

БИЗНЕС НАВИГАТОР

navigator-kirov.ru

Рейтинги. Лица. Кейсы

Просвещенный консерватизм:
предпочтения розничных
инвесторов
стр. 3 ⁽⁰⁺⁾

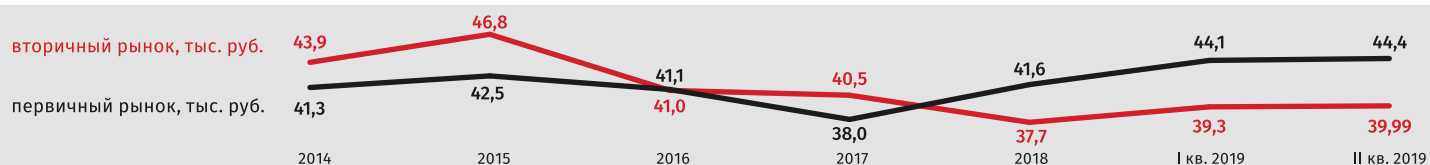
Звезды родились:
победители летней премии
«Человек года-2019.
Первые в бизнесе»
стр. 12 ⁽¹⁶⁺⁾

Эскроу нас,
если сможешь:
застройщики не
спешат открывать
проектное
финансирование
стр. 9 ⁽⁰⁺⁾



Стагфляция на рынке: новостройки
подстегнули «вторичку»

стр. 8 ⁽¹⁶⁺⁾



кс-керамик

С днем строителя!

С праздником!

*Пусть Ваша жизнь будет
такой же яркой и разнообразной,
как фасады из кирпича
КС-КЕРАМИК!*

С уважением, Вишневский А.Ю.

ЖК «М★РШАЛ»

НОВЫЙ ДОМ НА УЛ. МЕНДЕЛЕЕВА, 38, ЗА ТРЦ «ГЛОБУС»

3 подъезда — 144 квартиры — 10 этажей

Срок сдачи 1 оч. — IV кв. 2020



в центре ЮЗР, 2 мин.
до площади Конева
и ТРЦ «Глобус»



семейные планировки
квартир площадью
49-88 м²



рассрочка 0% до сдачи
дома / ипотека
с гос. поддержкой 5%



в паре шагов от дома
3 школы, лицей №21,
3 гос. детских сада
и «Монтессори»



НАВИГАТОР. БИЗНЕС ГЛАВНОЕ ЗА НЕДЕЛЮ:

- 3 ФИНАНСЫ
- 4 РЕЙТИНГ
- 6 КРУГЛЫЙ СТОЛ
- 8 ОБЗОР РЫНКА
- 10 ТЕМА НОМЕРА
- 12 ЧЕЛОВЕК ГОДА-2019
- 14 СТРОИТЕЛЬСТВО
- 16 #LIVE*. НАВИГАТОР

*LIVE - В ПЕР. С АНГЛ. ПРЯМАЯ
ТРАНСЛЯЦИЯ

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
Автосалон «Престиж-авто» ул. Дзержинского, 79
АКБ «Росбанк» ул. Воровского, 119
Аэропорт «Победилово» ул. Аэропорт, 6
ВТПП ул. Профсоюзная, 4
Гостиница «Постоялый двор» ул. Герцена, 15
Гостиница «Спутник» ул. Свердлова, 31
«Институт Бизнеса» ул. Герцена, 56
Кафе «Агата» ул. Маклина, 56
Кафе-столовая «Горница» Октябрьский пр-т, 68
Кофейня «Книжный клуб 12» ул. Энгельса, 15
Кафе «12 стульев» ул. Сурикова, 19
Кафе-ресторан «Грандъ Буфетъ» Октябрьский пр-т, 89
Магазин «Тракер» ул. Производственная, 31
Отель «Арт» ул. Герцена, 88
Отель «Старый дворик» ул. Мопра, 52
ОАО «НБД-банк» ул. Ленина, 79Б
ООО «РСКОМ» ул. Производственная, 29
Офисный центр ул. Герцена, 15
«Первый Дортрансбанк» ул. Комсомольская, 12А
Ресторан «Бочка» Октябрьский проспект, 110
Ресторан «Мельница» Октябрьский проспект, 125
Ресторан-гриль «Мюнхен» Октябрьский проспект, 120
Ресторан «Россия» ул. Ленина, 80
Столовая ул. Комсомольская, 12
Столовая «Апельсинка» ул. Кольцова, 3
Столовая «Дымка» ул. Производственная, 29
Столовая «Домашняя кухня» ул. Потребкооперации, 19
Столовая «Домашняя кухня» ул. Производственная, 35
Столовая «Домашняя кухня» ул. Некрасова, 69
Офисный центр ул. К. Маркса, 127
Столовая «Три медведя» ул. Базовая, 10
Столовая «Три медведя» пр-т Строителей, 21
Столовая «Горячая ложка» ул. Ленина, 2
Учебный центр «Энергетик» ул. Ломоносова, 9
ТЦ «Форум» ул. Дзержинского, 79

Журнал «Навигатор Бизнес»

Учредитель: ООО «Газета Навигатор»

Редакция: ИП Бабиков М.В.

Адрес редакции, издателя:
610017, г. Киров, ул. Молодая Гвардия, 82,
офис 321

Сайт: www.navigators-kirov.ru

E-mail:

rotadel@navigator-kirov.ru – рекламный отдел;

svetatel@yandex.ru – редакция

Главный редактор: Перескокова Т.С.

Рекламный отдел: (8332) 57-68-16

Отдел доставки: +7-909-716-61-49

Распространяется бесплатно.

Отпечатано с готового оригинал-макета
в ООО «Кировская областная типография»,
г. Киров, ул. Ленина, 2.

Печать офсетная. Номер заказа – 12694.

Объем – 5 п.л. Тираж подписан к печати:

по графику – 13.00, фактически – 13.00

Дата выхода из печати – 28.07.2019 г.

Дата выхода в свет – 29.07.2019 г.

№ 23 (477)

16+

Тираж 5000 экземпляров

Источник фото на обложке: фото из архива школы
«Юниор». Фотограф: Филипп Добрынин

Отдел продаж «УКС АВИТЕК» г. Киров, ул. Труда, 72а, тел. 730-230
www.uksavitek.ru, почта: saleuksavitek@gmail.com

ООО Спецзастройщик «УКС Авитек». Проектные декларации на строительстве на сайте www.uksavitek.ru. Подробности по тел.: 730-230
Рассрочку предоставляют: ПАО «Сбербанк», АО «Райффайзенбанк», АО КБ «Хлынов Банк»



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.

Центробанк снижает ставку

С 29 июля Банк России понизит процентную ставку до 7,25% годовых. Свое решение регулятор объяснил снижением инфляции и замедлившимся экономическим ростом. Перспективы дополнительных бюджетных инвестиций также настораживают руководство ЦБ РФ.

Специалисты финансового рынка отмечают, что совет директоров Центробанка принял ожидаемое решение о снижении ключевой ставки на 25 п.п. На уровне 7,5% она продержалась чуть больше месяца. Правда, часть участников рынка ожидала более резкого движения вниз.

Тормоз для роста

На этот раз регулятор руководствовался не только снижением инфляции. В своем релизе Банк России объяснил решение существенным замедлением экономического роста в первом полугодии. В частности он обратил внимание на проблемы с инвестиционной активностью и постоянным оттягиванием финансирования нацпроектов.

Беглый анализ прогнозов, которые дают ведущие российские банки говорит о том, что высока вероятность снижения ключевой ставки до 7% годовых уже 6 сентября. Критикуя исполнительную власть за медлительность с выделением средств на нацпроекты, ЦБ одновременно не проявляет особого оптимизма и по поводу вероятного увеличения бюджетных расходов в конце года. Напомним, власти рассчитывают, что осенью средства фонда национального благосостояния превысят 7% ВВП. Это позволит правительству вкладывать дополнительные поступления от сырьевого экспорта в инвестиционные проекты внутри России.

Центробанк беспокоит то, что дополнительные деньги, попав в экономику, могут привести к росту инфляции. И без того она еще выше плановых 4%.

Кредиты будут дешеветь

Решение о снижении ключевой ставки окажет стимулирующее влияние на поведение банковского сообщества. Многие банкиры уже начали снижать ставки по депозитам. По мнению экспертов, решение ЦБ скорее всего приведет к уменьшению процентов и для наиболее надежных заемщиков: устойчивых компаний и ставок по ипотеке. Банк России фактически следует мировому тренду. Поле ряда заявлений американского и европейского регуляторов о перспективах смягчения кредитно-денежной политики, что означает накачку рынков свеженапечатанными долларами и евро, центральные банки Турции, Индонезии, Чили уже опустили свои учетные ставки.

Для российского рынка это означает, что у иностранных инвесторов не будет новых стимулов для перевода средств из наших активов. Следовательно курс рубля по отношению к валютам стран Запада будет достаточно стабильным, а российские акции вряд ли будут серьезно дешеветь.

Но здесь одно но. Такой прогноз основан на сохранении статус-кво во внешней политике. ▲ (0+)



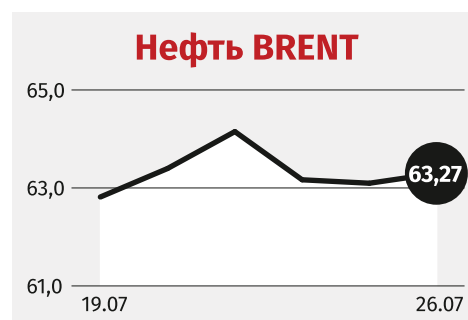
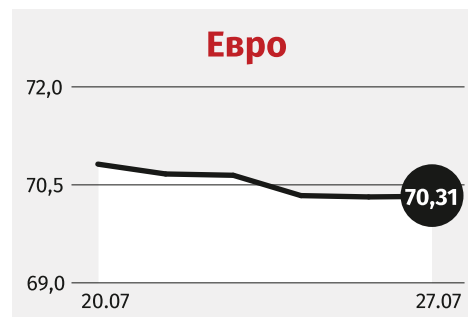
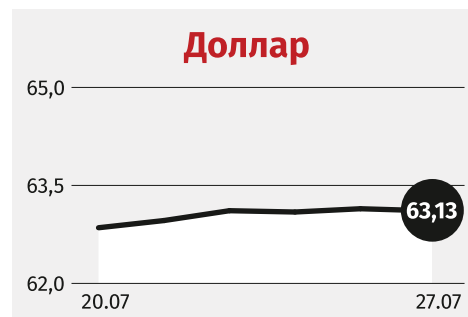
Наталья Ващюк,
главный аналитик «Росбанк Дом»

– Банк России не стал удивлять рынки и снизил ключевую ставку на 25 б.п., сопроводив свои действия достаточно нейтральными с точки зрения влияния на ожидания экономических агентов комментариями. Банк России также пока решил не углубляться в обсуждение основополагающего стратегического вопроса о нейтральном уровне ключевой процентной ставки. Возможно, более детально данная проблема будет обсуждаться на одном из ближайших опорных заседаний (в сентябре или в декабре).

Согласно комментариям регулятора, до конца 2019 года не исключено продолжение снижения ключевой процентной ставки, а ее равновесный уровень, по оценкам Банка России, находящийся в интервале от 6 до 7%, будет достигнут к середине следующего года. При этом достаточно очевидно, что значение ключевой ставки в 7%, соответствующее верхней границе диапазона, скорее всего, будет обозначено уже в этом году.

Интересным можно считать, что Банк России впервые в этом году отметил то, что в краткосрочной перспективе риски замедления роста цен преобладают над рисками ускорения инфляции. В условиях достаточно медленного роста совокупного спроса и экономической активности в целом усиливаются опасения ЦБ РФ по поводу того, что инфляция может оказаться меньше целевого уровня в 4%.

Для рынка ипотеки, как и для банковского сектора в целом, в настоящее время более важным является не столько само сегодняшнее снижение ключевой ставки, сколько замедление инфляции и уменьшение доходностей государственных облигаций, опережающие действия ЦБ РФ. В подобных условиях участники рынка переходят к снижению процентных ставок по вкладам: например, по состоянию на 20 июля, средняя максимальная ставка по депозитам населения летом уменьшилась на 0,3 п.п. Снижение стоимости фондирования позволяет банкам предлагать более привлекательные условия по ипотечным кредитам. Процентные ставки по ипотеке постепенно приближаются к прошлогодним минимальным значениям, что должно поддержать активизацию спроса на ипотечные кредиты осенью 2019 года.



4,6%

составила годовая инфляция на 22 июля по оценкам ЦБ РФ

9,2%

по данным аналитиков банка ФК «Открытие», составил прирост валютных депозитов в российских банках. Из-за выравнивания ставок интерес к ним оказался выше, чем к вкладам в рублях

СКОРЛУПА для УТЕПЛЕНИЯ ТРУБ любого диаметра

теплотрассы, водопровода, канализационных труб



Срок службы более 50 лет!

Выгоды скорлупы из пенополистирола:



не гниет,
не впитывает
влагу



при замене
труб легко
разбирается
и монтируется



самый теплый
материал –
коэффициент
теплопроводности
0,039 Вт/мК



экологически
безопасна



г. Киров, ул. Солнечная, 8 В, ТЦ «Загородный дом», т.: (8332) 77-10-93, 8-901-419-0896
Офис: п. Ганино, ул. Южная, 12, тел. 8 (8332) 75-55-72, факс 8 (8332) 55-77-77, mp@penoceph.ru, www.penoplastkirov.ru

Просвещенный консерватизм: предпочтения розничных инвесторов

Более половины опрошенных ВЦИОМ респондентов знакомы с самыми разнообразными методами создания долгосрочных сбережений. Однако, он также показал, что знание о тех или иных методах инвестирования не гарантирует, что они будут реально использованы даже в том случае, когда у частных лиц появятся достаточно свободных денежных средств.

В «какую банку» класть деньги

Каждый десятый опрошенный вообще ни при каких бы условиях не стал делать накоплений, то есть предпочитают жить одним днем. Наиболее часто выбираемые варианты говорят о том, что наши соотечественники в целом не готовы брать на себя рыночные риски. Почти треть требует от государства гарантий сохранности своих вложений, четверть опрошенных выставляют условие жесткого контроля властей над финансовым рынком. Сторонников свободы принятия финансовых решений и дерегулирования куда меньше.

Пожалуй, не менее консервативно розничные инвесторы настроены при выборе конкретных инструментов для долгосрочных инвестиций. Тройка лидеров: депозиты, «кэш», недвижимость. Опрос ВЦИОМ еще раз подтвердил тезис о том, что российский финансовый рынок пока так и не стал рабочим инструментом для превращения сбережений широкого граждан в долгосрочные производственные инвестиции. Хотя нужно признать, что государство в лице законодателя и регулятора предпринимает определенные шаги по привлечению на рынок как новых инвесторов, так и создает условия для вывода на рынок финансовых продуктов новых эмитентов.

Продажи с опорой на государство

Финансисты на основании опроса при желании могут сделать для себя выводы, которые позволят более успешно продвигать собственные продукты. Так важно акцентировать внимание на том, что предлагаемый инструмент инвестиций находится под неусыпным контролем чиновников, а в идеале властями полностью гарантирована их возвратность.

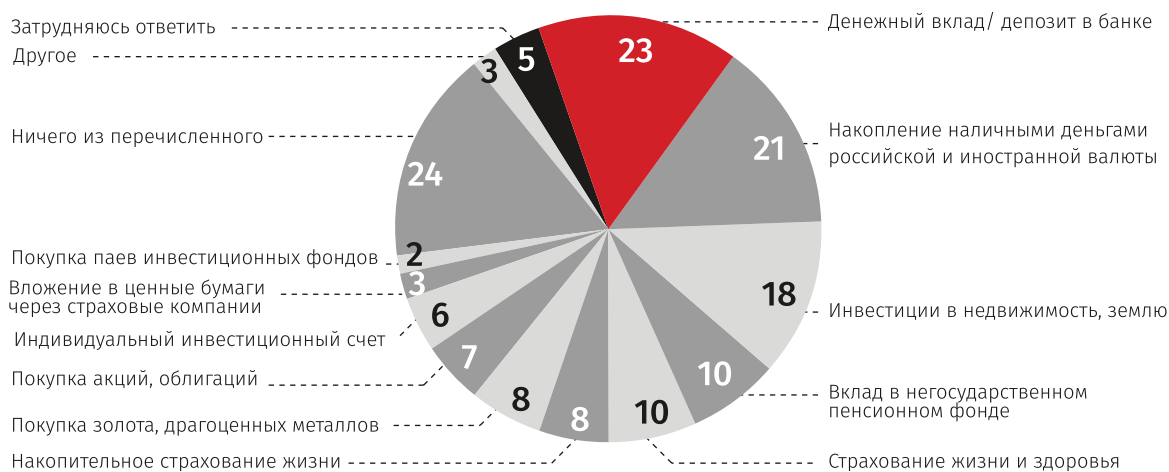
Один из крупных федеральных банков не так давно хотел провести рекламную кампанию, в которой намеревался акцентировать свою близость к государству. Однако, слоганы пришлось срочно переписывать. ЦБ посчитал, что такой ход не согласуется с принципами рыночной конкуренции.

Кстати, для привлечения альтернативной группы розничных инвесторов можно обратить внимание на возможности свободного выбора, допустим, между облигациями разных эмитентов. Кстати, в значительном числе случаев наличие госконтроля не отменяет свободу выбора. ▲ (0+)

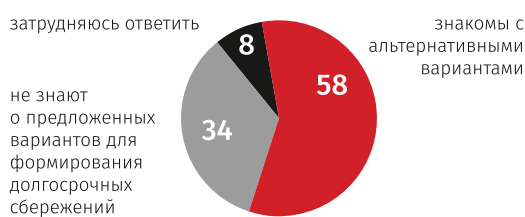
Условия для долгосрочных сбережений, %



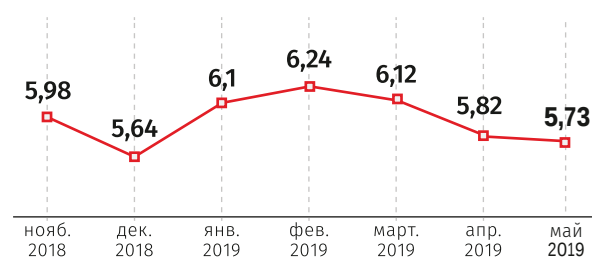
Какие инструменты вы бы выбрали в будущем для инвестирования долгосрочных сбережений, %



Доля респондентов знакомых с альтернативными вариантами формирования долгосрочных накоплений помимо государственного пенсионного обеспечения, %



Ставка по срочным депозитам частных лиц в рублях до года, % годовых



Новый конференц-зал в самом центре города!



Площадь: 75,3 м³



Вместимость: 65 человек



Стоимость: 750 р./час

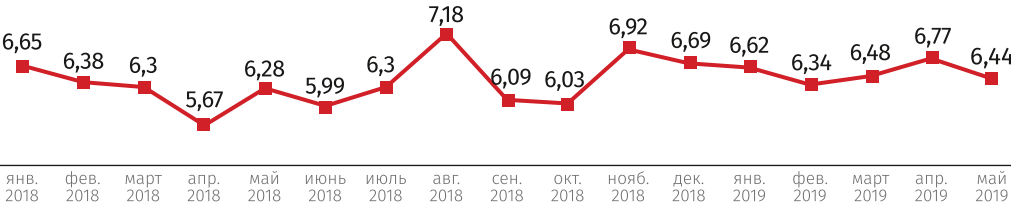
В стоимость аренды входит:

- проектор
- компьютер
- кулер
- флип-чарт

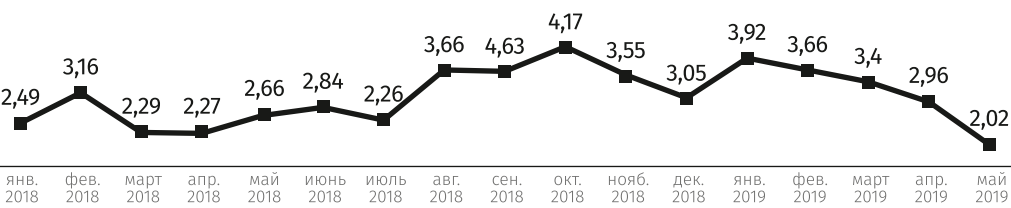
Адрес: ул. М. Гвардии, 82, 3 этаж Аренда: 8-912-717-14-29, 71-44-64



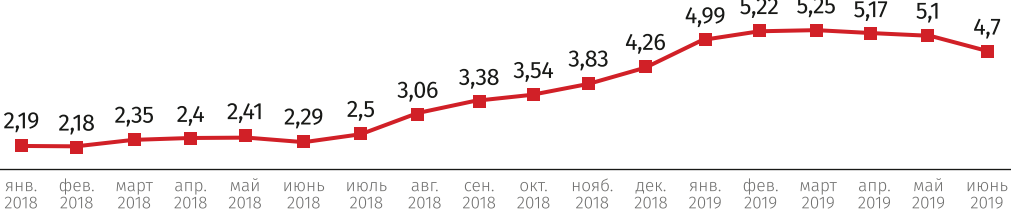
Ставка по депозитам юрлиц в рублях на срок более 1 года в РФ, % годовых



Ставка по депозитам юрлиц в долларах США на срок более 1 года, % годовых



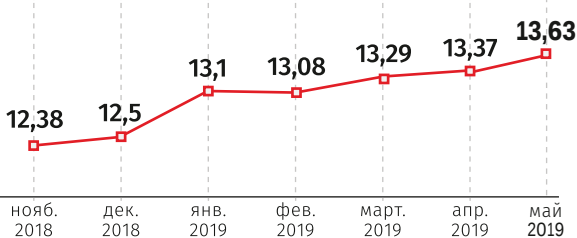
Инфляция в РФ, %



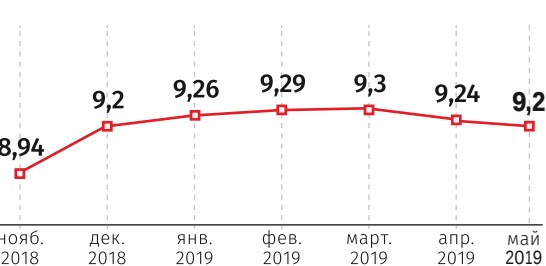
Средства кировских юридических и частных лиц на банковских счетах на начало месяца, млрд рублей



Ставка по рублевым кредитам для частных лиц на срок более года, % годовых



Ставка по рублевым бизнес-кредитам на срок до года, % годовых



*Всероссийский опрос «ВЦИОМ-Спутник» проведен 2 июля 2019 г. по заказу Института региональных проблем. В опросе принимают участие россияне в возрасте от 18 лет. Метод опроса — телефонное интервью по стратифицированной двухосновной случайной выборке стационарных и мобильных номеров объемом 1600 респондентов. Выборка построена на основе полного списка телефонных номеров, задействованных на территории РФ.

По данным Росстата, ЦБ РФ, Минэкономразвития РФ, Мосбиржи



Владимир Скобелкин,
Председатель Правления АО «Первый дортрансбанк»

– В нашем регионе сейчас сложилась в основном сберегательная модель поведения. При всех сложностях люди пытаются выкроить какую-то сумму, чтобы отложить эти деньги на те или иные непредвиденные ситуации. Я очень внимательно слежу за изменением размера депозитов. При всех сложностях, при всех проблемах с доходами они растут.

Если мы посмотрим размеры зарплат в Кировской области, то видно, что инвестировать помногу у большинства явно не получается. В этом вся проблема развития отрасли инвестирования сбережений. Поэтому когда человеку удастся что-то сберечь, он стремится как можно быстрее вложить эти деньги, иначе велик риск все потратить на какие-то ситуативные покупки.

Самый простой и доступный, тем более в районах области, способ — отнести деньги на банковский депозит. В Нолинске или Унях нет брокерских или финансовых компаний. Там в лучшем случае один или два филиала банков. Кроме этого инфраструктурного ограничения, использовать другие инструменты большинству не позволяет отсутствие знаний, низкая финансовая грамотность.

Люди даже не думают о чем-то другом, потому что они, к сожалению, просто не знают как об этом думать. Поэтому человек предпочитает вкладывать средства на депозит под очень небольшие проценты, которые в связи со снижением ключевой ставки ЦБ РФ будут снижаться.

В лучшем случае выбор делается в пользу негосударственного пенсионного фонда при государственных финансовых учреждениях. Но и тут логика простая. Один раз внести деньги в фонд и больше не думать об этом. При этом околосударственные структуры создают определенное ощущение надежности, уверенности в том, что фонд не схлопнется. Да, суммы небольшие. Да прирастают они не быстро, но есть надежда, что после выхода на пенсию человек что-то получит.

В результате мы получаем то самое простое и логичное объяснение выбора способов инвестирования. Ограниченные возможности для формирования сбережений вынуждают делать акцент на наиболее простых и надежных способах их инвестирования.

ПЕЧАТИ & ШТАМПЫ

ИЗГОТОВЛЕНИЕ ОТ 15 МИНУТ*
МЕТОДОМ ЛАЗЕРНОЙ ГАВИРОВКИ
ПРОИЗВОДСТВО СЕРТИФИЦИРОВАНО

*при наличии технической возможности, GOODSTAMPS=ГУДШТАМПС

44-6664
45-6664
г.Киров
ул.К.Либкнехта, 59

www.goodstamps.ru
goodstamps@mail.ru

вход с торца здания
(за ТЦ «ТЕАТРО»)

Большой бизнес



Светлана Скворцова,
директор по стратегическому
планированию Tele2



Анна Серебряникова,
президент Ассоциации участников
рынка «больших данных», член
совета директоров «Мегафон»



Арташес Сивков,
исполнительный вице-президент
«Вымпелком»



Владислав Онищенко,
руководитель Аналитического
центра при правительстве РФ

Крупнейшие телекоммуникационные компании делают ставку на продукты под названием Big Data¹, или «большие данные», и обещают этому сегменту пятилетний рост в 6-7 раз быстрее рынка. Речь идет о программно-аппаратных решениях, с помощью которых можно извлекать и быстро анализировать большие массивы разноплановых данных, обещающих стать бестселлером. По мнению экспертов, рынок Big Data в России пока еще не сформирован. Даже в том, что касается понятия Big Data, у участников есть расхождения. Настоящее и будущее «больших быстрых данных» эксперты обсудили на ежегодной конференции «Ведомостей» при поддержке Tele2.

Светлана Скворцова:

— На мой взгляд, направление значительно шире «больших данных». Мне вообще не очень нравится название Big Data, так как оно ограничивает разговор о возможностях этих продуктов. В принципе, наша цель — не просто аккумулировать данные, а использовать их для практических задач своих и внешних заказчиков. На мой взгляд, правильнее было бы называть эту отрасль «когнитивные вычисления», куда входит не только Big Data, но и искусственный интеллект, машинное обучение и много-много других вновь зарождающихся вещей.

Анна Серебряникова:

— Нет данных бесполезных, есть данные, непригодные для анализа в силу их некачественности или неструктурированности. Но все структурированные данные, в которых можно извлекать выводы, полезны. Они не всегда должны быть прямолинейны, например, «откройте мне налоговое дело того-то, и я вам сделаю скоринг». Нет, конечно. Это данные, которые могут иметь вторичный характер, но при этом, если они подлежат анализу, то из них можно сделать иногда даже более четкие выводы, чем из первичных данных.

Арташес Сивков:

— На сегодняшний день у нас уже активно используются продукты в области больших данных в определенных отраслях, уже очевидно дают существенные качественные экономические улучшения в финансовой отрасли, розничном банкинге, страховой отрасли, телематике и т.д.

Если говорить о том, как это влияет в практическом поле — очень просто. Благодаря обезличенным серьезно проработанным математическим моделям с вероятностью более 90% можно определить, насколько человек склонен к риску и, соответственно, насколько высока вероятность наступления у него дефолта или страхового события, невозможности возврата займа или любой другой ситуации,

которая так важна для предоставляющей услуги финансовой организации.

А теперь вдумайтесь: ставка по кредиту, к примеру, в таком замечательном клиентоориентированном банке, как «Сбербанк», например, 12%-11% годовых. В принципе, для большинства людей это неподъемные деньги. Почему такая ставка? Потому что каждый платит в среднем за всех. Кто-то вернет и, в принципе, он мог бы взять эти деньги под 8%, а кто-то не вернет, и ему надо было давать под 25%. Благодаря таким продуктам можно таргетированно, кастомизированно выдавать кредиты, продавать страховые полисы, продавать смартфоны, турпутевки — все, что угодно.

Кто хозяин «больших быстрых данных»

Владислав Онищенко:

— Это все-таки данные про людей, и в конечном счете они принадлежат людям. И наша задача в этой части — постараться разработать механизм, когда люди могут не только знать о том, что знает государство о них, но и принимать решение о том, готовы ли они этими данными делиться с бизнесом или не готовы.

У нас есть намного больше данных, которые с людьми по большому счету не связаны. Собственно, о чем я говорю? Во-первых, это все, что касается погоды, вся метеорология так или иначе доступна — это сплошные «большие данные», существующие никто не знает с какого года. Во-вторых, все, что связано с движением транспорта: тут и весогабаритный контроль, и трафик, и нагрузка на дороги, и железные дороги, и самолеты, и автобусы, и навигация.

Например, все, что более и более используется в целях контроля и надзора — всевозможные технические датчики. Телеметрия как способ замены проверок. Если у вас дым из трубы идет, и в нем неожиданно много чего вредного, то пока туда придет проверка, дым из трубы либо перестанет

Использование технологий Big Data в бизнес-процессах стало сегодня неотъемлемой частью цифровизации не только отдельных корпораций или отраслей, но и экономики в целом. По данным IDC, к 2020 году мировой объем рынка «больших данных» превысит \$200 млрд, и нет ничего удивительного в том, что власти и бизнес обратили внимание на такую динамично развивающуюся индустрию.

идти, либо там будет что-нибудь другое, но не то, что мы собирались проверять.

Елена Заева:

— Справедливо, когда при обороте данных выгоду получают все стороны, которые так или иначе имеют к этому отношение. К сожалению, сейчас мы видим, что в складывающихся экономических отношениях выгоду не получают сами субъекты, которые эти данные кому-то отдали. Знаете, для потребителя очень приятна модель, когда он свое внимание обменивает на какие-то блага. Сейчас, к сожалению, большинство субъектов, которые оборачивают обезличенные данные, не делятся со своими потребителями деньгами или какими-то благами — с теми, кто эти данные дал.

Анна Серебряникова:

— Вы не правы, говоря о том, что потребитель, который соглашается на то, чтобы его данные были использованы, не получает блага от этого — получает. И вместо того, чтобы, как Светлана говорила, «долбить» кого-то нерелевантными предложениями, он получает конкретно свое выгодное непубличное предложение, которого на рынке нет.

Привожу еще конкретный пример. Сейчас есть очень популярный продукт, называется «Большие данные для планирования туристических потоков». Там определяется, что туристам нравится ездить в Нижний Новгород и посещать определенные места. Как правило, это молодые люди с детьми в возрасте до семи лет, никто им ничего не рассылает, просто открывают дополнительное кафе, спортплощадку, ставят качели, расширяют парковку. Вот что происходит.

Наталья Коваленко:

— Сложности начинают возникать на том этапе, когда мы начинаем задумываться, что эти данные, которые мы используем внутри организации, персональными на самом деле не являлись. Есть такое ощущение, что если там не написано, что это Иванов Иван Иванович, а дальше про него известно возраст, пол, чем занимается, на какие сайты ходит, его передвижение и все остальное, то это уже вроде бы как бы персональными данными не является.

Вопрос, к сожалению, очень спорный, законодательно на текущий момент не урегулирован. Насколько мне известна позиция регулятора, Роскомнадзор на это тоже неоднозначно смотрит. Поэтому, оперируя этими данными, нужно быть в этой плоскости очень аккуратным.

на Big Data



Елена Заева,
начальник управления
ФАС России



Наталья Коваленко,
партнер компании
«Пепеляев групп»



Виктор Ратников,
вице-президент
«Эр-телеком холдинг»



Алексей Басов,
инвестиционный директор
«Российской венчурной компании»

Внутри себя компания может использовать все, что угодно, а еще часто операторы для маркетинговых целей предусматривают такую строчку. Да, здесь мы в правовом поле. Но как только мы говорим о некой передаче, об обмене данными между компаниями, между банками, между страховыми компаниями – здесь уже идет реальная передача. С одной стороны, мы обогащаем друг друга, мы можем сделать более удобный продукт, с другой стороны, мы можем нарушить закон.

Светлана Скворцова:

– Все, что мы анализируем, – это некий цифровой отпечаток клиента. При этом для нас не имеет принципиального значения, сколько в действительности ему лет, какого он пола, какой у него род занятий. Мы не анализируем персонально клиента как личность. Важно, как он ведет себя в потребительском смысле. И нас интересует возможность агрегировать определенные типы, так называемые паттерны поведения целого сегмента потребителей. Поэтому, на мой взгляд, правильнее было бы называть это направление «когнитивные вычисления», куда входит не только Big Data, но и искусственный интеллект, машинное обучение и много других новых для рынка процессов.

Что продают в Big Data

Артасеш Сивков:

– Когда человек пользуется смартфоном, заходит на какой-то определенный сервис, мы способны с пониманием его профиля предлагать ему ту услугу от того провайдера, которую он готов купить и которая ему интересна. Конверсия в продаже просто сумасшедшая, экономия на рекламном продвижении достигает 50%-60%. Абсолютно новый рынок, мы здесь, в принципе, конкурируем с рекламными агентствами, никакой конкуренции с телеком-операторами здесь вообще нет.

Владислав Онищенко:

– Продавать данные государство не собирается. Если будет возможность, то наша задача – обеспечить недискриминационный доступ к данным, а пускай уже бизнес продает сервисы или оказывает сервисы за деньги на основании этих данных. Данные сами по себе без практической их обработки мало чего стоят. Стоимость, собственно, в пользу, которую можно из них извлечь – это вопрос бизнеса, не задача государства. Я уверен, что бизнес

пока не очень понимает, как на этом зарабатывать, но прекрасно разберется.

Виктор Ратников:

– Все операторы понимают, что рост традиционных услуг, мягко говоря, замедлился, инвестиционная составляющая, естественно, у всех операторов уменьшается из-за этого. Телекомовская часть [Big Data] оказалась самой легкой. Мы уже научились изучать клиентский опыт по Big Data, а вот теперь мы должны представить эти Big Data для наших клиентов – для промышленности и в скором времени для потребительского рынка. Может ли оператор это все охватить? В моем понимании – на сегодня нет. Экосистема – это не оператор, это союз комплементарных предпринимателей

Бизнес борется за data

Светлана Скворцова:

– Когда мы открывали у себя проектный офис, не было цели просто собирать большие объемы данных и анализировать для использования внутри компании. Нашей задачей было попробовать это использовать в интересах клиентов и при этом сделать данное направление рентабельным. В результате в конце первого года с учетом внутренней и внешней монетизации мы окупили полностью не только расходы на персонал, но и капитальные затраты.

Если говорить о рынке в целом, то он находится на начальном этапе развития. Ценообразование на нем еще не отлажено. Я бы сказала, это пока больше рынок продавца, чем покупателя. Зачастую, начиная диалог с нашим клиентом, мы показываем стандартные кейсы, а в процессе выясняется, что ему нужно гораздо больше. Поэтому возможность для предоставления бизнес-заказчикам именно агрегированной аналитики действительно безгранична.

Артасеш Сивков:

– Есть классические сервисы и услуги, которые действительно показывают отрицательную динамику, но есть сервисы, услуги, которые растут двузначными темпами. Почему я сказал о том, что Big Data, в принципе, одна из наиболее интересных областей для развития телекома, и почему я очень верю в то, что это очень сильно повлияет на другие индустрии?

Три года назад наша выручка по Big Data была абсолютно нематериальна для нас, меньше 100 миллионов рублей, были какие-то проекты, идеи, мы, в

общем, на все это замечательно смотрели, но не было никакого экономического интереса. В 2019 году, я сейчас не хочу делать какие-то заявления, но, тем не менее, мы уже хотим заработать в натуральном выражении по живым контрактам для внешних партнеров и клиентов около миллиарда рублей. Безусловно, это не 300-400 миллиардов, это не триллионы, но надо понимать, что все это в большинстве своем пилоты, которые позволяют развиваться другим индустриям.

Big Data идет на выручку

Анна Серебряникова:

– По поводу размера рынка. Есть более-менее консенсусная оценка, никто не раскрывает эти цифры из участников рынка, но, поговорив с консультантами, мы в ассоциации пришли к выводу, что сейчас рынок «больших данных» составляет от 10 до 30 миллиардов рублей, и что в пятилетней перспективе он вырастет как минимум в 10 раз. Сейчас планируем более глубоко проработать стратегию развития рынка и осенью анонсируем вам результаты уже глубокой работы и анализа. Но, тем не менее, 80% из этих 10 миллиардов рублей составляет внутренняя оптимизация продукта этих игроков.

Есть ли какая-то отрасль экономики, которая в перспективе 5 лет вырастет в 10 раз? Мне не встречалась. Большие данные, IoT² – это именно те отрасли, в которых мы будем наблюдать такой рост, если только не уберем регуляторикой.

Артасеш Сивков:

– Это не означает, что в этом или следующем году 50% или 60% нашей выручки, EBITDA³, будет формироваться этими новыми направлениями. Но это означает, что через 5-7 лет это могут быть направления, которые могут приносить в том числе и нашей индустрии десятки, а то и сотни миллиардов рублей.

Алексей Басов:

– Мы видим, что порядка 75% стартапов вообще имеют в своей такой базовой индустрии IT, и, безусловно, совершенно верно здесь прозвучал тезис – ядром этих бизнесов, таких технологий является Big Data и искусственный интеллект. Это самые горячие темы, в которые инвестируют фонды и бизнес-ангелы, и темы, которые развивают предприниматели, связываясь с ними.

Совершенно верно озвучены амбициозные цифры в горизонте пяти лет – это те темпы роста, в которые сейчас инвестируют представители рынка IT. Это High End⁴, а все остальное, можно сказать, безусловно, периферия и такие нишевые решения на стыке иных отраслей. ▲ (0+)

¹ Big Data – большие массивы структурированных данных.

² IoT – интернет вещей, сеть, взаимосвязанных технических средств (датчики, оборудование, бытовые приборы и т.д.)

³ EBITDA – экономический показатель, прибыль до уплаты процентов по фиксированному долговому инструменту и налогам.

⁴ High End – оборудование и технические решения высшего класса

фото: газета «Ведомости»

Стагфляция недвижимости: цены растут на падающих объемах

Классическая ситуация — рост цен из-за повышения спроса. Но на кировском рынке недвижимости все иначе. Когда в 80-х годах прошлого века экономисты столкнулись с ростом цен на фоне стагнирующего (а в нашем случае падающего) спроса, они скрестили стагнацию с инфляцией и придумали слово «стагфляция». Впрочем, кировские строители ожидали именно такого развития ситуации на рынке.

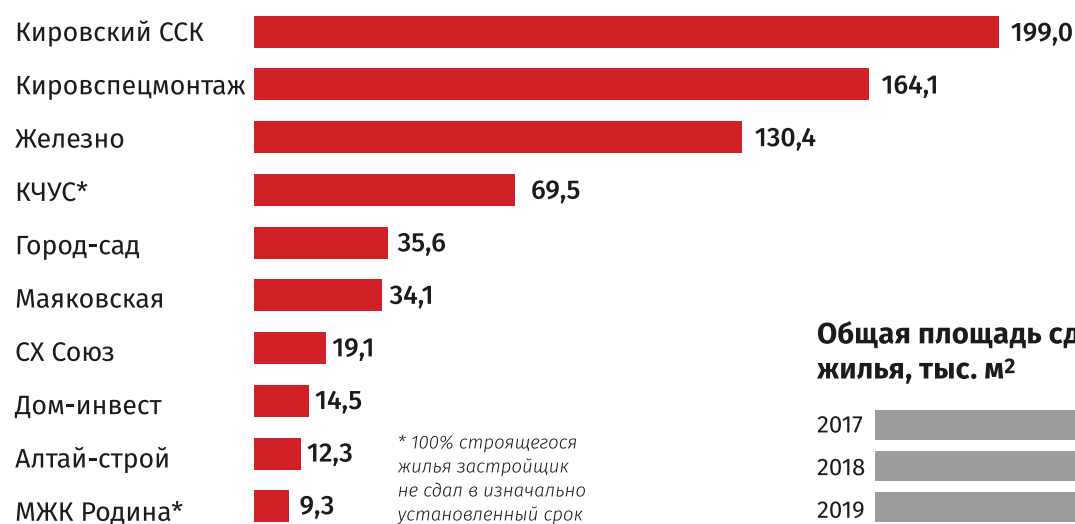
Кировстат отчитался о средних ценах на жилую недвижимость во II квартале текущего года. 44,4 тыс. руб. за «квадрат» на первичном рынке области, цены на «вторичку» также продолжили рост и вплотную подкравшись к 40 тыс. рублей за кв. м.

На этом фоне статистика фиксирует как снижение ввода жилых домов, так и общий спад в строительной индустрии. Таким разнонаправленным тенденциям есть объяснение.

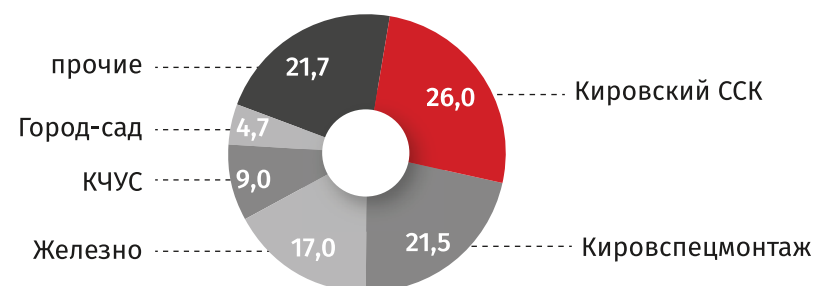
Издержки девелоперов растут. В частности, они начали переход на проектное финансирование и эскроу-счета.

При этом спрос на жилую недвижимость лишился даже кредитной поддержки. Рост ставок по ипотеке еще в мае остановился, но количество выданных кредитов идет на убыль. Еще одна тенденция — увеличение срока по ним. Заемщики пытаются оттянуть время окончательной расплаты. ▲ (0+)

Топ-10 застройщиков Кировской области по объемам текущего строительства на 01.07.2019 г., тыс. м²



Доля в регионе, %



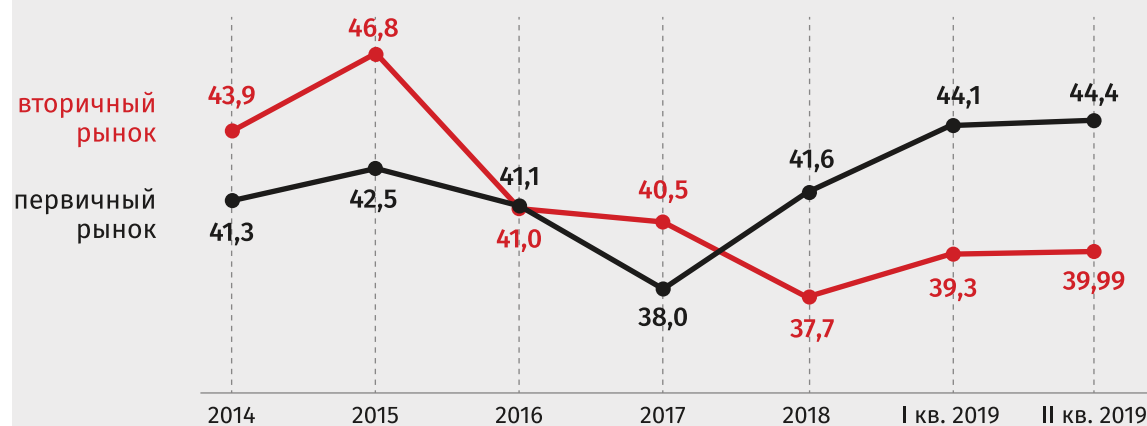
Общая площадь сданного жилья, тыс. м²



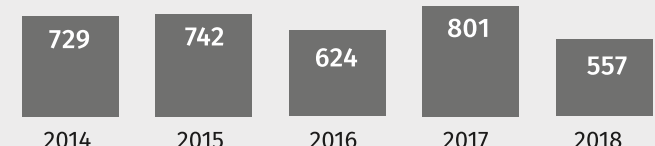
Количество построенных квартир, ед.



Динамика средних цен на жилую недвижимость в Кировской области, тыс. рублей (по данным на II кв.)



Количество выданных разрешений на строительство, ед.



Количество выданных разрешений на строительство, ед.



Прирост объема выполненных строительных работ в Кировской области, %



27 объектов попадают под критерии перехода на проектное финансирование

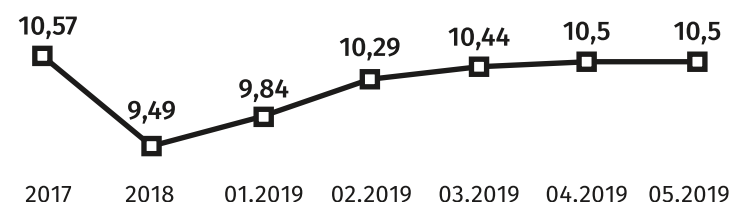
40 застройщиков, по данным на 1 июня, возводили 118 объектов. Из них 82 объекта строятся по старой схеме, с непосредственным привлечением средств дольщиков, без использования эскроу-счетов.

На 11 проектов 4 застройщика планировали получить проектное финансирование в банках в июле

Количество выданных жилищных кредитов за пять месяцев, ед.



Средневзвешенная ставка по жилищным кредитам, % годовых





Александр Булдаков,
директор ООО «Вятстройпроект»

– Рынок строительства сокращается, объемов работ для действующих сейчас в регионе строительных организаций уже недостаточно.

Спад на строительном рынке

Да, у нас работают федеральные программы: переселение из ветхого и аварийного жилья, садики, школы. Но все это не такой большой объем. Что касается частных инвестиций, то ситуация тоже не самая приятная. Допустим, «Макси» сейчас развернуло строительство двух торговых центров площадью около 30-35 тыс. кв. м. Это очень приличный объем работ. Но при этом заявляются очень низкие цены на подрядные работы. Это закономерно. Количество предложений со стороны строителей явно превышает потребность в услугах подрядчиков. Из-за демпинга и падения цен стало очень сложно работать.

Бизнес уходит, работники уезжают

Речь идет, в первую очередь, о сохранении квалифицированных кадров. Люди уходят работать на север, люди уезжают в Москву, в Крым. Там сейчас, в отличие от Кировской области, у строителей более приличные заработки и условия работы.

Мы видим, что не только люди уезжают. Организации тоже вынуждены уходить на новые территории. Допустим, одна из самых продвинутых строительных компаний «Железно» уже рассматривает возможность выхода на крупные проекты по строительству жилья в Ижевске, Ульяновске и других регионах России. Естественно, по этому каналу тоже идет отток кадров.

Нужно понимать, что квалифицированного каменщика, бетонщика, электромонтажника, сварщика, слесаря-сантехника, кровельщика за один год не обучишь.

Строить или разоривать долги

Если представить, что у нас вдруг становятся инвестиции в коммерческую или жилую недвижимость, резко увеличится финансирование по строительству промышленных объектов в нашей области, то строить будет просто некому.

Работать на действующих сейчас условиях просто не хочется. У нас сейчас стало нормой начинать стройку на деньги подрядчиков, а расчет за выполненные работы производить с отсрочкой аж до 90 дней. У строителей в таких условиях часто возникают проблемы с долгами перед поставщиками, рабочими и государством. Возникает ком проблем, распутывать которые очень неприятно. Вместо того, чтобы организовывать строительный процесс, руководителям все чаще приходится решать финансовые вопросы. ▲ (0+)



Дмитрий Сергеев,
генеральный директор фирмы
«Маяковская»

– Мы не поднимали цены. Поэтому мне сложно судить о причинах роста. Возможно, это связано с изменением правил финансирования отрасли, с введением эскроу-счетов. Полагаю, те компании, которые вынуждены работать по новой схеме, встали перед необходимостью повышения цен. Что касается количественного спроса на жилую недвижимость, то я не заметил серьезных изменений по сравнению с предыдущими периодами.

Эскроу меня, если сможешь

Я общался с коллегами, которые уже открыли проектное финансирование и начали привлекать средства через эскроу-счета. Они отмечают, что ставка, которую заявляют банки, не есть окончательная стоимость финансирования. Кредитные организации закладывают в договоры очень серьезные скрытые комиссии. Они «утяжеляют» кредит для застройщиков процента на 2-3. В результате конечное значение стоимости денег по программе эскроу оказывается в районе 15% годовых.

Хочу отметить, что это стоимость кредита для застройщиков на начальной стадии. Чем больше средств накопят дольщики на эскроу-счетах, тем ниже будут издержки компании на банковское финансирование. То есть все будет зависеть от умения девелопера вести активные продажи. Чем больше средств дольщиков привлечет девелопер, тем меньше будет стоимость заемных средств. При процентной ставке 15%, если предприятие быстро не продаст квартиры, оно просто уйдет в банкротство.

Девелоперы: подождем — увидим

Мы специально готовились к законодательным нововведениям, поэтому пока можем обходиться без обращения в банки за проектным финансированием. У нас в фирме еще нет другого источника финансирования, кроме денег дольщиков. Сейчас сохраняются исключения, которые позволяют напрямую привлекать средства частных инвесторов. И мы пользуемся этой возможностью.

В целом, весь регион находится только на первой стадии этого переходного процесса. Пока эскроу-счета реально открывает только один банк. Другие кредитные организации заявляют о готовности, но пока у них нет ни одного профинансированного проекта. Полагаю, включение новых банков в проектное финансирование жилищного строительства со временем повлияет и на ставку, которую получают в итоге компании-застройщики. Это конкуренция и борьба за клиента. Они могут привести к снижению процентной ставки.

Мы пока не проектируем новых объектов, которые могли бы финансироваться по схеме с использованием эскроу-счетов. Думаю, в 2020 году мы разработаем небольшой проект, который будем финансировать по новой схеме. Нужно понять для себя, как это все работает. Попробовать на вкус, цвет и запах, что называется. ▲ (0+)

С ДНЕМ СТРОИТЕЛЯ!

“ – Уважаемые друзья и коллеги! От лица руководства ОАО «Кирово-Чепецкий кирпичный завод» и от себя лично хочу поздравить всех с профессиональным праздником — Днем строителя! Это наш общий праздник. Особый день для нашей компании, для всех специалистов и всей России!

Благодаря мастерам, создающим своими руками крепкие стены, строительным организациям, возводящим надежные здания, предприятиям, производящим экологичную и безопасную продукцию, архитекторам, находящим инновационные, разнообразные стилистические решения, наша Родина становится год от года все прекрасней!

Мы с вами работаем в уникальной отрасли. Каждый построенный дом и каждый уложенный кирпич остаются на десятилетия и даже на века. Наша работа дарит людям уют и чувство защищенности — то, что нужно в эпоху перемен, когда любое достижение приобретает особую ценность.

Для «КС-КЕРАМИК» не секрет, что строительная отрасль в нашем регионе переживает не самые простые времена. Но, коллеги, это не первый для нас с вами вызов и не повод отказываться от грядущего праздника.

ОАО «Кирово-Чепецкий кирпичный завод» встречает этот профессиональный праздник в полной уверенности в том, что наше сотрудничество создает тот островок стабильности, ту базу, с опорой на которую можно и в будущем развивать строительный бизнес, дополнять его яркими и уникальными вариантами, экспериментировать и творить. Именно под ваши потребности мы создаем продукцию «КС-КЕРАМИК» в ассортименте, который позволяет воплощать и классические, и авангардные архитектурные решения.

Поздравляю партнеров, дилеров, коллектив «КС-КЕРАМИК» с наступающим Днем строителя! Желаю всем специалистам строительной отрасли прочного фундамента в жизни и крепких семейных стен! Пусть ваша жизнь будет яркой и разнообразной, а бизнес — надежным, прибыльным и предсказуемым! ▲ (0+)

— Александр Вишневский,
генеральный директор ОАО «Кирово-Чепецкий
кирпичный завод»

кс-керамик
ОАО «КИРОВО-ЧЕПЕЦКИЙ КИРПИЧНЫЙ ЗАВОД»

Кирово-Чепецкий район, ж/д станция
Бумкомбинат, пр-д Кирпичный, 1
Отдел продаж: 8 (8332) 24-74-24, kckz.ru



Проехать под кирпич

Строительная отрасль города в последние несколько лет демонстрирует спад. Ожидаемо это отразилось и на рынке стройматериалов. Руководитель «Кировского кирпичного завода» Евгений Чалков поделился мнением о том, почему одни производители становятся банкротами, а другие активно осваивают освободившиеся ниши.

— Сказался ли на вашей отрасли спад на строительном рынке региона?

— Спрос со стороны строительных организаций Кировской области в последние несколько лет действительно падает. В связи с этим нам пришлось перепрофилировать линейку выпускаемой продукции на потребности других регионов. А для сохранения объемов производства использовать бартерные схемы в расчетах. На самом деле мощности завода существенно превосходят текущий спрос города и области, поэтому последние три года мы стабильно поставляем продукцию в республику Коми, Удмуртскую республику, Архангельскую область и прочие регионы.

Сейчас мы видим, что в рамках национальных проектов предполагается серьезный рост строительства. Но пока рыночная конъюнктура не внушает большого оптимизма. Мы видим спад

“
Сейчас мы видим, что в рамках национальных проектов предполагается серьезный рост строительства. Но пока рыночная конъюнктура не внушает большого оптимизма.

ипотечного кредитования, новые нормы, эскроу-счета, создающие сложности для строительных компаний, которые являются непосредственными покупателями нашей продукции.

— Как вы пришли в эту отрасль? Это было стечением обстоятельств или долгосрочной целью, к которой вы шли?

— Возможно, приход в сферу производства силикатного кирпича — дело случая. Даже когда начинали входить в эту тему, были сомнения. В том же строительстве есть модные материалы, технологии, решения. Например, панорамное остекление. А кирпич — вещь очень традиционная. С другой стороны, использование силикатного кирпича — это традиция, это устоявшийся спрос и матрица восприятия. Именно поэтому в свое время мы и решили войти в этот бизнес.

Я по образованию строитель. У нас до создания кирпичного завода было несколько проектов, связанных со стройкой. Собственно, при их реализации мы и ощутили дефицит кирпича. Как раз в то время в очередной раз обанкротился стрижевский завод. Ниша оказалась пустой, а городу нужны готовые дома, хорошие и качественные.

Мы почему и начали этот проект, так как в начале текущего десятилетия на рынке отсут-

ствовал качественный и доступный по цене силикатный кирпич — основной объем завозился из соседней Нижегородской области. С одной стороны, мы все сейчас еще помним бум жилищного строительства 2013, 2014, 2015 годов, а стрижевский завод не мог обеспечить потребность строителей в качественном материале из-за устаревшей материально-технической базы. И все попытки восстановить там производство пока со стороны выглядят как не самый успешный пример реанимации очень больного пациента.

— В чем вы видите главные причины банкротства других производителей силикатного кирпича?

— Для того, чтобы получить результат, нужен целый комплекс мер по модернизации производства. А отдельные производители пытаются достичь какого-то результата косметическими, точечными вливаниями. Но их недостаточно для того, чтобы производство стало экономически эффективным. Поэтому другим производителям тяжело конкурировать с нами — у нас новое, современное производство, в котором сбалансированы производственные мощности, высокая степень автоматизации и грамотная команда.

>270

млн силикатных кирпичей
произведено со времени
основания «Кировского
кирпичного завода»

– **Насколько большое значение в производстве стройматериалов имеет маркетинг, различные действия по продвижению товара на рынок?**

– Мы работаем с традиционным продуктом, покупатели в основной массе – строительные организации. Мы сотрудничаем с ними из года в год. В нашей сфере какие-то маркетинговые ноу-хау часто излишни. Основная проблема, с которой могут сталкиваются наши клиенты, – это расчеты за продукцию. Да, в последнее время благодаря бартерным видам расчетов мы освоили новый вид деятельности – продажа недвижимости. По объему это сопоставимо с агентством недвижимости. Такие взаимоотношения ценятся в настоящее время. Это позволяет сохранять продажи кирпича на местном рынке.

– **Как транспортные расходы в сфере стройматериалов влияют на эффективность бизнеса?**

– Что касается транспортировки сырья и привязанности к сырьевой базе, то в современных условиях это не такой принципиальный вопрос. Для нас конкурентным преимуществом является доставка готовой продукции до конечного потребителя. Наш продукт находится уже в городе, благодаря чему наши клиенты получают значительную экономию на доставке.

– **Тем не менее, в свое время завод в Стрижах построили в непосредственной близости от карьеров.**

– В советское время производство силикатного кирпича действительно привязывали к сырьевой базе: песок, известь. Но сейчас мы смотрим на это как на разные виды бизнеса.

Допустим, песчаный карьер, кроме песка, производит также разные виды гравия. Это отдельный рынок сбыта: производство плит, дорожное строительство и так далее. То же самое касается извести. Эффективные объемы ее производства куда больше, чем потребность даже самого крупного силикатного завода.

Совмещать это все в рамках одного предприятия сейчас, на мой взгляд, нецелесообразно.

– **А если рассматривать вертикальную интеграцию? Допустим, когда девелопер или строительная компания приобретает кирпичный завод?**

– Сейчас на нашей производственной линии занято 90-100 человек. Производственный потенциал – около 60 млн штук условного кирпича в год. Это очень много. Даже на пике, в 2014 году, строители в Кирове не использовали такой объем. Это 25-30 больших многоэтажных домов.

Строительный бизнес и производство кирпича – это тоже пример, когда совмещать в рамках одного предприятия разные отрасли может быть нецелесообразно.

Например, достаточно крупный кировский девелопер из регионального топа-5 застройщиков дает нам примерно 10% сбыта. Для строительной компании свой кирпичный завод, по сути, отдельный бизнес. Она так или иначе должна будет налаживать сбыт силикатного кирпича на сторону. Поэтому у собственников может возникнуть закономерный вопрос: «А мне нужно

настолько сильно диверсифицировать бизнес и брать на себя дополнительные риски?».

– **В чем вы видите свое главное преимущество?**

– Наша главная ценность – это люди! Преимущество – это слаженная высокоэффективная команда, где каждый занят своим делом и работает для достижения общей цели. Мы создавали полностью новое производство с компактной производственной линией, импортным прессовым и упаковочным оборудованием. Мы можем конкурировать благодаря энергоэффективности и отсутствию потерь сырья ввиду его точной дозации. В результате на выходе мы получаем качественный кирпич, который соответствует всем требованиям ГОСТ, а главное, востребован как крупными компаниями-застройщиками, так и в частном домостроении.

Собственно, благодаря тому, что конкуренты постоянно дышат нам в спину, мы не стоим на месте и за 7 лет работы уже неоднократно модернизировали производство. Это позволило и увеличить производительность, и повысить качество продукции. Собственно, все это в комплексе позволяет нам сохранять производство.

На самом деле на нашем рынке достаточно высокая конкуренция. Не только между однотипными материалами, но и между разными их видами. Это снижает рентабельность. Сокращение спроса, с другой стороны, не дает зарабатывать на объемах производства. В результате мы видим, что многие предприятия в стране в целом уходят с рынка, попросту закрываются. Мы в силу технологических преимуществ продолжаем работать и видим перспективы для восстановления объемов производства.

– **Расскажите, как устроена конкуренция на рынке кирпича.**

– Мы работаем практически со всеми строительными компаниями. От лидеров отрасли до частных подрядчиков-прорабов, которых нанимают для строительства индивидуальных домов.

Пожалуй, в сфере строительства часто основная конкуренция приходится на стадии проектирования здания и выбора проектов со стороны застройщиков. Именно на этом этапе решается, что будет использовано при возведении стен: железобетонные панели, газосиликатные блоки, керамический или силикатный кирпич.

– **Насколько я знаю, в Кировской области конечные покупатели квартир отдают предпочтение именно кирпичным домам при всех, возможно, недостатках этого материала.**

– В нашем регионе это действительно так. Силикатный кирпич за долгое время зарекомендовал себя. Попытки в последние десятилетия экспериментировать с другими материалами и технологиями выявили их существенные и мелкие минусы. Собственно, мы в таком отношении не уникальны. По моим сведениям, в центральной и северной Европе тоже предпочитают силикатные материалы. В Германии и Польше уже переходят на крупноформатные силикатные блоки, что позволяет ускорить строительство и снизить

>200

многоквартирных домов по
стране, включая Кировскую
область, построено из
кирпича «Кировского
кирпичного завода»

Мы работаем
с традиционным
продуктом,
покупатели
в основной
массе – это
строительные
организации.
Мы сотрудничаем
с ними из года
в год. В нашей
сфере какие-то
маркетинговые
ноу-хау часто
излишни.
Первый
и главный
критерий,
на который
смотрит
основная масса
заказчиков, – это
цена за единицу
продукции.
Разницу между
качественным и
посредственным
кирпичом
чувствует,
пожалуй,
каменщик на
стройплощадке.
Для большинства
же поговорка
«Кирпич –
он и в Африке
кирпич» – как
лозунг. Редко кто
задумывается
о стоимости
дополнительных
работ.

затраты на рабочую силу. Но для нашего рынка эти статьи издержек пока не критичны, поэтому этот процесс идет медленной.

Со времен сказки о трех поросятах принципиально мало что изменилось. Кстати, если рассматривать такую характеристику, как теплопроводность, то здесь сейчас у тех же газосиликатных блоков тоже нет преимущества. Поясню. Нужно рассматривать не изолированно тот или иной материал, а то, как он ведет себя в конструкции здания. Новые нормы так или иначе требуют строить стену из трех слоев с эффективным утеплителем, то есть с минеральной ватой. Это резко повышает конкурентоспособность силикатного кирпича. По прочности, долговечности, звукоизоляции, экологичности наш материал уж точно не хуже ближайших конкурентов.

– **Знаю отрасли, где производители говорят о том, что ГОСТы и другие нормы снижают конкурентоспособность тех компаний, которые им следуют. Государство просто не в состоянии убрать с рынка продукцию, которая не соответствует этим правилам. Вам они мешают или помогают?**

– Я никогда не задумывался о ГОСТах в таком ключе. Для общения с покупателями соответствие нашей продукции стандартам – это один из аргументов. Пожалуй, здесь важнее другой фактор. Проектирование связано с жесткими регламентами. Поэтому, например, тот факт, что крупноформатные блоки включили в стандартизирующие документы, открывает для нас определенные перспективы. Специалисты уже начинают обращать на них внимание при проектировании зданий. Это создает перспективы для роста спроса.

– **Вы сказали, что стандарты, где описаны качественные характеристики, являются для вас дополнительным аргументом. На что тогда в первую очередь обращает внимание покупатель кирпича?**

– Первый и главный критерий, на который смотрит основная масса покупателей, – это цена за единицу продукции. Для них поговорка «Кирпич – он и в Африке кирпич» – как лозунг. Редко кто из них задумывается о стоимости конечного объекта и стоимости дополнительных работ. Разницу чувствует, пожалуй, каменщик на стройплощадке. Он видит, когда геометрия не скачет, когда кирпич на кладке не плывет, когда он легче по весу. Но не все люди, которые принимают решения о покупке материалов, смотрят настолько глубоко. Поэтому в нашей сфере основное – ценовая конкуренция.

– **Есть ли в вашей сфере такое явление, как мода? Допустим, мода на кирпич того или иного цвета?**

– В Кирове традиционно преобладают цветные гаммы желтый и коричневый или желтый и серый. В других регионах ситуация иная. Например, в Казани пользуется спросом зеленый цвет и другие насыщенные тона. Хотя в последнее время строители и архитекторы достаточно часто стали использовать те или иные вариации мозаичной кладки, то есть существует запрос и на внешнее, визуальное восприятие. Пожалуй, говорить о моде в нашей сфере не совсем верно. Основной объем покупок кирпича ориентирован на очень утилитарный подход. Покупатель выбирает строительный материал, который должен быть надежным, экологичным, качественным и, как я уже сказал, доступным по цене. Мы можем предложить ему такой продукт. ▲ (0+)



Производство и отдел продаж
г. Киров, ул. Луганская, 59/4
8 (8332) 761-500
kz43.ru
instagram.com/kkz_kirov

Первые в бизнесе

24 июля в парк-холле «Мы же на ты» прошла летняя премия для малого и среднего бизнеса «Человек года – 2019. Первые в бизнесе» по версии журнала «Бизнес Класс», вновь собрав вместе ведущих бизнесменов, политиков, общественных деятелей, успешных и известных медиаперсон нашего региона. Поддержать номинантов и проголосовать за победителей собрались более 350 человек. Всего было представлено 20 номинаций, которые охватили самые разноо-

бразные бизнес-сферы. «Навигатор» публикует список из 20 предпринимателей Кирова и руководителей компаний, которые получили Звезды бизнеса.

Полный рейтинг всех участников премии смотрите в августовском номере журнала «Бизнес Класс». Подробный фотоотчет будет опубликован в свежем номере издания и в социальных сетях журнала: ВКонтакте и Facebook. ▲ (16+)

Победители летней премии Человек года-2019

Производственный года (предприятия малого и среднего бизнеса)



ИВАН ТОКМАКОВ
Генеральный директор фабрики индивидуальной мебели VEROOM

Руководитель медицинского центра



ИРИНА МОГЕЛЮК
Учредитель, комм. директор центра эстетической стоматологии «Денталия»

Ресторатор года



МИХАИЛ СКРЯБИН
Управляющий сети предприятий общественного питания «Мамина кухня», «Царское село», «Колесо»

Руководитель компании в сфере строительных товаров и услуг



АЛЕКСАНДР ПЕЧЁНКИН
Учредитель «СанПро43»

Руководитель компании в сфере недвижимости, кадастра и оценки



НАТАЛИЯ АШИХМИНА
Директор ООО «АКТИОН»

Руководитель предприятия в сфере красоты



ЕКАТЕРИНА ВЕРШНИНА
Директор студии маникюра и педикюра #ХочуНогти

Руководитель компании в сфере детского образования и досуга



ОЛЬГА ЛОБАСТОВА
Директор ООО «Центр активного отдыха «Летучий корабль»

Управленец года



ЕКАТЕРИНА МАТАНЦЕВА
Соучредитель компании «Мико»

Руководитель юридической компании



ВИКТОРИЯ ХРУСТАЛЕВА
Президент ООО ЮК «Бизнес и Право»

Руководитель туристической компании



ЕЛЕНА КОЛЧИНА
Гендиректор турагентства TEZ TOUR (ООО «Вятский «Экспресс»)

Руководитель компании в сфере финансовых услуг



ИРИНА МАКАРОВА
Председатель правления КПК «Инвест Центр»

Руководитель компании в сфере интерьерных решений



СЕРГЕЙ ДОБРУШКЕС
Исполнительный директор ООО «ПКФ «Умный дом»

Бизнес по-женски



АНАСТАСИЯ ГРИЦИНА
Руководитель ООО «ТЭК Империя Авто»

Руководитель компании в сфере малоэтажного строительства



АЛЕКСАНДР ЛЕКОМЦЕВ
Основатель Архитектурного бюро, homelekom|дома для жизни, homelekom Relax&SPA

Руководитель торговой сети



ОЛЕГ ЛОДЫГИН
Основатель магазина и сервиса iMaster

Руководитель предприятия в сфере брендинга и продвижения



ВИТАЛИЙ ТРЕЙДЕН
Директор «Трейден Медиа Групп»

Руководитель спортивного клуба



ВАСИЛИЙ САВИНЫХ
Совладелец фитнес-клуба «Спринт»

Руководитель охранного предприятия



ЕВГЕНИЙ УРАНЦЕВ
Генеральный директор ООО «ОП «Фемида»

Производственный в сфере fashion-индустрии



ОЛЬГА КОСТИНА
Основатель бренда S.Lavia

Руководитель предприятия, открытого по франшизе



ЮЛИЯ ДОЛГОАРШИННЫХ
Гендиректор «ГК Юлии Долгоаршинных»

Премия «Человек года-2019. Первые в бизнесе» в цифрах

20
номинаций

142
номинанта

14
партнеров

>350
гостей

207
дней подготовки

7
лет успешного проведения премии

3
часа прямого эфира!

15
сотрудников, участвовавших в организации мероприятия

1,5
тонны декораций и аппаратуры на площади в 700 м²

1
журнал и одна команда — «Бизнес Класс»



Николай Мосунов,
руководитель Первой отдельной
зуботехнической лаборатории
«Истина»

Магия 3D-эпохи: новые возможности для стоматологий

– Еще пару лет назад использование нами цифровых технологий стоматологическое сообщество воспринимало как своего рода нонсенс, какое-то магическое действо. Но сейчас современные методы все глубже проникают в эту сферу. Это позволяет нам как лаборатории сосредоточиться именно на нашем этапе — непосредственном изготовлении зубных протезов.

Цифровой прорыв

Сейчас все больше стоматологических клиник включают в свой арсенал интероральные сканеры. Приборы, которые позволяют сделать абсолютно точный цифровой снимок ротовой полости пациента. Кстати, это один из шагов на пути повышения качества протезирования. Сканированный файл позволяет избежать ошибок и погрешностей, которые порой могут возникать на этапе изготовления слепка ротовой полости.

В принципе, мы в нашей лаборатории можем работать и со слепками. Либо с аналоговыми моделями, которые зуботехники делают на их основе. В «цифру» мы переводим их с помощью высокоточного трехмерного сканера.

А клиники, которые уже перешли в новую эпоху, делают модели полости рта и того, что должно получиться после про-

тезирования, в специальной программе. Собственно, именно то, что получается в результате, и поступает «на вход» наших цифровых станков: фрезера и принтера.

С помощью фрезера мы изготавливаем металлические части будущего протеза. 3D-принтер мы используем для изготовления собственно зуба, его керамической части. Пока современные технологии еще не позволяют печатать непосредственно керамикой. Мы делаем пластмассовые макеты, на основе которых затем делаем керамические отливки будущего зуба. Хотя, полагаю, уже через пару лет этот промежуточный этап тоже уйдет в прошлое.

Работа над улыбками

Порой спрашивают, что дает вся эта цифровизация? В первую очередь, она позволяет снизить до минимума так называемый человеческий фактор или, другими словами, возможность ошибки и вероятность погрешности. Следовательно, отпадает значительная часть проблем с промежуточной доработкой и доводкой протеза.

Весь процесс в идеале будет разбит на несколько последовательных операций: врач-стоматолог сканирует полость рта. Зубной техник делает электронную модель будущего зуба. Мы получаем готовый файл и изготавливаем протез.

Цифровизация уже позволяет нам выйти за пределы кировского рынка. Мы производим зубные протезы по заказам из Москвы, Коми, Мордовии на основе файлов, которые получаем по электронной почте.

Еще одно важное последствие, которое, полагаю, станет итогом цифровизации — повышение доступности протезирования для пациентов. Может быть, кто-то еще помнит, как делали фотографии в до-цифровую эпоху. Этим занимались либо немногочисленные увлеченные любители, либо высокооплачиваемые профессионалы. А сейчас зайдите в Instagram или любую другую соцсеть. Конечно, в сфере стоматологии все значительно сложнее, но эта иллюстрация показывает, что цифровизация повышает доступность и, в конечном итоге, снижает цены. ☛



г. Киров, ул. Пугачева, 32, оф. 1
Тел.: 8 (8332) 56-59-00,
56-17-00, 56-22-20
vk.com/ztl_istina
www.istina-lab.ru

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА.

ПРОДАЖА



Нежилое помещение с земельным участком

Кировская обл., Оричевский р-н,
п. Сосновый бор,
санаторий «Сосновый бор».

Площадь 1 575,1 м²
5-эт. здание (2 подъезда)



Здание автостоянки с земельным участком 2711 м²

Кировская обл., Оричевский р-н,
п. Сосновый бор,
санаторий «Сосновый бор».

Площадь 10,4 м²
Транспортная доступность,
электрификация, собственность



Теннисный корт с земельным участком

Кировская обл., Оричевский р-н,
п. Сосновый бор,
санаторий «Сосновый бор».

Площадь 739 м²

тел.: +8 (812) 334-43-66 (доб. 295, 296), 8-925-003-05-64

Подробная информация об объектах на сайте www.lot-online.ru

КОМПЛЕКС для СКЛАДА и ПРОИЗВОДСТВА

АРЕНДА



Советский тракт, 10

- 2008 м² различного назначения
- территория 64,5 сотки
- электричество 150 кВт
- вода и канализация

удобный
подъезд

можно доехать
на автобусе



+7 (982) 387-70-87

СТРОИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ

ПЕНОПЛАСТ, СКОРЛУПА ППС для утепления труб, любого диаметра и толщины от производителя.	Тел.(8332) 55-60-13, 77-10-93
Профлист. Подшипники	(8332) 46-60-89, 703-089
Разработка и изготовление индивидуальных моделей ЭЛЕМЕНТОВ ФАСАДНОГО ДЕКОРА (карнизы, молдинги, откосы, подоконники, колонны, пилястры и многое другое).	тел.: (8332) 75-55-72, 55-78-20 E-mail: mp@penoceph.ru
Спецодежда, средства индивидуальной защиты, огнетушители	Тел. (8332) 704-586
ТЕРМОПАНЕЛИ: с акрило-полимерным покрытием, с мраморной крошкой, клинкерные. ООО ПК «ВикРус» Выставка «Загородный Дом»,	ул. Солнечная, 8В Тел. 77-10-93, 8953-945-55-72
Электроды для ручной дуговой сварки, диаметр от 1,6 до 6,0 мм.	тел. 703-089, 46-60-89

ВАКАНСИИ

В салон цветов требуется сотрудник на должность флориста с творческими способностями	38-37-73
--	----------

ПРОЧИЕ УСЛУГИ

Лазерн. резка лист. металла (сталь, нерж.сталь, алюминий, медь, латунь), а так же текстолита, керамики, паронита, металлопластика. Любые гравийн. работы, токарные, фрезерн. Макс.размер заготовки 2500х1250 мм, толщиной до 6 мм. Точность раскроя до 0,1 мм.	тел.: 75-55-72, 55-77-56, E-mail: mp@penoceph.ru
Эвакуация грузовой техники, тех.помощь.	ООО «САНАВТО» тел.: 78-40-66, 78-40-46, 78-40-26, 78-40-23



Без соли давности: что угрожает кирпичной облицовке дома

Когда, гуляя по городу, вы видите на стене нового здания неэстетичные белесые подтеки, возникает желание отвернуться и быстрее миновать его. Но когда подобные разводы появляются на вашем собственном доме, отворачиваться от проблемы уже нельзя. Специалисты компании «Деликат-Сервис» объясняют, почему нужно решительно избавляться от высолов.

Неприятные белесые пятна на кирпичной кладке профессионалы называют высолами. Фактически это отложения водорастворимых солей, которые содержатся в растворе и облицовочном кирпиче либо в одном из этих компонентов фасада. Кстати, эта болезнь может проявляться при использовании как силикатного, так и керамического кирпича.

Не стать жертвой разводов

Высолы не только портят облик вашего дома — кристаллы солей, сконцентрированные во внешних облицовочных слоях, при определенных условиях способны буквально разрывать кирпич, отшелушивая от него маленькие чешуйки. И так слой за слоем. Понятно, что чем раньше вы возьметесь за «лечение» фасада дома, тем больше шансов на стопроцентный успех.

Первый шаг на пути решения проблемы высолов — точно определить причину их возникновения, поставить правильный диагноз. Кроме повышенного количества солей в кирпиче или растворе, высолы могут возникать из-за переувлажнения облицовки

в случае долгостроя или из-за проблем с горизонтальной гидроизоляцией.

Защита от высолов

Каждая причина требует особого лечения. Специалисты компании «Деликат-Сервис» отмечают, что для точного диагноза им требуется не только визуальный осмотр, но и проведение специальных тестов.

И только после этого можно приступать к устранению высолов на фасаде вашего дома. Для того, чтобы не допустить рецидива, после устранения отложений эксперты настоятельно рекомендуют обработать стены защитным составом. Это позволяет на длительное время гарантировать прочность и красоту ваших стен.

Кстати, бороться с высолами можно только в теплое и сухое время года. Да, да, именно сейчас. ☛



г. Киров, ул. Московская, 107 Б, оф. 905
(8332) 782-782, 410-402
ds-complex.ru
uborka_kirov



— Все средства для борьбы с высолами созданы на основе кислот, которые растворяют солевые отложения. Но в зависимости от причин возникновения проблемы, отличаются и рецептуры, и технологии обработки. Неудивительно, что «самолечение» в этом случае противопоказано. Все работы нужно поручить профессиональным клинерам. В противном случае велика вероятность появления дополнительных проблем с облицовкой вашего дома. При неправильном подборе средств и нарушении технологии на стенах появляются черные разводы. И их уже не устранить никакими средствами. Чтобы правильно удалить высолы, нужно обратиться к профессионалам. У нас в «Деликат-Сервис» есть знания, опыт и специальные средства для решения этой проблемы.

— Татьяна Бармина, руководитель клининговой компании «Деликат-Сервис»

Надежно. Качественно. Практично

✓ Выгодные цены на продукцию

✓ Широкая складская программа

✓ Быстрые сроки поставок

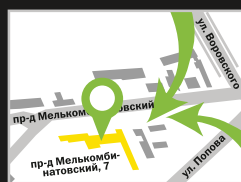
✓ Возможность колеровки

✓ Работаем с любыми объемами лакокрасочных материалов

• краски, эмали
• лаки
• грунты

• растворители
• пудра алюм.
• дисперсия ПВА

• уайт-спирит
• олифа
• ацетон



г. Киров, Мелькомбинатовский пр-д, 7, оф. 232-233,
т.: 66-12-70, 66-15-30, 78-30-32,
www.lkm-prom.ru



Продается квартира

S=145,5 м², ул. Свободы, 95.

Продается оборудование:

- металлообрабатывающие станки
- стоматологическая установка

тел.: (8332) 40-66-37, 40-66-56

Аренда помещения

оборудованного под банк (S=205.2 м²)

Аренда офисных помещений

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- продажа
- аренда



АРЕНДА ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

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



т. 8-912-717-83-11

ПРОДАЕТСЯ ЗЕМЛЯ ПОД ИЖС

Коттеджный поселок «Раздолье»
Дорога, электроэнергия, перспектива газификации, плодородная почва
Участки 10-15 соток
10 тыс. руб. за сотку
д. Кобели (Кстинино)

тел. 78-58-18, www.zemlia-kirov.ru

АРЕНДА

- Теплые и холодные торгово-складские помещения, площадь от 90 до 600 кв.м
- офисные помещения, площадь от 9 до 90 кв.м
- Адрес: г. Киров ул. первая Базовая, 4.
- Офис (S = 150,0 кв.м), г. Киров, ул. Воровского, 20
- База - ул. Загородная, 3 - офисы от 10-15 кв.м

т. 70-40-22, 70-35-13, 8-912-371-87-36

УВЕЗЕМ – ПОЧИНИМ – ДОСТАВИМ

- Запчасти и комплектующие для любой бытовой техники в наличии и под заказ (оригинал и аналог)
- Вызов мастера на дом
- Гарантийный и негарантийный ремонт
- NEW** Ремонт ноутбуков, планшетов, смартфонов
- NEW** Ремонт модулей, плат, блоков управления



8(8332) 754-555

vk.com/kvadrat_service

kvadrat-service.ru

г. КИРОВ, ХЛЕБОЗАВОДСКОЙ ПРОЕЗД, 3

Молодость можно вернуть не только вашему лицу

Покупка новой мебели — шаг не всегда разумный. Особенно если вы собираетесь расстаться с прабабушкиной горкой ради современного изделия из ДСП. Впрочем, даже вполне обычный диван, шкаф или офисную мебель целесообразнее починить, нежели заменить новым, точно таким же, — так и дешевле, и надежнее.



Андрей Лаптев,
руководитель мастерской по перетяжке мебели «Уют»

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

Почему выгодно восстановить мебель:

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

■ 2. Восстановление мебели обойдется вам порой дешевле, чем покупка новой. Есть вариант не только полной, но и частичной



замены обивки, например, внутреннего наполнителя.

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

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



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

ДИАГНОСТИКА И ЛЕЧЕНИЕ:

- кожных и грибковых заболеваний, угревой сыпи;
- заболеваний, передающихся половым путем, в том числе сифилиса и гонореи;
- криотерапия и лазеротерапия новообразований кожи;
- дерматоскопия новообразований;
- КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ



Николай Владимирович Барамзин,
дерматолог-венеролог

Киров, Московская, 103

т. (8332) 52-16-44

baramzin@mail.ru, www.medcentr43.ru

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМО
ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ



Лечение и отдых

в санаториях:

Отдых*

Лечение*

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

Санатории Татарстана, Чувашии,
Краснодарского Края

Действуют скидки**
при заказе от 14 дней

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

*цены действуют на момент выхода рекламы
**Бессрочно

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

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМО
ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

КАСКО по цене ОСАГО



Валерий Ямшанов,
менеджер по работе
с автодилерами кировского
филиала страховой компании ВСК

? За счет чего можно снизить стоимость полиса КАСКО?

— КАСКО защищает страхователя от двух основных рисков: хищения или угона автомобиля, а также от ущерба, который ему причинен. Так, в случае полной утраты машины клиент может получить возмещение фактически в размере ее полной стоимости. В прошлом году именно в такой неприятной ситуации кировский филиал ВСК выплатил владельцу Toyota Landcruiser 200 сумму 4,7 млн рублей.

КАСКО — это своего рода конструктор. В зависимости от желания, можно собрать интересный именно вам продукт. В настоящее время Страховая компания «ВСК» предлагает 4 различных пакета КАСКО, которые различаются по степени страховой защиты.

Сейчас мы явно видим рост на рынке КАСКО, его стимулирует увеличение продаж автомобилей, включая продажи в кредит. Страховые компании, в свою очередь, реагируют на спрос, предлагают новые продукты и активно продвигают их на рынке. Наших клиентов привлекает то, что полисы* ВСК работают не только в России, но и в целом ряде других государств. В случае неприятности покупатель полиса может связаться как по телефону, так и через наше мобильное приложение.

При страховании КАСКО цену значительно можно снизить за счет франшизы. Если кратко, то франшиза — это сумма, на порядок которой клиент получает от страховой компании скидку сегодня, но в будущем, если наступит страховой случай, он будет оплачивать ущерб на эту и менее сумму самостоятельно. Например, был заключен договор с франшизой на 10 тыс. рублей. При страховом случае, если ущерб не превышает 10 тыс. рублей, то восстановление оплачивает страхователь. Когда урон больше, остальную часть компенсирует страховая компания.

Снизить стоимость КАСКО можно с помощью системы бонусов. Так, на скидку могут рассчитывать водители с большим стажем безаварийной езды. На самом деле есть еще целый ряд параметров, поэтому для каждого клиента цена страховки будет своей. А для бизнеса, если в компании более 10 автомобилей, можно получить очень интересные варианты, которые гораздо выгоднее одиночного страхования каждой конкретной машины. Поэтому нет ничего удивительного: за счет всех возможных бонусов, скидок, франшиз можно получить КАСКО по цене ОСАГО. ₺ (16+)



Кировский филиал страхового дома «ВСК»
Киров, ул. Пятницкая, 23
Тел.: 8 (8332) 41-30-70
vsk.ru

*Условия по продуктам на сайте компании, в офисах и у агентов. Страховое акционерное общество «ВСК», Лицензия Банка России от 11.09.2015: СЛ №0621, СИ №0621, ОС №0621, ОС №0621-04, ОС №0621-05, ПС №0621

Дышите глубже: как сделать воздух чище



Юрий Кропанев,
директор сети магазинов
«Сантехмаркет»

? Есть ли доступные решения для повышения качества воздуха в офисе?

— Есть различные варианты повышения качества воздуха в помещениях. Но, пожалуй, главный принцип — обеспечить его регулярную смену. На самом деле сейчас это стало непростой задачей. Многие старые дома проектировались в расчете на естественный приток свежего воздуха. И если он не поступает, даже самая совершенная вытяжка бессильна и практически бесполезна.

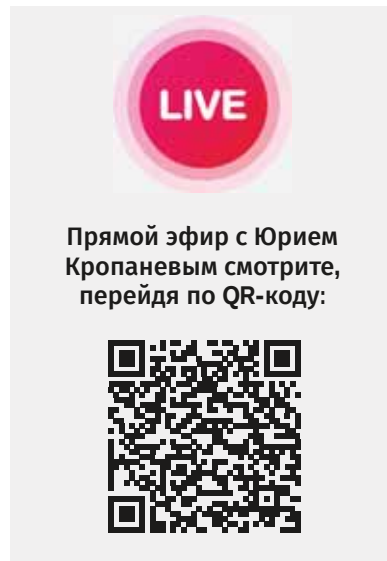
На практике это означало, что он должен поступать в помещение через щели в окнах и дверях. Но за последние годы даже в старых зданиях деревянные рамы заменили на практически герметичные стеклопакеты. В результате возник вопрос: «А как же воздух будет свежий попадать в помещение?».

Лично я в своем доме практически в каждой комнате установил так называемые приточные клапаны. Они обычно устанавливаются рядом с окном, имеют специальный угольный фильтр и устройство для регулировки. Но в магазинах «Сантехмаркет» есть и системы рекуперации. Их отличие в том, что в одном приборе соединены впускной клапан и вытяжка. За счет этого поступающий в помещение воздух нагревается потоком теплого воздуха, который проходит через вытяжку.

Когда речь заходит о вентиляции больших помещений, вплоть до цехов, то у нас представлена линейка продукции компании KORF. В нее входят мощные вентиляторы, которые обычно устанавливают на крышах зданий, системы автоматики, устройства для поддержания определенного микроклимата. Естественно, промышленные системы создаются на основе проекта и поставляются в специальной комплектации. Мы поставляем вентиляционные системы KORF всего за 10 дней.

Нужно отметить, что для создания комфортного микроклимата в вашем доме или офисе важны не только устройства, которые обеспечивают приток и вытяжку воздуха. Мы занимаемся также кондиционерами и сплит-системами, которые позволяют не только охлаждать воздух знойным летом, но и согревать его в период межсезонья. Также поставляем необходимые зимой тепловые завесы.

И еще один важный параметр комфорта — влажность воздуха. Мы можем предложить увлажнители и осушители воздуха от небольших бытовых приборов до более серьезных промышленных аппаратов. Плюс обязательные воздуховоды, клапаны, решетки. В «Сантехмаркете» есть все. ₺ (16+)



Прямой эфир с Юрием
Кропаневым смотрите,
перейдя по QR-коду:



Главной магазин:
ул. Metallургов, 8
Тел. 8 (8332) 32-91-36
интернет-магазин:
santehmarket43.ru

Интернет-магазин: santehmarket43.ru
ООО Сантех-заказ ОГРН 1124342010206

ОТЗЫВ КЛИЕНТА



Владимир Тарбеев, директор Кировского филиала CAO «ВСК»,
и **Сергей Игнатьев,** ведущий проекта «НавигаторLIVE»

Владимир Тарбеев, директор Кировского филиала CAO «ВСК»

— В рамках прямых трансляций на «Навигатор.LIVE» мы получаем достаточно широкий охват аудитории. Что важно, именно нашей аудитории: и по возрасту, и по материальному благосостоянию, и по каким-то жизненным приоритетам. Например, нам, безусловно, интересны молодые люди, которые проводят много времени в сети. Еще один важный фактор. Мы получаем обратную связь через вопросы аудитории.

Но это не все эффекты. Я нацелен на то, чтобы сотрудники компании, которые непосредственно работают с клиентами, стали узнаваемыми персонами, проявили свою экспертность. Кроме того, работа перед камерой, общение в прямом эфире — это вызов, который способствует их личностному развитию и профессиональному росту. ▲ (0+)



Прямые трансляции с экспертами Кировского филиала CAO «ВСК», смотрите в ленте НавигаторLIVE, перейдя по QR-коду



Пенопласт: 1000 и 1 идея для применения



Алексей Чупраков,
генеральный директор
«ПК «ВикРус»

? **Насколько сейчас актуален пенопласт? Его еще не вытеснили более современные материалы?**

— Сегодня мы не просто производим пенопласт, мы можем удовлетворить с его помощью любой каприз. Неслучайно я использовал именно это слово, так как пенопластовые изделия имеют не только сугубо утилитарное назначение: теплоизоляция фасадов и полов, «скорлупа» для труб, другие виды термоизолирующих материалов. С помощью наших изделий оформляют праздники и театральные постановки, делают подарочную упаковку и объемные буквы, которые используются на различных презентациях и в рекламных кампаниях.

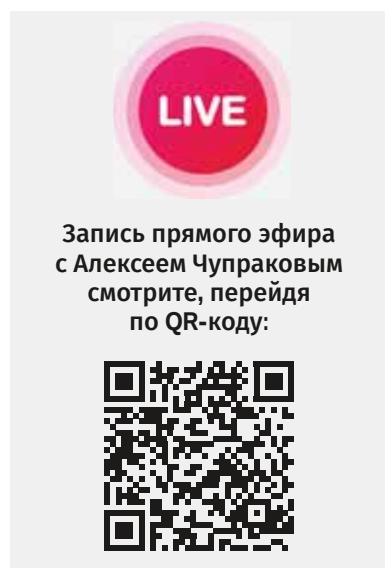
Такая широта применения объясняется характеристиками пенопласта. Это нейтральный материал с низкой теплопроводностью, удовлетворительными прочностными характеристиками и легкостью обработки. Пенопласт легко режется даже ножом.

Не нужно забывать и про долговечность этого материала. У нас в коллекции есть пенопласт 1953 года выпуска. Его использовали для утепления фундамента дома, здание уже обветшало, а пенопласт как новый.

В последнее время одно из самых распространенных направлений применения пенопласта — использование в конструкциях теплого пола. Если кратко, пенопластовые плиты укладывают под трубы с теплоносителем. В результате даже при температуре воды в системе чуть выше 40°C теплый пол благодаря большой площади полностью обеспечивает отопление помещения и работает действительно эффективно.

Мы также производим термopанели для фасадов с разными вариантами отделки. Очень хорошим спросом пользуется «скорлупа» для утепления систем теплоснабжения в небольших населенных пунктах, где используется низкотемпературный теплоноситель. Наш материал однозначно выигрывает там ценовую конкуренцию.

Я уже упоминал объемные имиджевые конструкции и упаковочные решения, которые мы делаем для наших заказчиков. Один из последних примеров нашей работы в этой сфере видели тысячи горожан. Цифры «645» украшали сцену во время празднования Дня города. Кроме изделий из него, мы уже много лет поставляем на рынок оборудование для его изготовления. Наши линии стоят по всей России от Калининграда до Владивостока, мы поставляли их в СНГ и в дальнее зарубежье. Поэтому могу однозначно сказать, что созданный в далеком 1949 году материал сейчас так же актуален, как и 70 лет назад. **Р (16+)**



Офис:
Киров, Ганино, ул. Южная, 12
8 (8332) 55-77-20
8 (8332) 75-55-72

Отдел продаж (без выходных):
Киров, Солнечная, 8В,
ТЦ «Загородный дом»
8 (8332) 77-10-93
8 (901) 419-08-96

penoplastkirov.ru
vk.com/penoplast3d
vk.com/oformlenie_prazdnikov_kirov

Современные технологии гибкой упаковки



Александр Линь,
начальник производства
компании «Два Андрея»

? **В чем преимущества многослойных ламинированных пленок?**

— Если еще 3-4 года назад верхом технологичности считалось использование двухслойных пленок, то сейчас разработчики технологий хранения часто советуют использовать трехслойные пленки. Более того, все шире используется, например, полиэтилен высокого давления, который изначально представляет многослойную структуру.

Возникает вопрос: «Зачем такие сложности?». В чем смысл склеивания нескольких пленок с разными характеристиками? Именно в различных характеристиках материалов, защитные свойства которых в процессе ламинирования (так обычно называют процедуру создания многослойных пленок) суммируются.

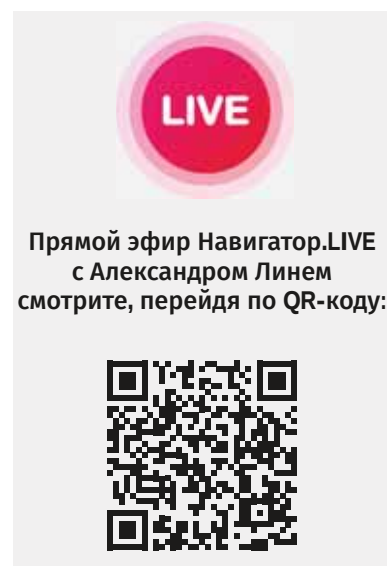
Например, при хранении некоторых продуктов питания важно не допустить воздействия света, который влияет на внешний вид продукта и ограничить поступление кислорода, чтобы остановить развитие других процессов. Конечно, есть вариант разработать некий уникальный химический состав и физическую структуру. Но есть и более простой выход — склеить два разных по характеристикам материала.

От производителей поступают и другие запросы. При разработке упаковки нужно учитывать не только барьерные свойства пленки. Так, мы подбираем состав ламината, чтобы обеспечить нужные характеристики скольжения, которые подходят для конкретной упаковочной линии.

Конечно, склеить разные по структуре материалы (полиэтилен, полипропилен, ПЭТ) порой непросто. У нас был случай, когда заказчик упаковки для влажных салфеток попросил провести предварительные испытания. Оказывается ламинированные пленки не всех производителей выдерживают длительное воздействие дезинфицирующих веществ. Но наша продукция выдержала этот тест и не расслоилась в месте склейки.

Кстати, если у производителей продуктов питания запросы достаточно стандартные, то выполнить пожелания изготовителей химических веществ сложнее. Тем более, нужно учитывать, что они могут быть и агрессивными по отношению к упаковочному материалу и являться ядами.

Каждый заказ в той или иной степени уникален. За полтора года, в течение которых в компании «Два Андрея» используется линия по изготовлению ламинированной пленки, мы научились обеспечивать стабильное промышленное качество и учет индивидуальных запросов. **Р (16+)**



Киров, Ленина, 178А
8 (8332) 300-302 (приемная)
www.2-a.ru

Грани стиля мебельного бизнеса

? **Реально ли построить мебельный бизнес с нуля?**

— Десять лет назад мебельный бизнес был на подъеме, и моя знакомая предложила мне присмотреться к этой сфере, тем более в то время я как раз искал новую сферу приложения своих сил. В начале это был способ заработать, но со временем я просто влюбился в мебельный бизнес, он по-настоящему захватил меня. Постепенно бизнес рос, и мы стали полноценной компанией в сфере производства корпусной мебели.

В самом начале спрос в нашей отрасли был действительно высоким, можно сказать, что в 2008 продавало даже объявление на столбе. Сейчас уро-

вень конкуренции гораздо выше. Люди ориентируются уже не на обезличенную рекламу. Они обращают внимание, в первую очередь, на личность и приходят по рекомендациям.

Даже одно из важнейших наших направлений в сегменте b2b — мебель для детских садов — началось с личных отношений. Наш первый центр продаж был в Чистых Прудах. Там тогда было четыре дома, и мы, естественно, общались с другими бизнесменами из этого района. Так познакомились с руководителем частного детсада. Она расширяла бизнес и предложила нам сделать мебель для новой группы. За оборудованием для детских садов к нам обращаются из Кирова, Казани, Москвы.

Бизнес во многом я строю на личных контактах. В свое время в рамках своей общественной работы я побывал в Калининграде. Этот город мне очень понравился. Я познакомился там с интересными людьми. И спустя год возникла идея создать аналогичную нашей фабрику и в этом, самом западном регионе страны. Сейчас новое производство делает первые шаги.

Сейчас в своей практике мы ориентируемся на западные модные тренды в сфере корпусной мебели. Например, в этом году популярен строгий лаконичный дизайн с прямыми углами. Клиенты это видят сами, да и мы рекомендуем дизайнерские решения, отвечающие духу времени. **Р (16+)**



Ярослав Шулаков,
руководитель мебельной
фабрики «Грани стиля»



т. 8 (953) 945-70-70
vk.com/granistilya
Yaroslav_kirov@mail.ru



Запись прямого эфира с Ярославом Шулаковым смотрите, перейдя по QR-коду:



МЮНХЕН
ГРИЛЬ-БАР

СЕЗОННЫЕ НОВИНКИ



Тарелка мясных деликатесов по-итальянски с томатной Сальсой и пшеничными гренками



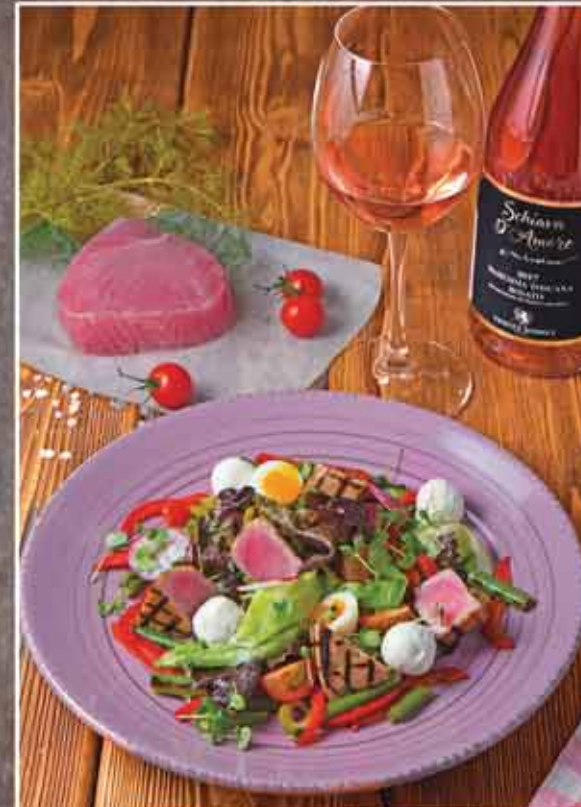
Салат из рукколы и обжаренных лисичек в сливках с хрустящим сыром Моцарелла



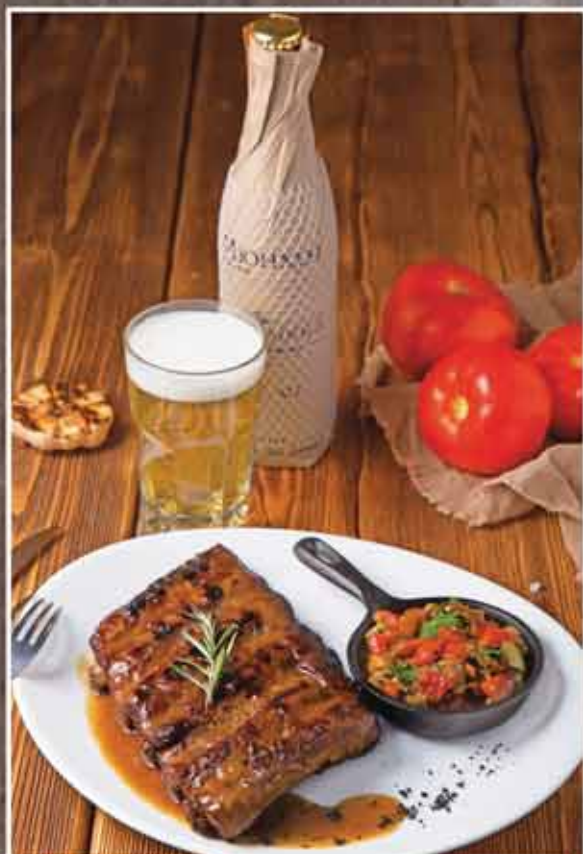
Баклажан, запечённый с телячьими щёчками, булгуром и белыми грибами под румяным сыром



Аргентинские креветки в пряном азиатском соусе с чесночком



Салат из тунца-гриль с зеленью, овощами и мороженым из васаби



Томлёные свиные рёбра в можжевеловом соусе с аджапсандалом по кавказскому рецепту



Стейк тунца-гриль медиум с жареным авокадо и глазированным перцем в кисло-сладком соусе

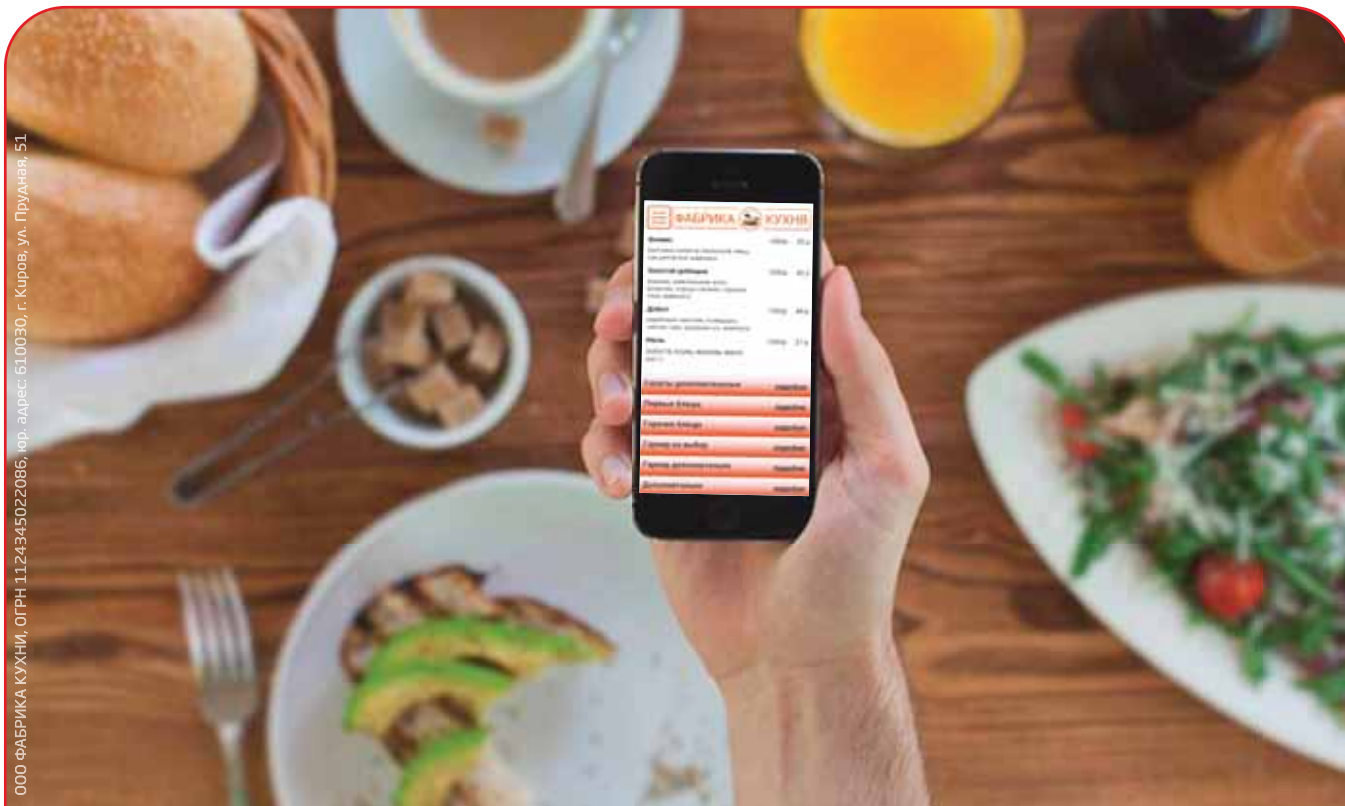


Телячьи щёчки томлёные в соусе «Демі-глас» с луковым конфи́том и отварным картофелем

В АВГУСТЕ ГРИЛЬ-БАР «МЮНХЕН» ВНОВЬ ПОРАДУЕТ СВОИХ ГОСТЕЙ ОБНОВЛЕННЫМ СЕЗОННЫМ МЕНЮ ИЗ ЯРКИХ БЛЮД И ПОТЯСАЮЩИХ ВКУСОВ!

Киров, Октябрьский пр-т 120
т. (8332) 47-30-30
грильбар-мюнхен.рф

**УСПЕЙТЕ
НАСЛАДИТЬСЯ!**



ООО «ФАБРИКА КУХНИ», ОГРН 1124345022086, юр. адрес: 610030, г. Киров, ул. Прудная, 51

ФАБРИКА КУХНЯ приглашает к столу!

Корпоративное питание для вас и ваших сотрудников.
При заключении договора вам предоставляется персональный менеджер

Закажи обед сегодня до 9:30!

1 шаг Выберите на сайте fabrika-kuhnya43.ru

2 шаг Закажите по тел. **71-42-00**

ФАБРИКА  **КУХНЯ**

Кухня на любой вкус:
русская / европейская / японская

 Разнообразное меню
на каждый день

 Бесплатная доставка

 Экологичная упаковка

 Удобная система
оплаты

 **КИРОВСКАЯ ОБЛАСТНАЯ
ТИПОГРАФИЯ**

www.printkirov.ru

(8332) **38-34-34**

г. Киров, ул. Ленина, 2

ПЕЧАТЬ
АФИШ

и ДРУГАЯ ПОЛИГРАФИЯ

ПУСТЬ _____
**О ВАШЕМ
СОБЫТИИ**

УЗНАЕТ
ВСЕГДА ГОРОД

Вспененные гранулы

Наполнитель
для кресла-мешка
200 л

цена **420**
руб./пакет

т. **8-901-419-08-96**

ВСЕ ДЛЯ ЗАБОРА

Гибкие цены

ВИНТОВЫЕ СВАИ



ООО «ВятТехноСтрой», пер. Базовый, 8а, тел. 78-28-81, 775-375, www.сваи-киров.рф

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
54-ФЗ

22-22-44
МастерСофт.РФ

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

*до 31.07.2019 0+

1 БУХГАЛТЕРИЯ.РФ

1С
БухОбслуживание

ВАШ ЛИЧНЫЙ БУХГАЛТЕР



1С
БухОбслуживание

от **400 РУБ./МЕС.**

411-001

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