

БИЗНЕС НАВИГАТОР

navigator-kirov.ru

Рейтинги. Лица. Кейсы

5 управленческих заповедей
собственника бизнеса

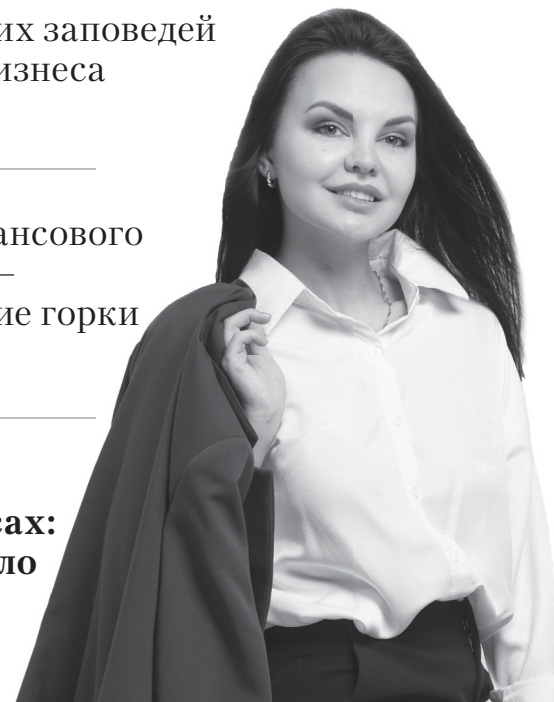
стр. 6 (0+)

Бизнес без финансового
планирования —
это американские горки

стр. 7 (0+)

Бизнес
на маркетплейсах:
как открыть дело
с нуля

стр. 13 (0+)



Ключевой шаг
назад

Ключевая ставка ЦБ РФ, %



Х БАНК ХЛЫНОВ

8 800 250-2-777
банк-хлынов.рф

ОТКРОЙ РКО В БАНКЕ №1*

- реклама в Яндекс¹
- переводы на счета ФЛ до 300 000 Р без комиссии²
- корпоративная карта³

Счет для бизнеса с доставкой!**



*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).

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 Р. 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 сайте <https://celo.bank-hlynov.ru/services/reklamnaya-podpiska-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 0 Р. 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. 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 заработной платы по рэстрам предприятий, обсуживающихся на зарплатных проектах) в календарный месяц: 1) индивидуальные предприниматели: до 300 000,00 Р – бесплатно, от 300 000,01 до 1 500 000,00 Р – 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 Р, МИР Business – 1 500 Р. 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.

**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 24.10.2022. Подробности в офисах банка, по телефону 8 (800) 253-2-777 и на сайте www.bank-hlynov.ru. Коммерческий банк «Хлынов» (акционерное общество), лицензия ЦБ РФ № 254.

Оставьте заявку
онлайн





РЕКЛАМНО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ

ЖЁЛТЫЙ СЛОН

БОЛЬШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ

КАЛЕНДАРИ

КОРПОРАТИВНЫЕ ПОДАРКИ

СУВЕНИРНАЯ ПРОДУКЦИЯ

К НОВОМУ ГОДУ

 (8332) 220-130

 slon.ru  [slon43](https://vk.com/slon43)

 г. Киров, Октябрьский пр-т, 127



НАВИГАТОР. БИЗНЕС
ГЛАВНОЕ ЗА НЕДЕЛЮ:

- 3 ДЕНЬГИ
- 5 ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ
- 10 ТЕМА НОМЕРА
- 14 ОБЗОР РЫНКА
- 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 «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-гриль «Мюнхен».....	Октябрьский проспект, 120
Ресторан «Россия».....	ул. Ленина, 80
Столовая.....	ул. Комсомольская, 12
Столовая «Апельсинка».....	ул. Кольцова, 3
Столовая «Дымка».....	ул. Производственная, 29
Столовая «Домашняя кухня».....	ул. Потребкооперации, 19
Столовая «Домашняя кухня».....	ул. Производственная, 35
Столовая Caffetoria.....	ул. Некрасова, 69
Столовая «Три медведя».....	ул. Базовая, 10
Столовая «Три медведя».....	пр-т Строителей, 21
Столовая «Горячая ложка».....	ул. Ленина, 2
Учебный центр «Энергетики».....	ул. Ломоносова, 9
ТЦ «Форум».....	ул. Дзержинского, 79

Журнал «Навигатор Бизнес»
Учредитель: ООО «Газета Навигатор»
Редакция: ИП Мазуров Михаил Александрович
Адрес редакции, издателя:
610017, г. Киров, ул. Молодая Гвардия, 82,
офис 321
Сайт: www.navigators-kirov.ru
E-mail:
rotadel@navigators-kirov.ru – рекламный отдел;
svetatel@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 – 11245.
Объем – 5 п.л. Тираж подписан к печати:
по графику – 13.00, фактически – 13.00
Дата выхода из печати – 23.10.2022 г.
Дата выхода в свет – 24.10.2022 г.
№ 10 (522)

16+

Тираж 5000 экземпляров

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

ВЭД в новых условиях: что нужно знать бизнесу

Малый и средний бизнес адаптируется к новым экономическим реалиям, которые касаются и внешнеэкономической деятельности (ВЭД). В какую сторону смотрит бизнес в плане ВЭД? Где открывать валютные счета? Разбираемся с экспертами, как строить работу в текущей ситуации.

— Опираясь на опыт нашего банка, мы можем с уверенностью заявить, что лидерами роста интереса бизнеса в этом году стали Китай, Индия и страны Евразийского экономического союза, среди которых отдельно выделяют Казахстан и Белоруссию, — комментируют в банке «Хлынов». — Сейчас акцент смещается на расчеты в юанях: новостные источники отмечают значительный рост взаимных расчетов между РФ и Китаем в национальных валютах¹. Клиенты нашего банка действуют синхронно общей статистике: только за 9 месяцев 2022 года было открыто в 2 раза больше расчетных счетов в юанях, чем за предшествующие 7 лет, а объем платежей по операциям импорта вырос почти в 27 раз по сравнению с уровнем прошлого года. Валюты стран — партнеров России по Евразийскому экономическому союзу не менее привлекательны для наших клиентов: и поэтому в 2022 году для бизнеса мы запустили расчеты в тенге, белорусских рублях и армянских драмах. Объем расчетов в этих валютах постепенно растет.

Все для ВЭД в одном банке

Банк «Хлынов» предлагает клиентам комплексное сопровождение внешнеэкономической деятельности: это РКО счетов в иностранной валюте, международные переводы, аккредитивная форма расчетов и услуги агента валютного контроля. Кроме того, для импортеров у нас действует льготная программа кредитования закупок приоритетной импортной продукции². Остановимся на этом подробнее:

РКО за 0

У нас достаточно простые и привлекательные условия открытия и ведения валютного счета: открываем счет бесплатно. Плата за ведение счета взимается только при наличии движения: нет движения по счету — платить за обслуживание не нужно. Более того, в настоящий момент банк проводит акцию «РКО в валюте за ноль»: при открытии расчетного счета в любой из трех валют (китайских юанях, казахских тенге, белорусских рублях) ведение счета бесплатно первые 3 месяца. Если клиент дополнительно переводит в банк валютный контракт, то срок бесплатного обслуживания счета увеличивается и составит 6 месяцев. Таким образом, клиент начинает обслуживание экспортно-импортных операций в нашем банке без финансовых затрат³.

Переводы без границ

Мы работаем и проводим расчеты в шести иностранных валютах: китайские юани, казахские тенге, белорусские рубли, армянские драмы, доллары США и евро. У нас очень отзывчивые клиенты: мы получаем активную обратную связь, что позволяет максимально оперативно реагировать на потребности рынка. Конечно же, клиенты — не единственный источник информации. Мы прорабатываем условия обслуживания банков-корреспондентов, благодаря чему возможно как расширение количества валют, так и выбор более выгодных тарифов. В мае текущего года мы реализовали расчеты в тенге и белорусских рублях, в начале осени ввели операции в армянских драмах. И буквально на



днях для наших клиентов открылась возможность проводить расчеты с Индией в валютной паре «рубль РФ/индийская рупия».

География валютных операций наших клиентов никак не сказывается на удобстве обслуживания: мы проведем операции по контрактам в любой из шести иностранных валют, с которыми на текущий момент работает банк. У банка открыты прямые корреспондентские отношения с Китаем, Казахстаном, Республикой Беларусь. Кроме того, в последнее время компании начинают использовать такой инструмент, как изменение валюты контракта или валюты расчетов на рубли и иные национальные валюты. И как раз с банками Казахстана и Белоруссии у нас открытия счета не только в национальных валютах, но и в рублях.

Поддержка полного цикла

Законодательством РФ на банки возложено исполнение функции агента валютного контроля. Компании — участники ВЭД должны ставить на учет в уполномоченные банки экспортные и импортные контракты на суммы, превышающие пороговые значения, и соблюдать валютную дисциплину. Для таких клиентов у нас реализован комплекс услуг. Мы консультируем по вопросам применения валют-

ного законодательства: наши эксперты имеют многолетний опыт в области внешнеэкономической деятельности, решают нестандартные вопросы и индивидуально подходят к каждому клиенту. Если у клиента возникают сложности с составлением валютного контракта, то мы предоставляем услугу экспертизы и консультирования по разработке контракта на соответствие валютному законодательству. О зачислении средств из-за рубежа мы уведомим клиента через интернет-банк.

Заявку на открытие валютного счета можно оставить на сайте нашего банка bank-hlynov.ru. Сотрудники банка свяжутся с вами и направят список необходимых для открытия счета документов на электронную почту. В ближайшем к вам офисе мы подпишем документы и откроем счет. Также вы можете заказать индивидуальную консультацию по вопросам применения валютного законодательства, оставив заявку на сайте банка. Если вы уже являетесь клиентом банка Хлынов, то заявку на открытие валютного счета и постановку на учет контракта можно направить через интернет-банк.

Х БАНК ХЛЫНОВ

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

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



Сканируй QR-код,
оставляй заявку на ВЭД
для бизнеса

¹ — Российская газета: <https://rg.ru/2022/06/24/rf-i-kr-budut-narashchivat-obemy-vzaimoraschetov-v-nacvaliutah.html>

Ведомости: <https://www.vedomosti.ru/economics/news/2022/09/19/941042-dolya-raschetov-v-natsionalnih-valyutah-virosla>

² — Программа льготного кредитования закупок приоритетной импортной продукции (Постановление Правительства РФ от 18.05.2022 N 895 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета кредитным организациям на возмещение недополученных доходов по кредитам, выданным на приобретение приоритетной для импорта продукции»).

³ — Открытие счетов в иностранной валюте — бесплатно.

Зачисление поступивших средств в иностранной валюте на счет клиента — бесплатно. Ежемесячная абонентская плата за ведение валютного счета (в календарный месяц) (при наличии движения по текущему валютному счету): в течение месяца открытия счета и 3 последующих календарных месяцев — бесплатно для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, не имеющих с 01.03.2022 открытого валютного счета в китайских юанях/тенге/белорусских рублях в АО КБ «Хлынов» и открывших валютный счет в китайских юанях/тенге/белорусских рублях в период с 01.09.2022 по 31.12.2022.

Ежемесячная абонентская плата за ведение валютного счета (в календарный месяц) (при наличии движения по текущему валютному счету): в течение месяца открытия счета и 6 последующих календарных месяцев — бесплатно для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, не имеющих с 01.03.2022 открытого валютного счета в китайских юанях/тенге/белорусских рублях в АО КБ «Хлынов», открывших валютный счет в китайских юанях/тенге/белорусских рублях в период с 01.09.2022 по 31.12.2022 и осуществивших перевод контракта из другого банка в период с 01.09.2022 по 31.12.2022, за исключением второго и последующих контрактов.

10 частых ситуаций, когда требуется помощь независимого строительного эксперта

— Строительство – сфера очень широкая и многогранная. В общем виде она охватывает все этапы жизненного цикла строительных объектов – изыскания, проектирование, строительство, ремонт, реконструкцию, снос. Каждый из этих этапов – отдельный мирок, регламентируемый своими законами, нормативными документами, правилами и инструкциями. Даже специалисты не всегда и не во всем могут разобраться сразу. Что уж говорить о людях, для которых эта сфера не является профессиональной. Ведь сталкиваться со строительными вопросами приходится многим, — **Дмитрий Журавлев, руководитель компании «Кировпромбезопасность»**

На крепком фундаменте правосудия

Отсюда на всех этапах возникает множество споров, которые люди самостоятельно решить не могут и это перерастает в судебные тяжбы. Однако, судьи также далеко не всегда могут разобраться в узких вопросах. В таких случаях, когда для решения спорного вопроса нужны специальные познания в области строительства и проведение соответствующих исследований, закон предусматривает назначение судебной строительно-технической экспертизы.

Такая экспертиза по своей форме, составу и условиям проведения полностью регулируется процессуальным законодательством. Суд назначает (или выбирает) эксперта, обладающего подходящими компетенциями, и ставит перед ним на рассмотрение конкретный перечень вопросов. Эксперт, в свою очередь, проводит необходимые исследования и процедуры для получения обоснованных и фактически подтвержденных ответов на поставленные вопросы, которые отражаются в итоговом экспертном заключении. Такое заключение считается доказательством в судебном процессе и служит одним из оснований для вынесения решения.

Судебные экспертизы – очень ответственный вид работ, так как эксперт несет уголовную ответственность за ненадлежащие либо недостоверные результаты.

В любом случае, если уж возникли строительные споры, которые дошли до суда, то независимая судебная экспертиза – один из лучших вариантов разрешения ситуации.

В каких случаях обычно требуется такая экспертиза? Ситуаций может быть множество, но попробуем выделить наиболее часто случающиеся:

- 1** Претензии к качеству выполненных строительных работ, расчет стоимости устранения недостатков.
- 2** Претензии к объему и стоимости выполненных строительных работ.
- 3** Оценка нанесенного объектам недвижимости ущерба (затопление, пожар, и т.п.).
- 4** Ввод зданий в эксплуатацию с нарушениями (либо наоборот отказ во вводе).
- 5** Узаконивание допущенных отклонений от нормативных требований (перепланировки, отступления от разрешенных параметров, и т.п.).
- 6** Оценка возможности безопасной эксплуатации, отсутствия угрозы безопасности жизни и здоровью.
- 7** Оценка соответствия объекта недвижимости применяемым к нему нормативных требований (градостроительных, строительных, пожарных, санитарно-эпидемиологических, и т.д.)



8 Экспертиза качества и соответствия нормам технической документации (проектной, сметной, исходно-разрешительной).

9 Споры по земельным участкам (расположение объектов недвижимости на участках с нарушениями, неправильное установление границ, несоответствие регламента допустимого использования участка, и т.п.).

10 Оценка принадлежности строительного объекта к движимому имуществу (временные и нестационарные здания и сооружения) или к объектам недвижимости (объекты капитального строительства).

Компетентно и объективно

И это, конечно, далеко не исчерпывающий перечень. Как видите, спектр вопросов, в которых может потребоваться помощь эксперта, очень широк.

Наша компания имеет большой опыт проектирования, обследования зданий и сооружений, экспертизы промышленной безопасности, судебной экспертизы. Это позволяет нам быстро и профессионально разбираться в любых спорных ситуациях, даже самых сложных.

Если вы узнали свою ситуацию среди вышеперечисленных, или просто не знаете, как решить свой судебный спор, обращайтесь, мы постараемся его разрешить, компетентно и объективно. ☎



📍 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

Ваши деньги — не прибыль

— Хватит определять, сколько вы зарабатываете только по остатку на счете. Самое главное заблуждение — это мерить живыми деньгами вашу прибыль. Не все, что приходит вам на счет — ваша выручка. И не все, что вы платите — это ваш расход, — Татьяна Максимчук, руководитель компании «Бухгалтер и Я»

Давайте разберем ситуацию:

1 Покупатель оплатил вам аванс за товар, который вы должны будете ему поставить.

Это не выручка, это всего лишь предоплата! То есть деньги, которыми вы будете распоряжаться, чтобы оплатить поставщику за товар для последующей реализации покупателю.

2 Вы оплатили поставку товара и ждете его отгрузки. Это не расход! Это вы деньги поменили на товар. Так сказать, перевели их в другую форму.

3 Поставка товара задерживается, покупатель недоволен и требует вернуть деньги назад. Вы их возвращаете. А вы, в свою очередь, уже заплатили поставщику, но он срывает сроки. Согласно договору, теперь деньги клиенту возвращаете именно вы. Например, берете кредит и возвращаете.

4 Товар к вам приходит, теперь стоит задача найти нового покупателя.

Куда уходят деньги

После всех этих действий:

- на счете 0 + задолженность по кредиту,
- на складе лежит товар на определенную сумму, который необходимо реализовать.

И если бы мы считали прибыль по деньгам, то вышло, что мы в убытке. Но ведь это не так! Потому что нашелся новый покупатель, мы отгрузили товар (а вот и выручка), поставили в финансовом отчете в графу «Расходы» себестоимость товара (сумму, за которую купили) и поняли, что в итоге мы заработали на этой сделке — вышли на чистую прибыль. Да, и кредит тоже отдали.

Когда вы считаете прибыль по деньгам, вы не учитываете как раз эти моменты: авансы, предоплаты, закуп товара, все идет в подсчет вашей прибыли. И в итоге: обороты растут, а денег нет. И вы не понимаете, а куда они уходят, что происходит, сколько я тогда зарабатываю?

Как считать прибыль

Считать прибыль правильно методом начисления:

- по факту отгрузки товара/оказания услуг/работ,
- по факту как вы понесли расход: начислена арендная плата, начислена ежемесячная зарплата сотрудникам, себестоимость проданных товаров (а не их закуп в периоде).

А теперь вопрос: кто считает прибыль таким образом, а кто только по деньгам? ₪



От того, как вы считаете прибыль зависит, какие управленческие решения вы принимаете в бизнесе, какой курс выбираете.

Как взять свой бизнес под контроль, устранить слабые места и открыть точки роста, подскажут специалисты компании «Бухгалтер и Я» при внедрении управленческого учета.



Сканируйте QR-код, оставляйте заявку и делегируйте все заботы и дела бухгалтерии команде «Бухгалтер и Я»



БУХГАЛТЕР И Я

📍 Киров ул. Володарского 132, к. 1

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

5 управленческих заповедей собственника бизнеса

— Нижеперечисленные советы банальны, но они работают, — Евгений Романов, учредитель ООО «Торговая Компания «ФОРАС», создатель бизнес-проекта Smoking Shop

1 Следите за деловой репутацией. Держите слово

В бизнесе нет мелочей. Самыми приятными для предпринимателя должны стать слова партнеров: «Я всегда могу положиться на тебя». Чтобы услышать такие слова, вы должны всегда держать свое слово, ваше честное слово должно приобрести силу договора. Собирая обратную связь от наших франчайзи, я иногда получаю парочку негативных отзывов и с ними обязательно нужно работать! Такой же подход надо использовать и в работе с клиентами. Неважно сколько он вам приносит — 1000 рублей или миллион. Но, помните, что цена и ценность в работе с клиентом должны быть соизмеримы.

2 Цифры и аналитика — это основа бизнеса

Занимайтесь финансовым планированием. На чем я, и многие предприниматели прогорели, в свое время, потому что не делали этого. Цифры — это основа бизнеса, поэтому собственник обязан вникать в финансовую отчетность. Если вы ежедневно не считаете деньги, развития не будет.

В нашей компании все бизнес-процессы автоматизированы. Я ежедневно вникаю в цифры. Моя работа в этом и заключается. Как бы не казалось это банальным, но собственник компании должен вести ежедневный учет денежных средств. Многие ленятся и не смотрят. Не перекладывайте ответственность в данном вопросе на главбуха или финансового директора! Еще раз подчеркну — это задача собственника.

3 Постоянное развитие всех сфер жизни в рамках «Колеса баланса»

Я думаю многие знают, что «Колесо баланса» помогает анализировать все сферы своей жизни, чтобы понять целостность своего «Я». Свойство человека — заикливаться на какой-то одной стороне своей жизни. Если вы будете сконцентрированы только на бизнесе, то западут другие сферы жизни: семья, хобби, друзья, так как вы будете на это тратить энергию, деньги, любой ваш ресурс. На самом деле, все до банальности очень просто. Главное — постоянное движение. Например, многие готовы тратить деньги, чтобы провести ТО автомобиля, но забывают про себя. Допустим, запланировать раз в год пройти диагностический чек-ап организма. Аналогично и в бизнесе, если не будете опираться на аналитику, то не сможете увидеть изменения, и вам будет казаться, что все стоит на месте. В целом, безусловно, это все про осознанное отношение к жизни.

4 Стресс дает силы

Предприниматель — это организатор. Если он не сможет организовать свою жизнь, то не сможет и команду. Особенно молодую команду. Представьте, что это пустой стакан, и важно, чем вы его наполните. Почему силу даст стресс? Проверено на себе. Удивлены? Сейчас объясню. Нормальный уровень стресса в организме должен колебаться от 25 до 75%. Есть много разных приложений, с помощью которых можно мониторить



данный показатель. Итак, когда уровень стресса больше 75% — вы чувствуете возбужденность, организм «перегревается», меньше 25% — у вас недостаточно сил, вы аморфны. Рабочий уровень — от 25 до 75% — даст вам энергию. Если ее не будет, то в кризисный момент, у вас не будет сил, чтобы спасти компанию.

5 Легко прощайтесь с негибкими 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.

Это не мое выражение, я его услышал и оно меня сильно зацепило. Я хочу работать с теми, кто хочет добиваться целей. Не надо навязывать работнику цели компании, надо четко объяснить: «Я хочу, чтобы ты заработал на большой загородный дом». Он визуализировал и понял, что от него хотят. Любой бизнес так или иначе производит продукт, поэтому важно сформировать хорошую команду! Не сразу скорее всего получится. Но пробовать стоит.

И в заключение, будьте гибкими. Предприниматели можно сказать всегда живут в нестабильных условиях. Олег Тиньков, когда занимался бизнесом, говорил: «День прошел, слава Богу»....✎



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!

Бизнес без финансового планирования — это американские горки

— Есть хорошая поговорка: «Что не контролируется, то живет своей жизнью». Если в финансах вашей компании царит хаос, то рано или поздно это приведет к стагнации и разорению, — **Ольга Максимчук, руководитель компании «ФинДИР», эксперт в области финансов**

К сожалению, не все собственники вникают в цифры и отчеты, поэтому и теряют контроль в бизнесе по простой причине — на текущий момент у них достаточно денег в компании и личных средств. Соглашусь, не все руководители могут работать с цифрами, это сложно. Но, что такое финансы? Это искусство управлять деньгами.

Найти проблему в компании можно за 2 дня, а исправить — минимум за 9 месяцев

Конечно, можно вести бизнес «по факту» — как получится, так и получится. Видеть движение денег, поступления и оплаты на расчетном счете. Но тогда придется столкнуться с неприятными сюрпризами: отсутствием или ненадлежащим бухгалтерским учетом, кассовыми разрывами, ситуациями, когда нечем платить поставщикам или не хватает денег на личные нужды, а в конечном счете — стагнацией бизнеса. Часто только в этих случаях собственник понимает: что-то пошло не так. И вот тут уже необходимы мы — скорая помощь для вашего финансового департамента, где в первую очередь выстраивается бухгалтерия, так как она является фундаментом бизнеса.

На выявление проблемы хватит 2 дня, а вот чтобы ее исправить, потребуется минимум 9 месяцев. При этом в прибыль предприятие обычно можно вывести за 1,5-2 года. Это сложная и морально тяжелая задача, в первую очередь для предпринимателей. Но мне решать такие задачи нравится!

Потому что я люблю свое дело! Когда я прихожу на предприятие и наблюдаю хаос, а потом в процессе работы и по итогу вижу достижения в компании, это и есть мои достижения, это выше всех похвал. Когда у собственника формируется четкое понимание, куда можно тратить деньги, сколько можно, не нанося ущерба предприятию, взять себе — это и есть самое главное для меня!

Буду лично обучать собственников финмодели

Поэтому хочется, чтобы в нашем регионе было больше финансово грамотных предпринимателей. Для этого в ближайшее время планирую начать новый проект — личное обучение собственников бизнеса финансовой системе. Работать будем с каждым индивидуально, с их цифрами. Вместе мы выведем компании на прибыль и наличие свободных денег.

Что делать предпринимателю сейчас?

- 1 Обращайте внимание, какие счета оплачивает ваш бухгалтер. Расставьте приоритеты в оплате.
- 2 Планируйте платежи по кредиторской задолженности, проверьте наличие и условие договоров.



3 Пересмотрите планы и бюджет на ближайший месяц (неделю), на год — не актуально.

4 Проводите ежегодный бухгалтерский аудит после сдачи годовой бухгалтерской отчетности.

5 По моему мнению, как экономиста-практика, 2023 год будет тяжелее, чем 2022 год. Мы ждем очень много изменений в законодательстве и на финансовых рынках. В реалиях этого сложного и тяжелого периода для всех необходимо быть в 3-4 раза внимательнее к финансам компании, во избежание денежных потерь и сохранения бизнеса. ♣



📍 ул. Блюхера 8 А (финансовый отдел и обучающий центр)
📍 ул. Горбачева, 62, оф. 608 (функции главного бухгалтера)
☎ 77-70-99
📧 fin_dir43



Сканируйте QR-код, записывайтесь на консультацию — обсудим ваш запрос

Тренд года — покраска древесины натуральными маслами и восками



Натали Эсаулова,
директор компании ESNA, официальный
представитель масел OSMO в Кировской области

— Почему? Потому что эти составы максимально сохраняют экологию древесины, подчеркивают необыкновенную фактуру волокон, защищают от гниения естественным образом и придают благородный дорогой вид любой деревянной поверхности, — Натали Эсаулова

Какие поверхности можно красить натуральными составами?

— Любые. От деревянной ложки до фасада дома:
■ лестницы, подоконники, мебель из массива;
■ деревянные игрушки и посуду;
■ натуральный паркет, пробку и деревянный пол;
■ стены дома внутри и снаружи;
■ даже парные и помывочные — все это можно и нужно покрывать натуральными составами и восками, если вы действительно заботитесь об экологии проживания в своем доме.

Сможете ли вы самостоятельно покрасить древесину?

— Да, легко. Это продукт серии «Сделай сам». Важно разобраться с видом поверхности и правильно подобрать набор составов, чтобы не нарушать технологий.

Например, фасады никогда не покрывают натуральным воском по продольным волокнам бревна, только маслом. А столешницы и пол никогда не оставляют окрашенными только маслом, требуется защитный слой воска. Поэтому, обращайтесь к специалистам. Один раз разберетесь и запомните нехитрые правила подбора натуральных масел.

А как правильно нанести натуральные масла и воски?

— Кистью или валиком с коротким ворсом наносят масла и воски на деревянную поверхность тонким слоем вручную. Сохнет масло долго — каждый слой 8-12 часов, что и позволяет убрать излишки или подкрасить участки в первые пару часов.

Даже если вы красите лестницу и забыли телефон на втором этаже, можете подняться по окрашенной

поверхности и тут же подкрасить за собой следы. Классно!

Научим качественно красить деревянный дом

От себя добавлю, что маслами и восками можно красить в доме, даже если вы в нем уже живете. Составы источают запах, но не химический. И часто производитель ароматизирует масла для тех, кто не переносит запах льняного масла.

Так как масла имеют очень низкую норму расхода, производитель фасует составы в удобные небольшие объемы. Банки легко перевозить и складировать.

Цветовая палитра у натуральных масел достаточно широкая, чтобы подобрать оттенки для вашего интерьера. Главное помнить — натуральную древесину важно подкрасить, подчеркнуть ее красоту. А иначе зачем тратить деньги на мебель из дуба?

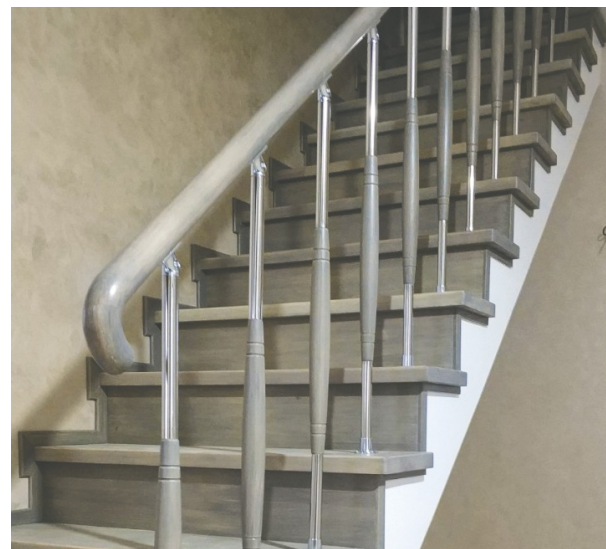
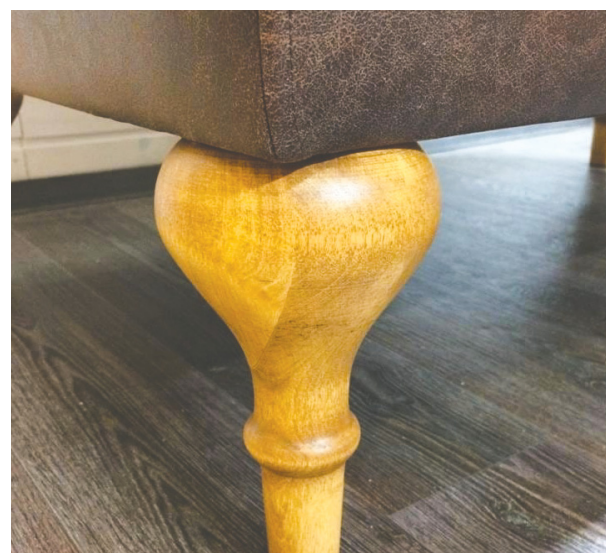
Специалисты компании ESNA всегда с вами на связи. Мы не только подбираем экологичные составы для ваших домов и мебели, мы помогаем вам сохранить здоровую атмосферу в ваших домах и облегчаем этапы покраски в сложном деле строительства. Покрасить легко, если знаешь как! ♡



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



ул. М. Гвардии, 82 (БЦ «Прайм»), 3 этаж
8-912-376-30-73, 8-922-668-39-03
esnapro
paintprofi.ru
esnamanager@mail.ru



Наведем порядок в финансах вашего бизнеса

— Компании, которые поняли плюсы аутсорсинга бухгалтерии, развивают свой бизнес быстрее и эффективнее конкурентов даже в самое непростое время, — **Ольга Бахтина, руководитель ООО «Бухфинанс»**

Сейчас мир меняется настолько быстро, что любому бизнесу приходится в короткий срок перестраиваться и принимать новые решения. И время пандемии показало, насколько важны грамотная система управления в компании, правильная постановка бухгалтерского учета и оптимизации налогов, и, в конце концов, отлаженные бизнес-процессы. Я считаю, что автоматизация финансов бизнеса должна не только убирать рутинный ручной труд, но и помогать анализировать бизнес для принятия взвешенных решений!

Люблю жизнь в мире цифр

Мой опыт работы в бухгалтерии составляет более 20 лет. Чуть больше года назад я открыла компанию «Бухфинанс», чтобы предоставлять клиентам полный спектр услуг в рамках финансового и бухгалтерского аутсорсинга, включая:

- восстановление бухгалтерского и налогового учета,
- консультации по оптимизации налогообложения,
- расчет заработной платы,
- подготовку статистической отчетности и налоговой документации,
- ведение отчетов от лица главного бухгалтера,
- работу с ВЭДом и ЛесЕГАИС.

За последний год мы проделали огромное количество работ: изучили новые методы оптимизации налогов, прошли множество семинаров и тренингов по бухгалтерскому учету, я лично посетила конференцию «Эпоха аутсорсинга» в Санкт-Петербурге.

Также мы помогаем предпринимателям в получении грантов. В планах внедрить новые услуги для клиентов, а также получить бренд международной бухгалтерской компании Global Finance.

Бухгалтер на аутсорсе снизит расходы бизнеса

В современной экономике большинство компаний переходит на услуги аутсорсинговых организаций. Этот тренд сформировался еще в пандемию. Плюсы перехода на бухгалтерские услуги по договору очевидны:

- нет необходимости оборудовать рабочие места для отдела бухгалтерии,
- бухгалтер ежегодно уходит в отпуск, а в самый неподходящий момент может заболеть,
- в аутсорсинговой компании отлажена взаимозаменяемость сотрудников,
- с вами будут работать несколько специалистов разной квалификации,
- у сотрудников разносторонняя подготовка и умение работать с разными ситуациями,
- аутсорсинговая компания несет ответственность за результат в силу закона по договору. Это, на мой взгляд, самое важное — специалисты на аутсорсе возьмут на себя ответственность за то, что отчетность не содержит искажений вследствие недобросовестных действий или ошибок. Потому что они профессионалы.

Чтобы владеть актуальной информацией об изменениях в законодательстве, необходимо постоянно



отслеживать ее и обязательно проходить дополнительное профессиональное обучение! И, если, например, ваш бухгалтер не знает или не подозревает о том, что можно оптимизировать тот или иной налог, то это не значит, что это невозможно!

Поэтому, высокая степень ответственности, контроль качества работы и оперативность — главные принципы

квалифицированных специалистов аутсорсинговой компании.

Не сомневаюсь, что у вас есть вопросы по оптимизации вашего отдела бухгалтерии и постановки управленческого учета, запишитесь к нам на консультацию через соцсети или позвоните! Вместе наведем порядок в финансах вашего бизнеса! ₴



Сканируйте QR-код, оставляйте заявку на бухгалтерское сопровождение



БухФинанс
Бухгалтерские услуги

ул. Карла Маркса, д. 127, оф. 400
+7 (912) 721-23-51
club50946608
finance-buh.ru

Российский рынок корпоративных

Российский рынок облигаций подходит к концу 2022 года в неплохой форме.

Если на конец 2021 года объем рынка корпоративных бондов достиг исторического максимума в 17,6 трлн рублей, то к середине года объем рынка сжался до 16,7 трлн рублей, но уже к концу сентября практически восстановился и составил 17,56 трлн рублей.

Движущей силой восстановления стали эмитенты первого эшелона, многим из которых в условиях закрывшихся внешних источников фондирования пришлось наращивать присутствие на отечественном облигационном рынке.

Первоклассные эмитенты были вынуждены предлагать в этом году ставки, которые стали интересны не только институциональным инвесторам, но и частным. При этом весенний переток розницы в доходные депозиты, а позже и в конкурентные по ставкам бонды надежных эмитентов лишил ликвидности средних и мелких эмитентов. Дефолты, ставшие для рынка нормой и постоянной угрозой, оказались дополнительным фактором, который останавливает частных инвесторов от работы с рискованными эмитентами.

Мы ожидаем, что в ближайший год активность облигационного рынка сосредоточится в верхних эшелонах, где сочетание доходности и риска продолжит оставаться привлекательным и для институционалов, и для розничных инвесторов.

Высокорисковые эмитенты, для которых единственным источником ликвидности служат средства частных инвесторов, будут в трудном положении. Инвесторы, которые продолжают работать с подобными эмитентами, требуют за доступ к своим деньгам большей доходности и прозрачности, а также лучшей IR-активности. Соответствовать таким параметрам многие компании не смогут или не захотят.

По нашим оценкам, это значит, что бум размещений в сегменте ВДО завершен, а рынок не досчитается новых имен. Для действующих эмитентов ВДО каждое погашение, требующее рефинансирования, станет проверкой на выживаемость. Мы называем эту ситуацию проблемой-2023 и ждем, что она будет стоить рынку 20–25 дефолтов в течение года.

Локомотивы роста рынка снова в первом эшелоне

По ставкам ОФЗ ситуация характеризовалась высокой волатильностью. По сравнению с уровнями конца 2021 года к моменту возобновления биржевых торгов на рынке облигаций в конце марта текущего года доходности ОФЗ выросли на 300–600 б.п. вдоль всей кривой, которая приняла отрицательный наклон.

К октябрю уровень доходностей ОФЗ сроком до трех лет стабилизировался, вернувшись практически к показателям конца 2021 года, однако доходности на более длинный срок остались повышенными со спредом в +100–250 б.п. В течение 2022 года доходности корпоративных облигаций росли неравномерно вслед за динамикой ставки ЦБ РФ и ОФЗ. Согласно индексу агрегированных доходностей Cbonds CBI для компаний первого (рейтинг ruAA- и выше) и второго (ruBBB – ruA+) эшелонов средний уровень доходностей увеличился на 300 и 500 б.п. соответственно.

Наибольший интерес представляет расширение кредитных спредов для этих категорий эмитентов,



Михаил Никонов,
ведущий аналитик по
корпоративным и суверенным
рейтингам «Эксперт РА»



Гульназ Галиева,
ведущий аналитик по
корпоративным и суверенным
рейтингам «Эксперт РА»

средний уровень которых в 2022 году достиг пиковых значений. Реалии 2022 года сказались даже на высококлассных заемщиках, по которым премия к ОФЗ выросла почти вдвое по сравнению с уровнем 2021-года до 110 б.п.

Для эмитентов второго эшелона премия к ОФЗ выросла сильнее – со 130 б.п. до 347 б.п. Таким образом, можно наблюдать не только расширение кредитных спредов к уровням безрисковых процентных ставок, но и премии между различными категориями эмитентов.

Ситуация на вторичном рынке сильно ограничила возможности проведения первичных размещений, где инвесторы, как правило, требуют более высокого уровня доходности даже в нормальных рыночных условиях.

При анализе сделок первоклассных эмитентов, которые выходили на рынок в 2021 и 2022 годах, можно отметить, что в целом по первичным размещениям кредитные спреды выросли более чем вдвое в отдельных случаях.

Однако вопрос успешной сделки для эмитентов первого эшелона лежал в плоскости цены.

Широкие спреды выдавливают средних и мелких эмитентов с рынка

В сегменте эмитентов с более низкими рейтингами ситуация оказалась более острой. Согласно индексу агрегированных доходностей и спредов Cbonds CBI, ВДО выглядели крайне волатильными в течение года из-за серьезного разброса в доходностях между различными категориями рейтингов. Средний уровень доходностей в 2022 году вырос с 11,4% в 2021 г. до 18,4% за 9 месяцев 2022 г., агрегированный спред к ОФЗ также практически удвоился до 900 б. п.

С учетом волатильности на вторичном рынке и снижения вовлеченности частных инвесторов в обороты торгов первичный рынок облигаций стал почти недоступен для эмитентов с рейтингами ниже категории BBB.

Ситуация на рынке показывает, что ликвидность в сегменте малых и средних эмитентов есть, но не для всех. В категории BBB уровень переподписки может быть достаточно высоким, однако и премия за риск также остается значительной.

Для эмитентов более низкого кредитного качества вопрос привлечения ликвидности стал крайне тяжелым: и даже кратный рост премии к безрисковым процентным ставкам и кратное снижение дюрации далеко не гарантируют успеха сделки, что существенно увеличивает риски при рефинансировании.

Эмитенты ВДО оказались в ситуации, когда все их родовые травмы – непрозрачность, критичная зависимость от рефинанса, 100% опоры на розницу – не позволяют обеспечить достаточного объема размещения даже при предоставлении большой премии за риск.

От проблемы-2022 к проблеме-2023: конец эры ВДО

Проблема-2022, которую мы сформулировали в прошлогоднем обзоре, была связана с необходимостью для многих эмитентов-дебютантов 2018–2021 годов рефинансировать свои выпуски в 2022 году. Не потеряв актуальности, она усугубилась в текущем году скакочным шоком, взлетом ставок, и стала еще острее.

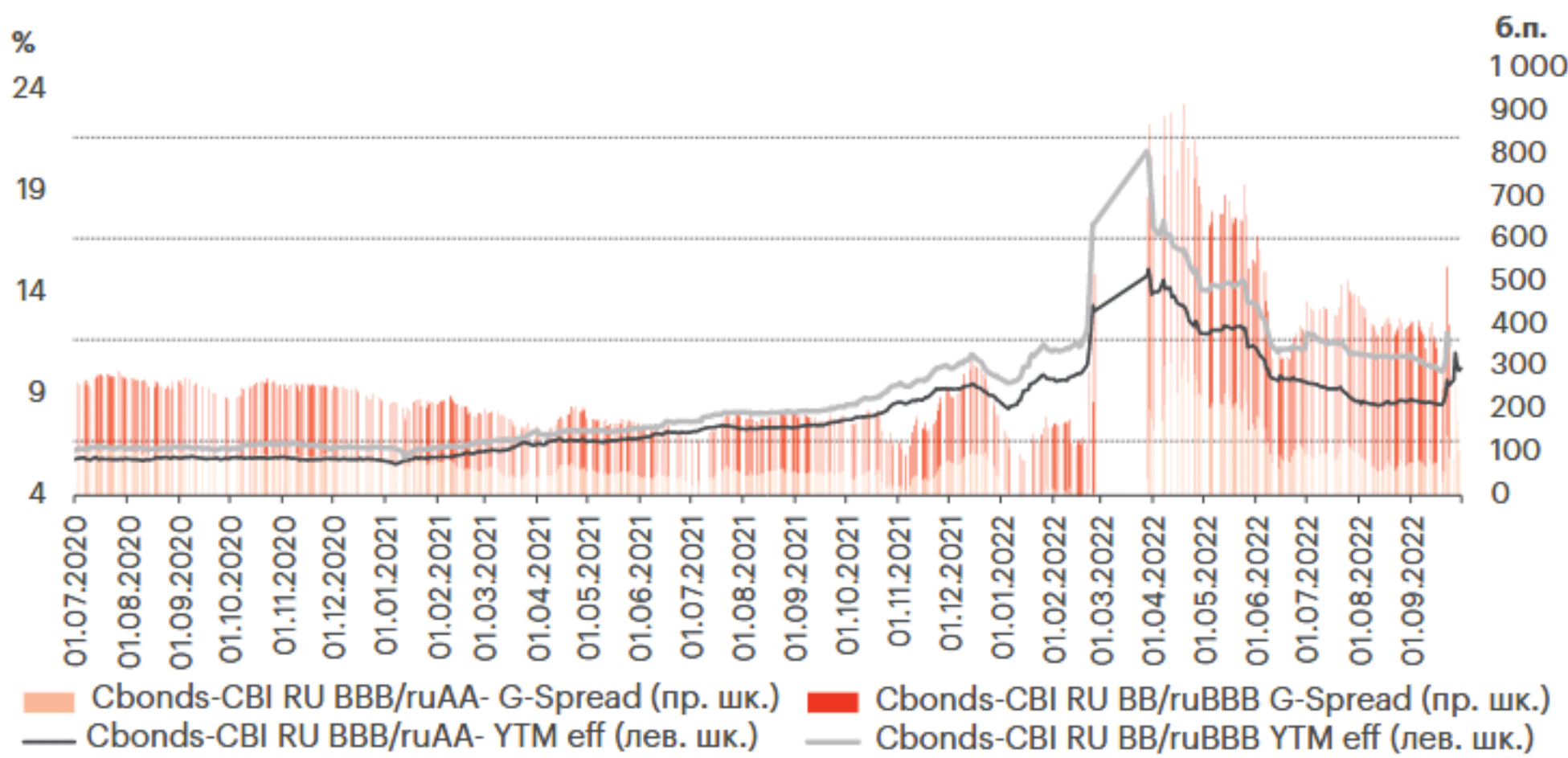
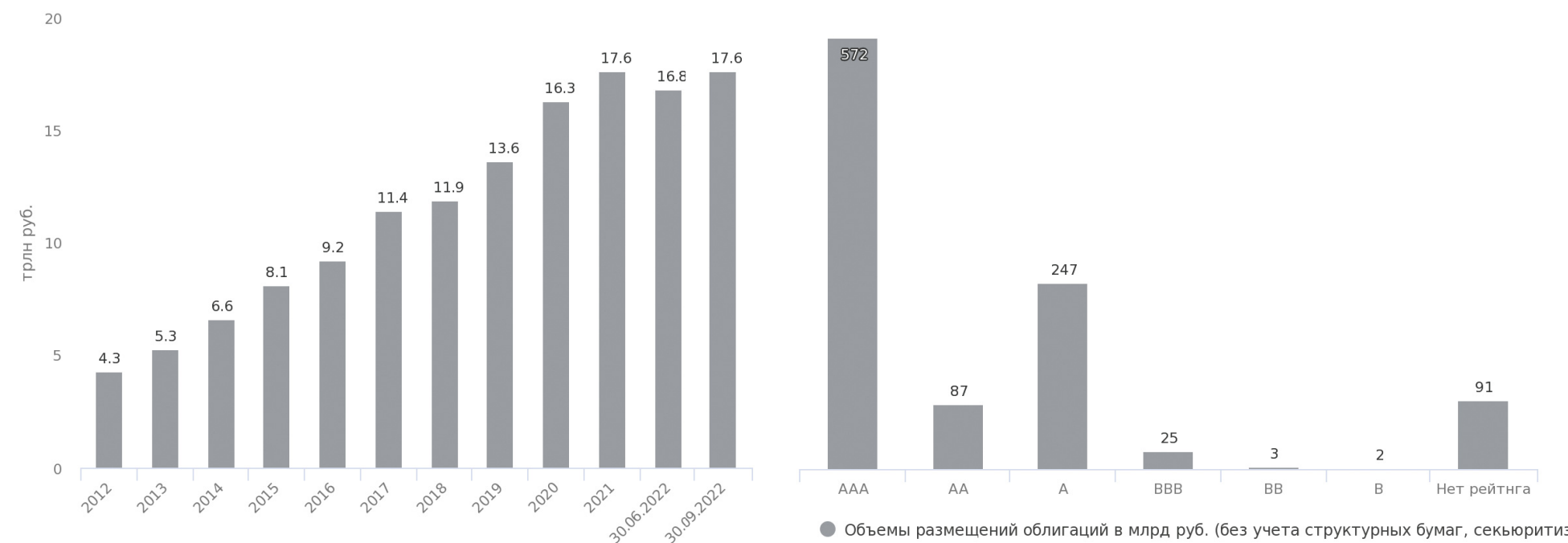
Сочетание старых и новых вызовов привело к тому, что фактическое число дефолтов на рынке уже превысило наши ожидания. При этом мы видим, что проблема-2022 уже трансформируется в проблему-2023.

Риски рефинансирования, которые в первую очередь были связаны с доступом к ликвидности, теперь сопровождаются ухудшением операционной среды и финансовых результатов у многих эмитентов.

ых облигаций: возврат к качеству

К осени 2022 года рынок облигаций вернулся к историческим рекордам

Эмитенты с рейтингом AAA обеспечили более половины размещений с начала года



Это значит, что розничные инвесторы станут еще более требовательными к таким эмитентам, а заместить короткий долг будет еще сложнее.

По данным Sбonds, количество дефолтных событий (неисполнение оферт/погашений/купон по облигациям) на облигационном рынке достигло очередных рекордов по итогу 2021-го (178 событий) и по итогу 9 месяцев 2022 года (около 194 событий).

За прошедший год в дефолт попали 13 эмитентов разных рейтинговых уровней и разных масштабов бизнеса. Российский облигационный рынок дорос до состояния, когда событие дефолта перешло из разряда экзотики в разряд постоянного риска, с которым инвестору нужно уметь работать.

Еще один фактор проблемы-2023 – изменение в спросе

Мы считаем, что в 2023 году предстоят погашения и оферты бумаг корпоративных эмитентов с рейтингами категорий BBB, BB, B и без рейтинга в объеме около 183 млрд рублей по 135 бумагам. Историческая дефолтность, которую мы наблюдаем на рынке, и ухудшения риск-профиля у многих низкорейтинговых и безрейтинговых эмитентов позволяют агентству ожидать на рынке дефолты не менее чем по 20–25 компаниям до конца 2023 года.

Еще один фактор проблемы-2023 – изменение в спросе. После повышения ставки Банком России до 20% весной, многие инвесторы переложили средства в высокодоходные депозиты сроком от трех до шести месяцев. За полгода нормализации ставок депозиты вернулись к неинтересным уровням, но квазидепозитные бумаги эмитентов первого эшелона выглядят конкурентными по сравнению с более доходными, но при этом гораздо более рисковыми неликвидными облигациями в низких эшелонах.

К сентябрю доходности ОФЗ стали больше максимальных процентных ставок по депозитам, тенденция выглядит устойчивой, учитывая то, что банки должны компенсировать чистые процентные расходы от высоких ставок по депозитам в первой половине 2022 года.

Согласно статистике ЦБ РФ по состоянию на июнь 2022 года, объем вкладов физических лиц сроком от 91 до 180 дней составлял около 11 трлн рублей. В сентябре – октябре можно ожидать ситуацию, аналогичную той, что была в 2020 году, когда ставки по депозитам давали доходность значительно ниже рынка облигаций.

Поскольку премии за риск на облигационном рынке находятся на максимальных уровнях, а банки стремятся сокращать ставки по депозитам, мы ожидаем, что многие вкладчики перейдут на облигационный рынок для обеспечения более выгодного соотношения баланса риск – доходность. В условиях повышенной волатильности, рисков дефолта и значительных спредов к ОФЗ компаний первого эшелона мы ожидаем, что предпочтения частных инвесторов могут склониться в пользу более надежных заемщиков.

Прошедшие в 2022 году сделки показывают, что доходность, на которую ориентируются эмитенты, не компенсирует риски эмитентов ВДО.

И если раньше подход инвесторов «берем не глядя» стоил эмитентам лишние 1–3 п. п. при размещении, то теперь эту дополнительную премию ждут от понятных и прозрачных компаний. А для непрозрачных формула смещается от премии за риск вида «КС (или ОФЗ) + п%» в сторону «КС (или ОФЗ)*п».

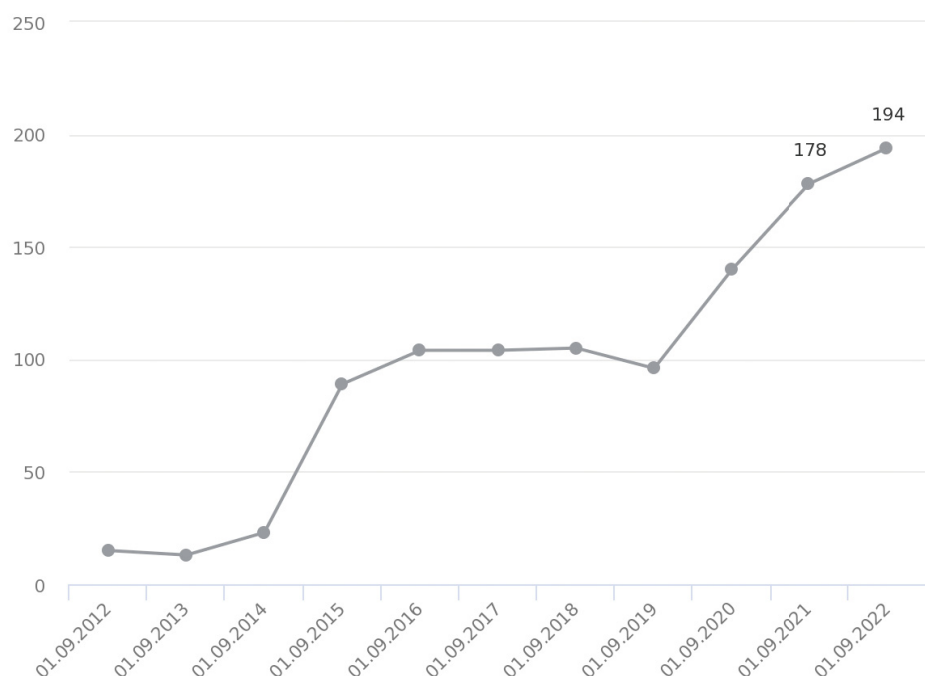
Прежние правила теперь не работают

Прежние правила теперь не работают, компаниям придется соответствовать практикам IR, которые используют эмитенты первого эшелона, насколько это возможно, ради более высоких рейтингов и сохранения внимания инвесторов.

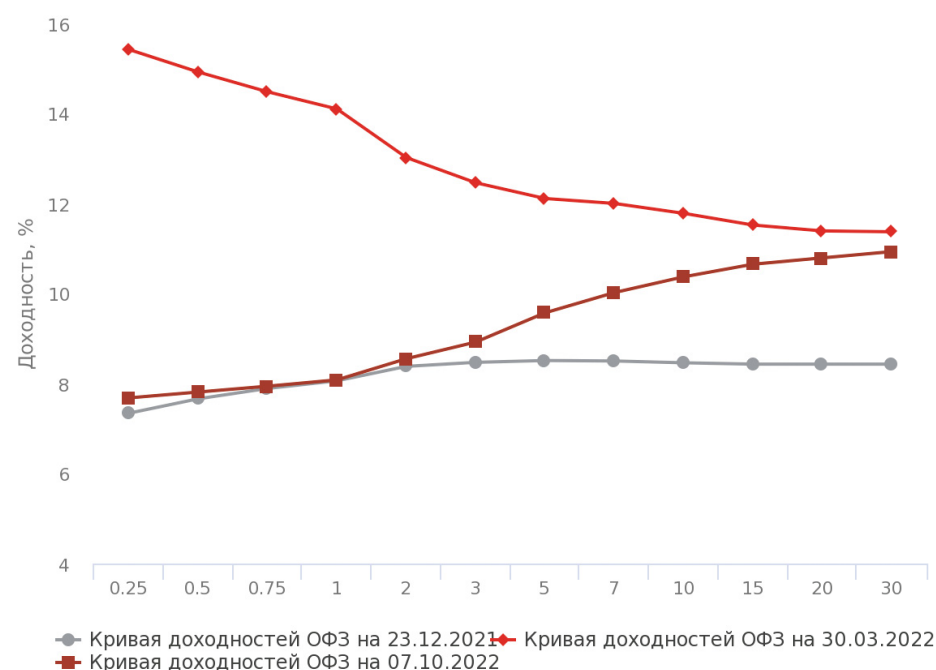
Приоритеты – консолидированная отчетность по МСФО и аудитор с репутацией. ▲ (0+)

Прежние правила теперь не работают, компаниям придется соответствовать практикам IR, которые используют эмитенты первого эшелона, насколько это возможно, ради более высоких рейтингов и сохранения внимания инвесторов. Приоритеты – консолидированная отчетность по МСФО и аудитор с репутацией

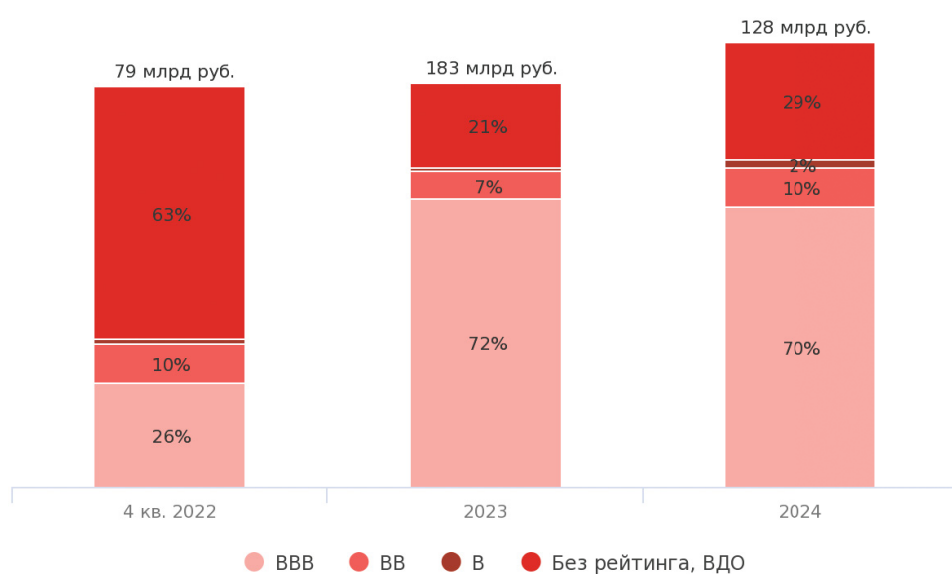
Дефолты стали нормой жизни облигационного рынка



Кривая доходностей ОФЗ на коротком горизонте вернулась к докризисным параметрам



Объем облигаций к погашению в 4 квартале 2022 года все еще высок, составляя почти половину от объема бумаг к погашению в 2023-м



Бизнес на маркетплейсах: как открыть дело с нуля

— Маркетплейсы — это стремительно развивающийся рынок. Не стоит упускать свой шанс зайти на онлайн-площадки и получать высокую прибыль. Чем мы можем помочь? Мы создаем для наших клиентов бизнес под ключ на электронных площадках, — Анастасия Шаншина, генеральный директор компании «Профинвест»

Продавцы тянутся в сети

Рынок маркетплейсов развивается на сверх-скоростях после пандемии и продолжает набирать обороты. По данным «Тинькофф eCommerсе»¹, за год (II квартал 2021 года — II квартал 2022 года) число активных продавцов на маркетплейсах выросло почти в три раза. Предпринимателей привлекает низкий порог входа на площадки и быстрый доступ к большой аудитории клиентов.

В оффлайне строить бизнес многие умеют. Понятно, что нужно собрать хотя бы минимальный штат, найти помещение, выстроить бизнес-процессы, продумать рекламную кампанию. Но, перед тем как выйти на маркетплейсы, большинство задается типичными для новичков вопросами: как выбрать площадку, где лучше закупать товар и каких ошибок стоит избегать?

Безусловно, можно попытаться самому освоить продажу товаров на интернет-площадке. Но, поверьте мне, в одиночку это будет очень сложно. Там очень много подводных камней. Учтите, что на каждой платформе свои требования и нюансы, и для начала необходимо их изучить, взвесить, а затем определиться, где будет выгоднее конкретно для вас.

Чем мы можем помочь? Наша команда закрывает весь спектр вопросов и задач по работе на крупнейших торговых площадках: Wildberries, Ozon и других (по запросу). Сценариев присутствия на площадке может быть несколько, они зависят от того, есть у вас уже готовый бизнес, который вы хотите продвигать на электронной площадке или начинаете с нуля, осваивая новую нишу бизнеса.

В первом случае: мы подбираем для клиента товар из категорий, на которые есть спрос и, соответственно, на продаже которых можно зарабатывать. Далее мы выходим непосредственно на производителя, договариваемся, закупаем партию товара, при необходимости брендируем его под новую компанию, поставляем. Затем размещаем на торговых площадках, продвигаем товар, курируем отгрузки и отправки.

То есть, по большому счету, инвестору, который вложил в бизнес, не нужно ни о чем заботиться.

Точно также, если у вы уже являетесь действующим производителем: наша команда все возьмет на себя — от первичных консультаций до отстройки бизнес-процессов. При этом на каждом этапе мы предоставляем отчетность, все наши шаги — абсолютно прозрачны и понятны. Наш доход — роялти с продаж. Поэтому в развитии вашего бизнеса мы заинтересованы напрямую.

Почему сотрудничество с нами выгодно

На маркетплейсах мы работаем больше двух лет. У нас есть хорошие результаты. Например, в феврале мы сделали максимальный результат компании — 10,7 млн рублей оборот с нуля. Маркетплейсы действительно перспективное направление. Денежный оборот на российских торговых площадках с 2018 года увеличился в 3–4 раза. Продавцу не нужно думать о точках продажи, сотрудниках, обслуживании. К тому



Предпринимателям с готовым проектом в оффлайне или инвестору, который вложил в бизнес, не нужно ни о чем заботиться

же торговые площадки закрывают все большие территории. Мы торгуем со странами СНГ. Пункты выдачи сегодня открыты даже в самых маленьких поселках, логистика постоянно расширяется. Сотрудничая с нами, вы сводите риски к минимуму. Звоните, мы откроем для вас бизнес в сфере, в которой получили огромный опыт. И застрахуем от возможных ошибок на старте! ₴



ПРОФИНВЕСТ ☎ 8-909-131-35-70

1 — <https://www.tinkoff.ru/about/news/21072022-tinkoff-research-number-of-marketplace-sellers-has-tripled-in-year/>

Партнерства как основа эффективного бизнеса

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

Почему партнерства — это важно

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

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

Откуда растут корни кризиса

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

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

Разрыв с самим собой и другими людьми

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

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

Потеря контакта между компаниями, обществом и планетой

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

Что вообще такое тандем

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



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

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

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

Зачем тандему синергия

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

Первый — это совпадение целей.

Второй — синхронизация габитуса — мировосприятия, мироощущения.

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

Для чего бизнесу необходимо выстраивать партнерства

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

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

Материал и фото предоставлены бизнес-школой «Сколково»



РАБОТАЕМ
ДЛЯ ВАС
КРУГЛЫЙ ГОД!



ОКУНИСЬ В ЖИЗНЬ



- 👉 Уютный отель
- 👉 Беседки барбекю
- 👉 Дома для больших компаний

- 👉 Бани на дровах
- 👉 Проведение праздничных мероприятий
- 👉 Летние и зимние аттракционы

**Еда и напитки с доставкой
к любой зоне отдыха**

NEW!



Еда с доставкой по предзаказу от 1 500 ₽

☎ 47-77-60

🌐 ryba-pila.ru

✉ 477760@mail.ru

📧 ribapilakirov

Мы не думаем о том, какой след оставим после себя

Зачем планировать преемственность? Почему некоторые состоятельные родители ничего не оставляют детям? В чем разница в отношении к преемственности в России и других странах? Об этом рассказал миллиардер, предприниматель и социальный инвестор Рубен Варданян слушателям программы «Планирование преемственности» Центра управления благосостоянием и филантропии бизнес-школы «Сколково».



Рубен Варданян,
миллиардер, предприниматель
и социальный инвестор

Преемственность — это не про смерть, а про жизнь

Когда в 2001 году в США произошло 11 сентября, мне было 33 года. После случившегося я должен был встретиться в Америке с человеком, который потерял в этой трагедии часть своей семьи. На тот момент мне сложно было представить ситуацию, что такое возможно. И я вдруг подумал, что мне 33 года, я возглавляю «Тройку Диалог», и у нас с женой есть дети. Я осознал, что если со мной что-то случится, то кроме эмоциональных проблем неминуемо возникнут материальные проблемы. Что делать с активом? Он неликвидный и публично не торгуемый, по нему есть обязательства, отношения с партнерами, и он очень сильно завязан на личности Рубена Варданяна. Все эти нюансы серьезно скажутся на моей семье, которая, в целом, не будет готова к такому повороту событий.

Тогда я попытался сформулировать, чего бы я хотел и какие варианты существуют. Размышление над этой задачей заняло у меня более пяти лет. Эмоционально мне было очень непросто, но на определенном этапе я понял, что это не негативная история. Это не про смерть, а про жизнь, про то, как ты видишь продолжение своего рода, своего дела, своих начинаний. Этот вывод помог мне уйти от негативного восприятия в более конструктивное и позитивное русло. В результате у меня родились три сценария. Первый — если что-то происходит со мной. Второй — если что-то происходит со мной и с женой. И третий сценарий, если что-то происходит со всеми нами, с семьей, ведь мы часто летаем в одном самолете или вертолете.

90% состояния — на благотворительность

Мы обсудили разные варианты с женой. Это помогло нам затронуть и другие важные вопросы, в том числе, что такое наследие в широком смысле слова и чем мы хотим заниматься в активной фазе нашей жизни. Ежегодное обсуждение стратегии развития семьи стало для нас очень полезным. Лично я всем советую попытаться так делать. Разумеется, это весьма непросто, поскольку здесь сильно мешают эмоции и устоявшаяся парадигма отношений: старшие — младшие, родители — дети. Но когда ты преодолеваешь эти сложности, это цементирует и укрепляет отношения внутри семьи.

Ежегодное обсуждение стратегии развития семьи стало для нас очень полезным.

Лично я всем советую попытаться так делать. Разумеется, это весьма непросто, поскольку здесь сильно мешают эмоции и устоявшаяся парадигма отношений: старшие — младшие, родители — дети.

Мы с женой хотели заниматься благотворительностью, поскольку для нас это направление является очень важным. Со своим старшим сыном мы поговорили, когда ему было 13 лет. Мы с женой сообщили ему, что большую (примерно 90%) часть нашего состояния потратим на благотворительность, а им в наследство не останется практически ничего с точки зрения бизнеса, денег и всего остального. Сначала он с недоверием отнесся к нашим словам. Потом сын поговорил с нами по отдельности, вернулся и сказал: «Я понял, что вы не шутите. У меня одна просьба». Я говорю: «Какая?» Он отвечает: «Долгов не оставляйте». Мы, в свою очередь, поняли, что мозги у него работают хорошо. Мой старший сын, а затем его младшие братья и сестры осознали, что они должны выстраивать свои жизни самостоятельно. Я не настаиваю, что это единственно правильный сценарий. У меня есть много друзей, которые меня осуждают и считают, что это очень жестокое и неправильное поведение. В этом тоже есть своя логика. Но главное, чтобы любой выбор был сделан осознанно, и чтобы вы обсудили его с близкими людьми.

Передача семейных реликвий

У меня была возможность за ужином пообщаться с одним состоятельным американским инвестором на тему преемственности, наследства и наследия. У него трое детей: два сына и дочь. Когда его дети узнали, что из десятков миллиардов долларов им останется по 10 миллионов, они совершенно спокойно на это отреагировали. Тем более, у каждого из них была своя карьера. Но когда инвестор озвучил, что их семейную ферму, которая стоит максимум миллион долларов, он оставляет среднему сыну, наступила мертвая тишина. И это при том, что старший сын и дочь живут в Нью-Йорке и, в отличие от среднего сына, не слишком привязаны к этой ферме. Но им все равно это показалось несправедливым: для них ферма оказалась более важной, чем десятки миллиардов долларов, которые они не получили. Вопрос передачи семейных реликвий (картин, драгоценностей и других вещей, олицетворяющих род) — это не менее важная тема, чем бизнес или акции. С эмоциональной точки зрения их передача может быть даже более сложной.

Мы понимаем, что являемся не владельцами акций, а хранителями

Философия осознанности при создании механизма преемственности может стать залогом здоровых отношений в семье на многие поколения вперед. Я общался с человеком, который является владельцем бизнеса в восьмом поколении. Это бельгийская химическая компания: она стоит 13 миллиардов долларов, и в прошлом была крупнейшей в стране. Его семья владеет 30% акций в компании. Семья — это 2500 человек, чтобы вы понимали. Это 2500 родственников, которые входят в этот семейный круг. А он их ключевой представитель. Я спросил этого бизнесмена, могут ли члены семьи продавать акции компании, ведь они распределены среди многих людей. «Каждый имеет право продать акции, у нас не прописаны жесткие ограничения», — ответил он. «У нас есть правила, которые были проговорены нашими предками, и они передаются из поколения в поколение. Мы понимаем, что являемся не владельцами акций, а хранителями, которые передадут их следующему поколению. Мы несем за это ответственность».

Я оставляю все своей любимой кошке

Так как я занимаюсь данной темой достаточно давно, то могу заявить, что проблема России — это отсутствие длинного горизонта планирования. Мы особо не думаем о том, какой оставим после себя след, как будут жить наши дети и внуки. Я считаю, что если бы мы думали об этом, то даже многие бизнес-процессы в России были бы организованы иначе. Не «сегодня и сейчас», а с точки зрения выстраивания долгосрочных проектов и процессов. В России сформировался большой слой богатых людей, заработавших свои состояния в 90-е годы.

Около 70% богатства сейчас сконцентрировано у людей в возрасте 50–70 лет. Это означает, что проблема передачи будет не у одной семьи, а у целого поколения. Большинство людей об этом не задумываются хотя бы потому, что после 1917 года у нас не было такого механизма. У нас не было специального законодательства, опыта, практики и понимания, но зато есть суеверия: не накликай бы беды с таким подходом. Многие и вовсе до сих пор руководствуются поговоркой «после меня хоть потоп».

Есть и еще одно отягчающее обстоятельство. В России действует континентальное право, и оно не позволяет делать абсолютно все, что ты хочешь. Ты не можешь написать «я оставляю все своей любимой кошке». Законодательные ограничения у нас намного более жесткие, чем в англосаксонском праве. Плюс я еще не говорю о разных юрисдикциях... Нам предстоит пройти болезненный процесс вхождение в культуру преемственности и наследия. В тот мир, в котором нас не было более 100 лет. Мы — первое поколение, которому предстоит все это пройти. ▲ (0+)

Материал и фото предоставлены бизнес-школой «Сколково»

ВЫПУСКНЫЕ И ПРОГРАММЫ ДЛЯ ГРУПП И КЛАССОВ
ОТ 6 ДО 17 ЛЕТ

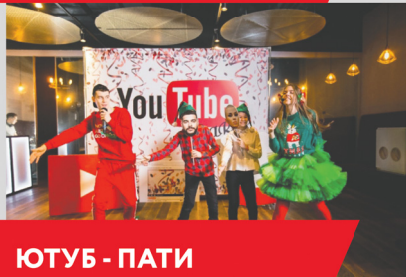
ОТ 20 ЧЕЛОВЕК



ВЫПУСКНОЙ БАЛ

- Ведущие Принц и Принцесса 2 часа
- Диджей 3 часа
- Шоу мыльных пузырей
 - Аквагрим
- Шаробум 50 шаров
 - Фьёк

1200
РУБ./ЧЕЛ.



ЮТУБ - ПАТИ

- Ведущий блогер 3 часа
 - Диджей 4 часа
 - Фотозона
- Интерактивные игры с экраном
- Челендж «Угадай, что в ящике?»
 - Серебряное шоу
- Тематический реквизит
 - Фокусы

1950
РУБ./ЧЕЛ.



УРА! КАНИКУЛЫ

- Аниматоры 2 чел. 2 часа
- Диджей 2 часа
- Шар-сюрприз

800
РУБ./ЧЕЛ.



СУПЕРГЕРОЙСКИЙ
КВЕСТ НА ПРИРОДЕ

- Три аниматора 2 часа
 - Диджей 2 часа
- Химическое шоу
- Значки супергероев
- Финал с надувными гигантскими сосисками
- Мадагаскарские тараканы
- Уникальный сценарий

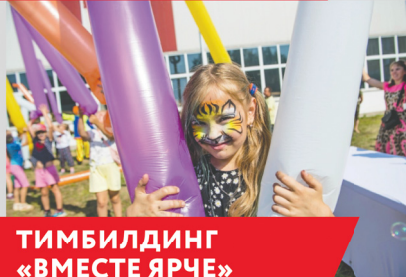
1550
РУБ./ЧЕЛ.



ВЕСЕЛЫЕ НЕ
ОЛИМПИЙСКИЕ ИГРЫ

- Ведущий 2 часа
- Диджей 3 часа
- Аниматор 2 часа
 - Яйцебол
- Клубочковое шоу
- Эстафеты с нестандартным реквизитом
 - Флэшмобы
 - Цветной дым

1250
РУБ./ЧЕЛ.



ТИМБИЛДИНГ
«ВМЕСТЕ ЯРЧЕ»

- 2 Аниматора 2 часа
 - Диджей 3 часа
- Браслеты дружбы для всех
- Картина-раскраска
- Пальчиковые краски
- Краски холли или ленточное шоу
- Цветные коктейли для детей

1150
РУБ./ЧЕЛ.



ВЕЧЕРИНКИ
ДЛЯ 7-11 КЛАССОВ

- Выпускные
- Ночные и дневные праздничные мероприятия
- Квесты на природе
- Тимбилдинг

от 1000
РУБ./ЧЕЛ.



ЗАКАЖИ
СВОЙ ПРАЗДНИК



зажигай
СОБЫТИЯ - ЭМОЦИИ - РЕЗУЛЬТАТ

21-12-25
ЗАЖИГАЙ-КИРОВ.РФ



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**
ОБСЛУЖИВАНИЕ ВКЛЮЧЕНО

✓ **КОНКУРСЫ ОТ ИЗВЕСТНЫХ
ВЕДУЩИХ**

✓ **ЗАЖИГАТЕЛЬНАЯ
ШОУ-ПРОГРАММА**

✓ **СЛАДКИЙ КОМПЛИМЕНТ
КАЖДОМУ ГОСТЮ**

✓ **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 30.11.2022. Подробную информацию об организаторе, правилах проведения узнавайте по тел.: 42-41-48



НБД Банк



Акция по РКО «Вместе выгоднее»

Больше возможностей для бизнеса

**Киров, ул. Ленина, 79Б / Герцена, 6
(8332) 64-03-03**

Реклама ПАО «НБД-Банк»
Генеральная лицензия № 1966



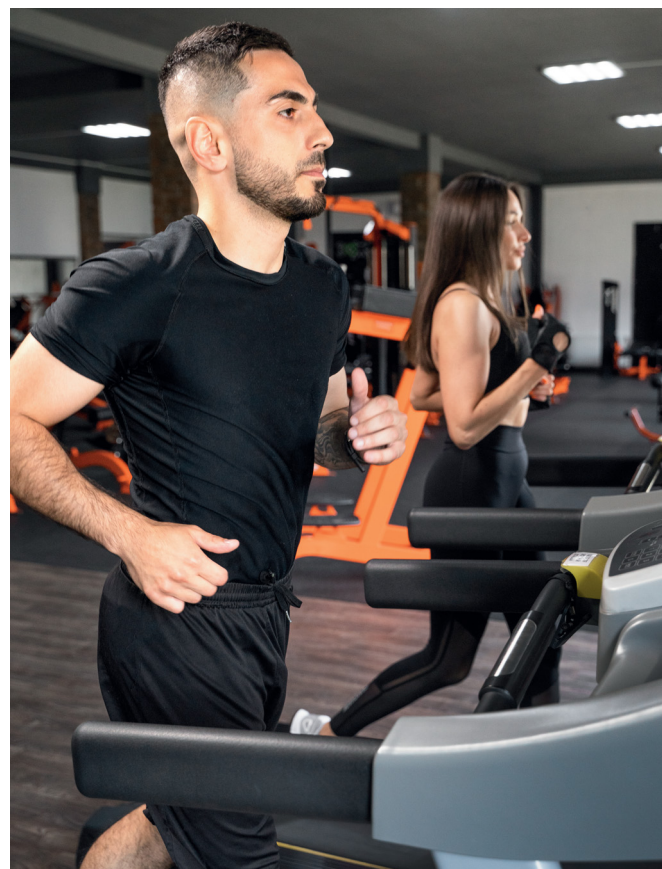


ФИТНЕС КЛУБ
SPARTAK skspartak.ru **ДЛЯ ВСЕЙ СЕМЬИ**

- Детские клубы плавания
- Свободное плавание
- Индивидуальные и групповые тренировки в бассейне
- Аквафитнес



Приятные бонусы для новых клиентов! Сканируй QR-код и выбирай пакет услуг



- 2700 м² фитнеса
- Удобное расположение в центре Кирова
- Бесплатная охраняемая парковка с видеонаблюдением

**НАШ
ВЫБОР —
ЗДОРОВЫЙ
ОБРАЗ
ЖИЗНИ**

📍 Октябрьский пр-т, 149

☎ 8 (8332) 577-902
8 (8332) 577-905

🌐 skspartak.ru

1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8
НОВЫЙ УРОВЕНЬ АВТОМАТИЗАЦИИ УЧЕТА

1С:54-ФЗ
ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИИ

1С
1С:ФРАНЧАЙЗИНГ

В КИРОВЕ

МастерСофт
АВТОМАТИЗАЦИЯ

> **Внимание!**
54-ФЗ – бизнес поэтапно должен перейти на применение контрольно-кассовой техники нового образца.

> **Не знаете, что делать?**
Специалисты ГК «МастерСофт» готовы оказать услуги по консультированию, приобретению необходимого оборудования и работам с 1С.

> **Решение:**
Обращайтесь в «МастерСофт».



**ГОТОВ К
ФЗ-54**

22-22-44
МастерСофт.РФ

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

*до 31.12.2022 0+

1 БУХГАЛТЕРИЯ.РФ

1С
БухОбслуживание

0+

ВАШ ЛИЧНЫЙ БУХГАЛТЕР



1С
БухОбслуживание

ОТ 400 РУБ./МЕС.

411-001

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