

# БИЗНЕС НАВИГАТОР

navigator-kirov.ru

Рейтинги. Лица. Кейсы

Санкции, Danke schön\*: стартап на импортозамещении сыра  
стр. 8 <sup>(0+)</sup>

Дорогой кадастр: бизнес требует сдерживать рост налогов на коммерческую недвижимость  
стр. 10 <sup>(0+)</sup>

«Роснано» продало свою долю в кировском «Нанолеке» основному акционеру  
стр. 12 <sup>(0+)</sup>



РКО: Банки обратились к малому

стр. 5 <sup>(0+)</sup>

Количество корпоративных счетов, открытых в банках Кировской области на начало периода, тыс. ед.



МЕСТО ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

«Я УЛЫБАЮСЬ!  
СПАСИБО, «ДЕНТАЛИЯ!»

*Вами Руслан Момсатов*

Стоматология XXI века

**Dentalia®**

ЦЕНТР ЭСТЕТИЧЕСКОЙ СТОМАТОЛОГИИ

г. Киров, ул. Розы Люксембург, 77,  
т.: (8332) 40-30-33, 8-953-681-46-77  
dentalia21vek.ru, dentalia7@yandex.ru

Лицензия № ЛО-43-01-002335 от 22 июня 2016 г.

# Кассовый разрыв, не хватает оборотных средств, решили расширить производство, начать дополнительный бизнес?

Ситуаций, когда необходимо дополнительное финансирование в ведении бизнеса,— сотни. Оказать финансовую помощь в решении вопроса может КПК «Инвест Центр» — надежный финансовый партнер вашего бизнеса. Приоритеты КПК «Инвест Центр»: надежность, стабильность, доступность. Деятельность кооператива контролирует Центральный Банк РФ



**УПРАВЛЯЙ  
ФИНАНСАМИ  
ГРАМОТНО!**

**Ирина Николаевна Макарова**  
председатель правления КПК «Инвест Центр»

**г. Киров, Октябрьский проспект, 84, [www.invest-centre.ru](http://www.invest-centre.ru)**

**8 (8332) 255-248**

Договор займа может быть заключен только с пайщиком Кооператива. Пайщиками Кооператива могут быть юридические лица, признающие устав и иные внутренние документы Кооператива. Пайщики Кооператива обязаны солидарно нести субсидиарную ответственность по его обязательствам в пределах невнесенной части дополнительного взноса каждого из пайщиков Кооператива. При вступлении в Кооператив пайщики уплачивают: вступительный взнос в размере 100 руб. и паевой взнос в размере 100 руб. Ставка от 36 до 96% годовых. Подробные условия на сайте [www.invest-centre.ru](http://www.invest-centre.ru). Не является публичной офертой. Кредитный потребительский кооператив "Инвест Центр" (КПК «Инвест Центр»), ИНН 4345390246, ОГРН 114435016090, 610017, Октябрьский проспект, 84, пом. 1007, г. Киров, т. 8 (8332) 410-088, Член Союза СРО «ГКС» (реестровый № 273 от 31.10.2018).

На сегодняшний день КПК «Инвест Центр» предлагает руководителям предприятия воспользоваться займом на следующих условиях:

- решение о ставке принимается индивидуально, ставка за пользование займом составляет от 3 до 8% в месяц
- срок займа 1 - 12 месяцев, для одобрения займа не требуется подтверждение дохода и предоставление справок
- вы можете воспользоваться суммой от 100 000 до 25 000 000 рублей
- займ может быть оформлен не только на юридическое лицо или индивидуального предпринимателя, но и на собственника бизнеса
- обеспечение по займу представляет собой лишь залог недвижимости.

## НАВИГАТОР. БИЗНЕС ГЛАВНОЕ ЗА НЕДЕЛЮ:

- 3 ФИНАНСЫ
- 4 РЕЙТИНГ
- 5 ОБЗОР
- 6 ИНТЕРВЬЮ
- 7 СТАРТАП
- 10 ТЕМА НОМЕРА
- 12 НОВОСТИ
- 14 ТЕХЗОНА
- 16 #LIVE\*. НАВИГАТОР
- 18 КРАСОТА И ЗДОРОВЬЕ

\*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 «Гранд Буфет» ..... 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 Мазуров М. А.  
**Адрес редакции, издателя:**  
610017, г. Киров, ул. Молодая Гвардия, 82,  
офис 321  
**Сайт:** [www.navigators-kirov.ru](http://www.navigators-kirov.ru)  
**E-mail:**  
[rotel@navigator-kirov.ru](mailto:rotel@navigator-kirov.ru) – рекламный отдел;  
[svetatet@yandex.ru](mailto:svetatet@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 – 12963.  
Объем – 5 п.л. Тираж подписан к печати:  
по графику – 13.00, фактически – 13.00  
Дата выхода из печати – 25.08.2019 г.  
Дата выхода в свет – 26.08.2019 г.  
№ 25 (479)

16+

Тираж 5000 экземпляров  
\*Danke schön - в пер. с нем. большое спасибо

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 в Управлении Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Кировской области ПИ № ТУ 43-171 от 30 октября 2009 г.

# ТАРИФ «НОВЫЙ СТАРТ» НАЧАТЬ БИЗНЕС МОЖЕТ КАЖДЫЙ!

## БЕСПЛАТНЫЕ ОПЦИИ

- Открытие и обслуживание счета
- Внутрибанковские платежи на расчетные счета юридических лиц и ИП
- Платежи в сторонние банки на расчетные счета юридических лиц и ИП (до 3х платежей в месяц)
- Перечисление средств с расчетного счета на пластиковую карту любого банка (до 150 000 руб.)



## Для открытия расчетного счета необходимо

- 1 Заполнить онлайн-заявку на открытие счета
- 2 Предоставить в банк комплект необходимых документов
- 3 Подписать документы и совершать все доступные операции

## При открытии расчетного счета вы можете оформить корпоративную карту



- Расплачивайтесь картой и получайте CashBack до 5%
- Снимайте наличные в любом банкомате по всему миру
- Владелец счета может открыть сразу несколько корпоративных карт, привязанных к одному банковскому счету

Открытие расчетного счета и ежемесячное обслуживание в рамках тарифного плана «Новый старт» — бесплатно. Перечисление денежных средств с расчетного счета на счета с использованием пластиковых карт любого банка до 150 тыс. руб. — бесплатно, свыше — в соответствии с тарифным планом (в т.ч. прием и исполнение платежей, операции с наличными денежными средствами и полный перечень услуг). Услуги, не входящие в тарифный план «Новый старт», — оплачиваются в соответствии с тарифами Банка. Тарифный план действует во всех офисах банка, расположенных на территории Кирова и Кировской области. CashBack — с англ. «возврат денег», размер выплаты зависит от категории торгово-сервисных предприятий, в которых совершены покупки с использованием карты. Подробности на сайте [vtkbank.ru](http://vtkbank.ru). ПАО «Норвик Банк» (Вятка Банк®), Лиц. ЦБ РФ № 902 от 17.07.2015

**Вятка Банк**

8-800-1001-777  
[vtkbank.ru](http://vtkbank.ru)

# Холдинг RNTI попал в пятерку лидеров печатной рекламы России

Интернет-ресурс AllAdvertising, который специализируется на предоставлении информации о производителях и продавцах рекламы, подготовил свежий рейтинг лидеров российского рынка в сфере рекламы в прессе. Независимый межрегиональный холдинг RNTI Media Group Киров вошел в пятерку лидеров этого сегмента индустрии, где первые строчки распределили между собой столичные корпорации. Лидерство в печатной рекламе позволило компании со штаб-квартирой в нашем городе войти в Топ-100 лучших рекламных агентств России, заняв 14 позицию, уступив лишь гигантам рынка с московской и питерской пропиской.

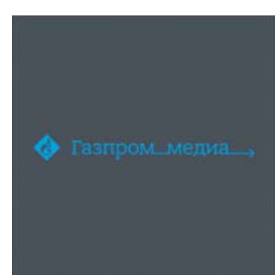
При расчетах позиций медиакомпаний сравниваются на основе 11 параметров, вес которых рассчитывается по специальной формуле. В используемом алгоритме учитывается эффективная и профессиональная работа команды, наличие региональных представительств, собственные технологии и т.д.

Кстати, первое место в общем рейтинге уже много лет занимает международная компания Russ Outdoor, которая является одним из крупнейших на российском рынке оператором наружной рекламы. Эта корпорация заявляет, что входит в глобальный Топ-10 продавцов наружной рекламы. ▲ (0+)

## В рейтинге учитывалось 11 параметров:

1. Опыт работы на рынке
2. Количество клиентов/реализованных проектов
3. Количество офисов/городов в России
4. Количество сотрудников в штате
5. Частота упоминаний в СМИ (цитируемость)
6. Количество наград/призов
7. Количество основных услуг
8. Участие в ассоциациях/союзах
9. Наличие собственного производства
10. Наличие собственных площадок/технологий
11. Качество имиджа (портфолио)

## Топ-10 лучших медиакомпаний России по критерию «Реклама в прессе» 2018/2019



**1** Газпром-медиа  
Москва



**2** Universal McCann  
Москва



**3** Vizeum  
Москва



**4** Mint  
Москва



**5** RNTI Media Group  
Киров



**6** Wavemaker  
Москва



**7** Initiative  
Москва



**8** Взрывной PR  
Москва

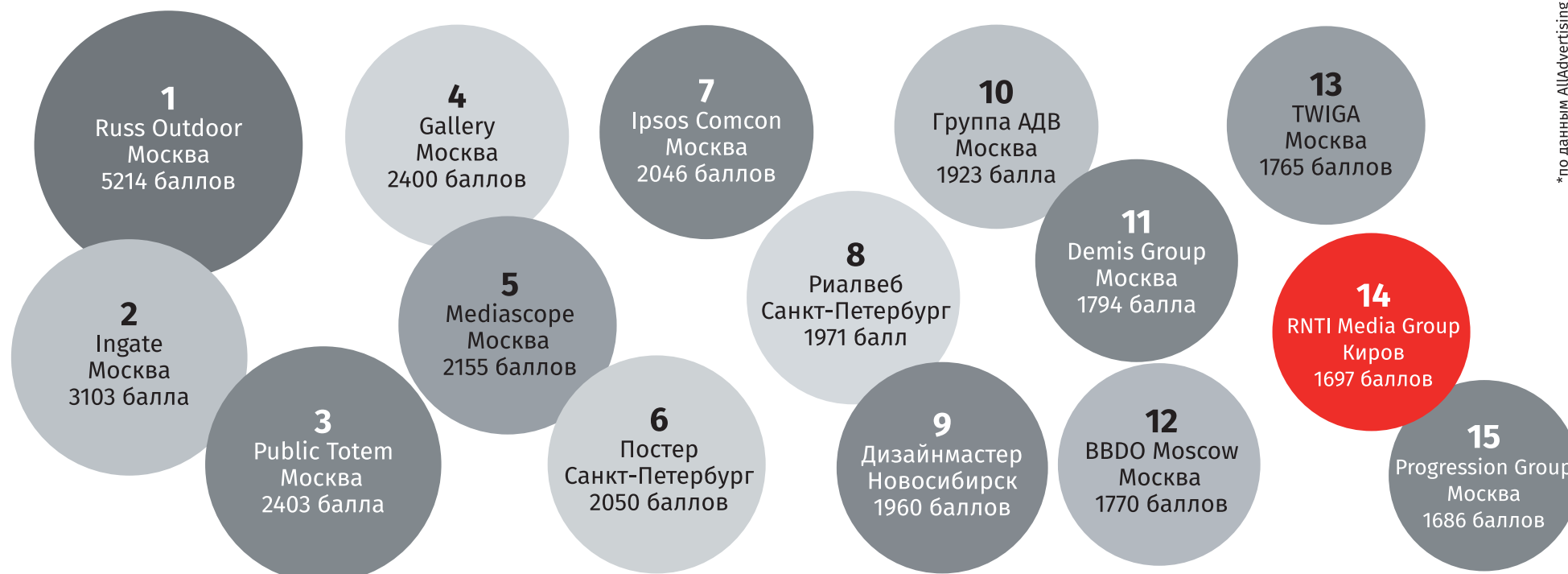


**9** Media-Storm  
Москва



**10** VivaKi  
Москва

## Топ-15 из Топ-100 лучших рекламных агентств России 2018/2019



\*по данным AllAdvertising

# Бизнес любит счет

\*По данным опроса, проведенного изданием «Навигатор.Бизнес». Метод исследования: анонимный опрос посредством e-mail рассылки по базе «Навигатор.Бизнес» общим количеством 300 электронных адресов (ИП, стартаперы, представители малого и среднего бизнеса). Всего опрошено: 71 человек. Срок проведения: с 7 по 13 июня 2019 г.

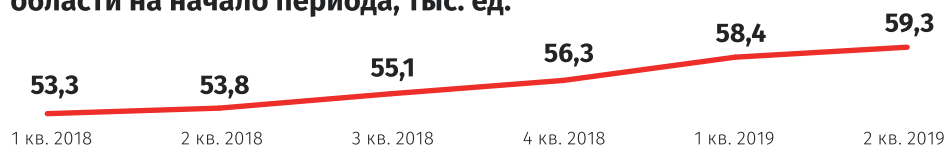
По данным ЦБ РФ

Молниеносная скорость в обслуживании и диджитал-сервисы банков привели к взрывному росту расчетных счетов в целом по стране. Так, по данным Центробанка, в Кировской области количество договоров РКО выросло на 5 тысяч, что в три раза больше, чем прирост 2017 года. Эта тенденция сохранилась и в начале 2019 года. На последнюю отчетную дату

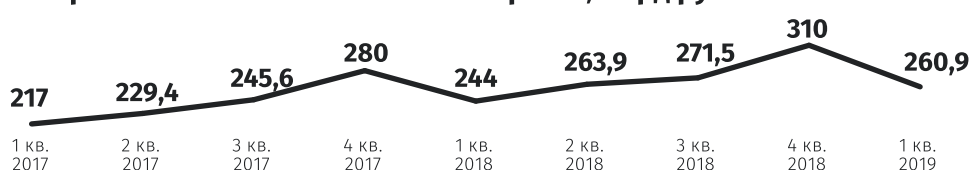
годовой рост составил уже 5,5 тысяч корпоративных счетов.

Не удивительно, что в условиях взрывного роста банки активно продвигают услуги РКО. Чем руководствуются кировские предприниматели при выборе банка для обслуживания, выяснил «Навигатор», проведя опрос\* среди руководителей микро-, малого и среднего бизнеса. ▲ (0+)

**Количество корпоративных счетов, открытых в банках Кировской области на начало периода, тыс. ед.**



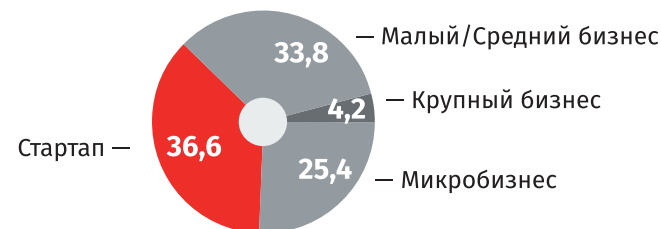
**Объем платежей, проведенных через кредитные организации в Кировской области в течение квартала, млрд рублей**



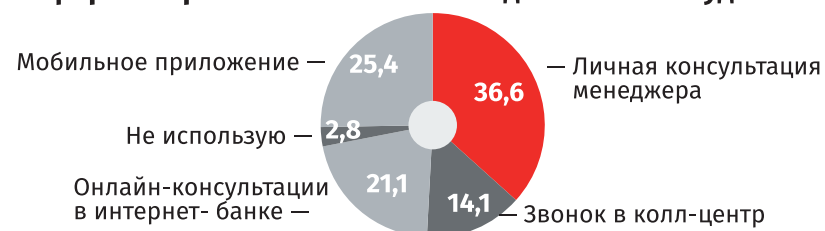
**Какие из полезных опций в рамках вашего РКО вы используете?**



**К какому сегменту бизнеса относится ваша компания?**



**Какая форма обратной связи с банком для вас более удобна?**



**Что повлияло на ваш выбор при открытии РКО в банке?**



Банк Хлынов

Малому  
бизнесу

## ОТКРЫТЬ СЧЕТ = МИНИМУМ ХЛОПОТ!

**Пакет услуг «Минимальный»**

0₽

- открыть счет онлайн
- стоимость пакета услуг



**Персональный партнер вашего бизнеса**

**8 800 250-2-777 банк-хлынов.рф**

Открытие расчетного счета (в том числе счета с особым режимом работы) в валюте РФ бесплатно, кроме счетов с использованием корпоративных банковских карт, вторых и последующих счетов; срочного открытия счета (в течение суток после подачи документов); открытия счета клиентам, в отношении которых введены процедуры, применяемые в деле о банкротстве и добровольной ликвидации. Условия пакета «Минимальный», и услуги, не включенные в пакет отражены/оплачиваются согласно «Тарифам комиссионных вознаграждений на предоставляемое обслуживание юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям в АО КБ «Хлынов» (далее – Тарифы). Услуги, не включенные в пакет расчетно-кассового обслуживания, тарифицируются по тарифному плану «Оптимальный». За оказание отдельных услуг, осуществление отдельных операций по счету, а также за осуществление операций, превышающих лимит операций, включенных в пакет, банком взимаются комиссии согласно Тарифам. Предложение не является офертой. Условия действительны на 26.08.2019 г. Подробности в офисах банка, по телефону 8 (800) 250-2-777 и на сайте банк-хлынов.рф. Коммерческий банк «Хлынов» (акционерное общество), лицензия ЦБ РФ № 254.

# Крайности молочного рынка



**Михаил Мищенко,**  
руководитель «Центра изучения  
молочного рынка», один  
из ведущих российских экспертов

— На рынке есть компании, готовые прийти в ваш регион и создать здесь бизнес по переработке молока. Но полагаю, что есть сильное лобби крупнейших местных игроков, которые не хотят сюда никого пускать. Им и так комфортно. И если правительство подвержено влиянию этого лобби, значит, для него вопросы развития региона далеко не первостепенны.

— Светский вопрос. Как вам у нас? Не в смысле природы и погоды, а с точки зрения молочной продукции.

— Впечатления хорошие. Все молодцы. Единственная проблема — заводов мало. При вашем большом объеме производства и незначительной переработке из области вывозится сырое молоко. Регион теряет добавленную стоимость.

Познакомился с очень классными ребятами-сыроарами из Демьяново. Я уверен, что стоимость не такая уж высокая. Здесь, на Вятке, есть возможность производить недорогие качественные продукты. На самом деле у вас таких сыроаров должно быть очень много. Сыр должен экспортироваться из региона.

— Признаться, я тоже впервые о них узнал. Тем более, что Демьяново даже с точки зрения транспортной доступности — это очень глухое место.

— Все относительно. Именно в такой относительной глуши может производиться большое количество качественных продуктов. С этой точки зрения самый показательный пример — Япония. Очень густонаселенная страна. Основной объем производства молока там сосредоточен на о. Хоккайдо, наименее населенном из Японских островов. Так же точно и Кировская область имеет такой потенциал. При населении 1,2 млн человек производить практически любую продукцию в расчете на внутренний рынок — глупо.

— Пару лет назад получил из правительства ответ: «Мы заинтересованы только в крупных перерабатывающих производствах». Что вы думаете о перспективах таких небольших переработчиков, как демьяновская сыроварня?

— Весь мир, развитые страны следуют тренду развития мелкотоварного молочного производства. Во Франции фермы с поголовьем больше 1000 голов запрещены законодательно. И все живут. Создавать условия и поддерживать маленькие производства куда более затратно для бюджета и хлопотно для чиновников.

— Предлагаю сместить ракурс на национальный молочный рынок. Какие прогнозы на цену?

— Нужно понимать, что на цену молока в России влияет глобальный рынок. Мы являемся импортером молока, закупает сегодня порядка 3,8 млн тонн в других странах. Пока мы хоть что-то ввозим, по ценам мы будем зависеть именно от этого остатка, которого нам не хватает.

Текущая ценовая конъюнктура в России и в вашем регионе аналогична общемировой. Сейчас во всем мире достаточно ровная ценовая динамика при достаточно высоких ценах на сырье.

Высокие цены на сырое молоко — это хорошо или плохо? На этот вопрос невозможно ответить, когда производители противостоят переработчикам. Высокие цены не выгодны последним. А значит, в ближайшее время, до конца года, они должны будут поднимать цены на готовую молочную продукцию.

Есть еще одна проблема. Высокая цена на сырое молоко не позволяет нам быть конкурентоспособными на глобальном рынке.

— Как-то прикидывал, для этого себестоимость молока на ферме должна быть чуть выше 10 рублей за килограмм. Но сейчас она гораздо больше.

— До 1917 года мы были конкурентоспособны на мировом уровне и были одним из крупнейших экспортеров. Это говорит о том, что у нас есть потенциал. Сейчас после десятилетий потрясений идет восстановление аграрного сектора. Но мы находимся в инвестиционной фазе. Например, в Европе все уже давно построено, у собственников нет необходимости строить что-то новое. И даже размер субсидий в этом случае вторичен. У нас иначе.

Еще одна причина нашей слабости — система господдержки. С одной стороны, она ставит агробизнес в зависимость от чиновников. С другой стороны, она развращает бизнес. Для многих региональных чиновников отраслевые субсидии — это инструмент давления.

— Скажу больше, у нас подготовили законопроект, который и налоговые льготы для сельхозпроизводителей ставит в зависимость от частных соглашений.

— Это огромное поле для неформальных решений. Это наши чиновники очень любят. Еще один фактор, снижающий конкурентоспособность, — кредитование. Государство субсидирует кредит. Но поддержку получает не фермер, не сельхозпроизводитель, а банк. Государство ему платит премию якобы за риск. Хотя в реальности все риски у агробизнеса. Мне кажется, это совершенно дикая система. Высокие даже с субсидиями проценты, к которым добавляется зависимость от госбанков. Их сотрудники могут просто взять и в какой-то момент потребовать назад деньги.

— В Кировской области проходили такую ситуацию. В 2013 году один госбанк потребовал у «Абсолют-Агро» немедленно вернуть кредиты, и предприятие стало банкротом.

— Это делается не просто так. Это фактически передел собственности. Есть еще третий фактор неконкурентоспособности — у нас государство только делает вид, что регулирует молочный рынок. Отсутствие регулирования рынка со стороны государства не дает отрасли развиваться. Когда ваши руководители с гордостью заявляют, что в области столько молока, хоть залейся, а она его вывозит в другие регионы. Не факт, что этим можно гордиться.

— Я почти верю, что наши власти пытались и пытаются уже много лет привлечь инвесторов со стороны. Но не получается. Впрочем, и местные переработчики не могут договориться о каких-то совместных действиях за пределами области.

— Они у вас сложные. Это факт, мы с этим тоже столкнулись. Но почему не могут привлечь инвесторов? Есть примеры, когда ситуация меняется буквально за год. По нашим исследованиям прошлого года, Татарстан тоже был сырьевым придатком. Привлекли инвесторов. И сегодня уже баланс изменился — это регион-переработчик. Вопрос: хочет ли на самом деле это делать правительство Кировской области?

На рынке есть много компаний, готовых прийти в ваш регион и создать бизнес по переработке молока. Но полагаю, что есть сильное лобби крупнейших местных игроков, которые не хотят сюда никого пускать. Им и так комфортно. И если правительство подвержено влиянию этого лобби, значит, для него вопросы развития региона далеко не первостепенны.

— На рынке готовой молочной продукции не самая благоприятная ситуация со стороны спроса. Стоит ли сейчас инвестировать в молочную отрасль?

— В России колоссальные перспективы. У нас самая молочная страна. Наши северные регионы, включая Кировскую область, Сибирь, даже центр — это пустая, слабо заселенная земля. На таких площадях есть колоссальные возможности для развития как мелкотоварного, так и крупнотоварного производства. Задача малого бизнеса — кормить местное население. А крупные компании, даже их объединения, должны ориентироваться на экспорт. Это моя гипотеза.

— Когда говорим об экспорте, есть ли перспективы роста спроса на мировом рынке?

— Мировое производство молока растет. И растет достаточно высокими темпами. Когда международные эксперты говорят о стратегических перспективах на 2040–2050 гг., то пророчат большое будущее молочному рынку. Они прогнозируют долгосрочный дефицит молока.

Но рост населения будет происходить в бедных странах. При отсутствии денег там нет перспектив для продаж натуральной молочной продукции. А богатые страны будут стараться обеспечивать себя натуральным молоком без особого роста выпуска, что мы видим сейчас в Европе.

Кстати, борьба с животноводством, пропаганда веганства — это все не случайные темы. Они целенаправленно поддерживаются и как элемент конкуренции между подотраслями сельского хозяйства, и как элемент глобальной политики. ▲ (0+)

# Молочные гиганты: топ-10 производителей сырого молока

Минсельхоз Кировской области опубликовал результаты производства сырого молока крупнейшими агропредприятиями региона за первое полугодие 2019 года. Список компаний, вошедших в рейтинг, не изменился в сравнении

с прошлым годом. Как и прежде в нем представлены по три предприятия двух крупнейших региональных агрохолдингов: «Дороничи» (Константина Гозмана и Альберта Занчурина) и КМК (семьи Сураевых).

В первом полугодии серьезные изменения произошли в позициях, которые занимают отдельные агрокомпании. Завершение строительства крупнейшей в регионе фермы Агрофирмы «Немский» и ее постепенное заполнение дойным

стадом привели к тому, что они поднялись на четыре позиции. Не исключено, что этот производитель продолжит тестить конкурентов. Ведь сейчас, по оценкам представителей минсельхоза, эта ферма заполнена примерно на 2/3. ▲ (0+)

## Рейтинг агрокомпаний-производителей сырого молока за I полугодие 2019 года

- **СПК «Красное Знамя»**  
Куменский район  
Руководитель – Владимир Шулаев  
**14 623**
- **Племзавод «Октябрьский»**  
Куменский район  
Руководитель – Александр Росляков  
**11 451**
- **Агрофирма «Дороничи»**  
г. Киров  
Руководитель – Владимир Гоман  
**10 478**
- **Агрофирма «Немский»**  
Немский район  
Руководитель – Сергей Корчемкин  
**9 748**
- **Агрофирма «Мухино»**  
Зуевский район  
Руководитель – Алевтина Стародумова  
**8 471**

- **Агрофирма «Новый путь»**  
Орловский район  
Руководитель – Сергей Бояринцев  
**7 923**
- **Агрокомбинат племзавод «Красногорский»** г. Киров  
Руководитель – Владимир Гоман  
**7 754**
- **Племзавод «Мухинский»**  
Зуевский район  
Руководитель – Николай Ложкин  
**6 958**
- **Агрофирма «Колхоз «Путь Ленина»**  
Котельничский район  
Руководитель – Сергей Киржаев  
**6 645**
- **Агрофирма «Среднеивкино»**  
Верхошижемский район  
Руководитель – Николай Харькин  
**6 291**

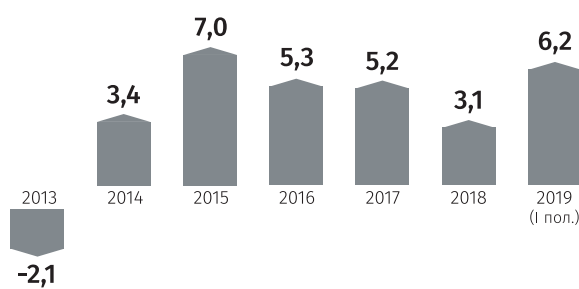
Валовое  
производство  
молока, тонн

Входит в состав  
Агрохолдинга  
«Дороничи»

Входит в состав  
ГК «Кировского  
молочного  
комбината»

\*По данным Минсельхоза.  
Подготовлено на основе  
данных Кировстата

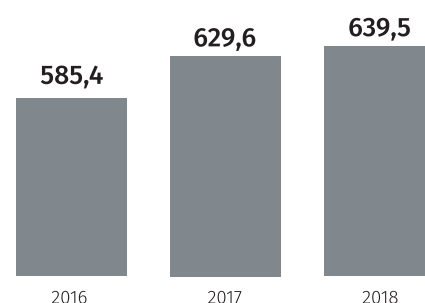
### Динамика производства молока в Кировской области, %



### Использование производственной мощности перерабатывающих предприятий, %



### Реализация сырого молока организациями и частными лицами, тыс. тонн



## СЧЁТ ДЛЯ БИЗНЕСА С ОВЕРДРАФТОМ



Открытие счета  
и обслуживание  
бесплатно!



Овердрафт сразу  
до 500 тыс. руб.



ФИКСИРУЕМ  
СТАВКУ  
ДО 31 АВГУСТА



**ДОТРАНС  
БАНК**

Киров, Комсомольская, 12а

(8332) 67-54-42

[www.dtb1.ru](http://www.dtb1.ru)

Предложение действует для новых и действующих клиентов банка, впервые заключающих договор овердрафта с 17 июня по 31 августа 2019 года и соответствующих требованиям АО «Первый Дортрансбанк» к финансовому состоянию Заемщика. Овердрафт расчетного счета с фиксированной ставкой 10,9% годовых. Сумма авансового лимита от 100 до 500 тысяч рублей. Через 3 месяца лимит пересматривается в зависимости от оборота по счетам и финансового состояния Заемщика от 300 до 10 000 тыс. рублей. Период непрерывной задолженности – 45 дней. Возможны различные виды обеспечения по согласованию с банком: поручительство или залог. Единовременная комиссия за предоставление кредита 0,5%. Подробная информация об условиях кредитования юридических лиц и индивидуальных предпринимателей – в офисе банка по адресу г. Киров, ул. Комсомольская, 12А или на сайте банка [www.dtb1.ru](http://www.dtb1.ru). Лицензия ЦБ РФ № 3271 АО «Первый Дортрансбанк»

# Санкции, Danke schön\*: стартап на импортозамещении сыра



**Александр Кочкин,**  
хозяин экофермы «Демьяново»

– В чем был прикол, как родилась идея выпускать сыр? Там, где мы живем, вообще нет сбыта для сырого молока. Начинали с самого простого – продавали сырое молоко. Потом делали самое базовое: кисломолочку и творог. Но потом пришло понимание того, что в наших условиях реальный выход – это сыр. 1000 литров молока превращаются всего в 100 кг продукта с длинным сроком реализации, – рассказывает молодой фермер Александр Кочкин.

## По заветам Сироты

Свое небольшое предприятие Александр позиционирует как экоферму. Действительно, юридически это К(Ф)Х, крестьянское (фермерское) хозяйство. Но куда важнее тот факт, что бизнесмену из отрезанного бездорожьем Подосиновского района удалось создать чуть ли не единственное в регионе небольшое, но оснащенное современным оборудованием производство – притом, что в регионах после введения продуктового эмбарго сыроварение стало чуть ли самым модным направлением развития малого бизнеса. На фестивалях в Подмосковье, которые организует лидер движения ремесленных сыроваров Олег Сирота, собирается по несколько сотен производителей со всех концов России.

Конечно, успешная реализация проекта по созданию демьяновской сыроварни во многом обязана государственной субсидии. В 2016 году Александру Кочкину удалось получить от государства 18 млн рублей по программе поддержки семейных животноводческих ферм.

– В этом плане нам грех жаловаться. Плюс к субсидии официально мы вложили в проект, который включал строительство новой фермы и пункта по переработке молока, свои 12 миллионов. Хотя на самом деле гораздо больше. Взяли эти деньги из нашего второго бизнеса, – продолжает свой рассказ предприниматель.

## Бизнес-династия Кочкиных

Можно сказать, что Александр Кочкин – бизнесмен уже во втором поколении. В 90-е годы его родители ушли с разваливающегося деревообрабатывающего предприятия и основали свое лесопильное производство. Но со временем перед ними встал вопрос о поиске сырьевой базы. В качестве выхода из ситуации отец нашего героя в середине 2000-х приобрел небольшое сельхозпредприятие, у которого было право аренды лесов. Так семья Кочкиных пришла в агробизнес.



Автор фото: Анастасия Ленгина

В то время Александр жил в Кирове и занимался реализацией продукции семейной фирмы. Но в 2009–2010 годах, во время кризиса, существование бизнеса оказалось под угрозой, он вернулся в Демьяново и фактически встал во главе предприятия. Вначале занимался исключительно лесом, но через пару-тройку лет взял на себя и аграрное направление.

– Вначале лет пять мы просто возили сырое молоко в бочке по району. Но было понятно, что это не самый лучший вариант. Тогда и решили идти в переработку. За последний год мы научились продавать нашу продукцию в небольшие местные сети. Но это не сыр. Практически невозможно объяснить людям, которые никогда не бывали за границей, что за настоящий выдержанный сыр по голландской или швейцарской технологии нужно платить больше 800 рублей, – продолжает свой рассказ Александр Кочкин.

## Наварить на санкциях

Впрочем, и для сыра из Демьяново нашлись покупатели. В начале августа во время одного из крупнейших в России сырных фестивалей в подмосковной Истре предприниматель с сотрудниками распродал более 300 кг. Столичные жители были готовы платить за демьяновские гауду и грюйер и полторы тысячи. Там же удалось найти и оптовых покупателей. Сейчас самолетом

“  
– Маленькие сыроварни – это круто. Это то, что отобрали у людей, создав гигантские комбинаты, которые выпускают ширпотреб. Понятно, что тогда стояла задача накормить людей. А сейчас мы должны говорить про индивидуальность продукта, ведь на каждой сыроварне вкус отличается. Делать именно уникальный сыр для наших неповторимых покупателей, ценителей – вот в чем фишка этого бизнеса.”

демьяновский сыр уже поставляется в Москву, Сургут и Казань.

Даже сравнительно небольшие партии 20–30 кг нужно еще доставить до аэропорта. Александр сетует, что одним из важнейших препятствий для развития его бизнеса является отсутствие нормальных дорог. В 2019 году Подосиновский район по-прежнему не связан асфальтом с «материковой» Россией.

У «Экофермы Демьяново» есть и вторая проблема, препятствующая развитию производства сыра. Но это уже болезнь роста.

– За последний год мы неплохо раскрутили свои молоко, йогурты, кефир. Сейчас нам просто не хватает молока для производства сыра. Приходится делать выбор между сыром и другими продуктами. Цельномолочка – это деньги прямо сейчас. А сыр должен зреть минимум три месяца, а лучше более полугодом. Приходится «замораживать» деньги, – поясняет Александр.

В планах фермера – поиск финансирования. В частности, есть надежды на привлечение второго транша госсубсидий.

– Последовательность такая: обеспечить корм для коров стабильного качества – получить грант для К(Ф)Х – обновить производство, – делится планами на будущее фермер и сыровар из Демьяново. – Старая ферма скоро рухнет, да и сыроварню нужно расширить на 200 кв. м. При производстве 3–5 тонн молока нам бы уже хватало его и на выпуск солидных объемов сыра. ▲ (0+)

# 300 миллионов из воздуха

На территории чепецкого подразделения «Уралхима» ввели в эксплуатацию новую азотную станцию. Чистота получаемого азота составит 99,99%. Инвестиции в проект подмосковского ПАО «Криогенмаш» превысили 1 млрд рублей. Компания рассчитывает получать 300 - 400 млн рублей выручки ежегодно.



Максим Рассохин,  
генеральный директор  
АО «ГалоПолимер»

“ – У любого оборудования есть ресурс, который вырабатывается. В определенный момент времени встал вопрос о модернизации своего производства. Но инвестиции, задействование собственных средств — это всегда дорого. Альтернативой стало предложение компании «Криогенмаш». Это компетентные на этом рынке люди. Они вышли с предложением долгосрочного сотрудничества с проектом с абсолютно понятной экономикой и конкурентоспособными ценами. Выбор был очевиден.

Химические предприятия-партнеры (КЧКХ и «ГалоПолимер Кирово-Чепецк») обязуются приобретать у дочернего предприятия компании «Криогенмаш» в течение 20 лет определенный объем технических газов цена на которые определяется по закреплённой в договоре формуле.

## Бери или плати

Экономическая модель бизнеса основана на долгосрочном контракте, который работает по принципу «бери или плати». Договор на весь расчетный срок работы оборудования нового завода обеспечивает инвесторам из Балашихи стабильность доходов и гарантированный возврат инвестиций. По словам представителей предприятия, так они рассчитывают в течение 10 лет вернуть привлеченные средства, а за следующие 5-6 лет вернуть собственные инвестиции.

Как рассказала «Навигатору» гендиректор ПАО «Криогенмаш» Мария Соколова, ранее это предприятие на протяжении десятилетий занималось исключительно проектированием и поставкой криогенного оборудования, включая линии по разделению атмосферного воздуха на фракции. Однако в начале 2000-х выяснилось, что в мире и в России в частности все большую популярность приобрела другая схема.

## Воздушная экспансия

Около 10 лет назад компания вслед за западными конкурентами начала продавать покупателям не технические решения, а готовую продукцию — технические газы. Чепецкий проект «Криогенмаш» —

уже шестое работающее по этой схеме производство в структуре компании. Еще два проекта находятся в стадии реализации.

— Каждый завод мы проектируем под нужды конкретного покупателя. В Кирово-Чепецке у нас размещено две установки мощностью по 5,5 тонн в час. В нашей классификации это нижняя граница среднего класса. Особенность этого проекта в том, что в данном случае требовалась очень высокая чистота готового газа. Во-вторых, химическое производство — это непрерывный цикл, поэтому мы заложили двукратное резервирование, чтобы гарантировать стабильность и непрерывность поставок, — пояснила госпожа Соколова.

## Через четыре года...

Ранее газообразный азот для нужд кирово-чепецких химвозможностей производился на площадке завода компании «ГалоПолимер». В 2015 году было принято решение об изменении схемы работы. Тогда тендер на строительство завода в Кирово-Чепецке у иностранных конкурентов выиграл «Криогенмаш».

Мировая практика показывает, что средний срок ввода в эксплуатацию таких объектов составляет 3-3,5 года. Однако проект в Кировской области несколько отстал от графика из-за сложных геологических условий площадки. Проще говоря, высокоточное крупнотоннажное оборудование нужно было смонтировать на бывшем болоте. Это потребовало дополнительных инженерных изысканий и применения сложных решений при закладке фундаментов.▲ (0+)

По данным «СПАРК-Интерфакс», ПАО «Криогенмаш» было зарегистрировано в Московской области в 1993 году. 95,66% долей компании принадлежат ПАО «Объединенные машиностроительные заводы», остальное находится в собственности АО «Газпромбанк — управление активами». По итогам 2018 года при выручке в 6,2 млрд руб. прибыль составила 863,4 млн руб.



## «Послестрой»: пять критериев выбора правильного подрядчика

«Послестрой» — на профессиональном сленге означает финишную уборку помещения после завершения строительных и отделочных работ. Если еще несколько лет назад многие строители и заказчики пытались делать ее своими силами, то сейчас нормой становится привлечение специализированной клининговой компании.

Каждый, даже сравнительно небольшой объект, требует серьезной работы после завершения ремонтных работ.

— В нашей практике среди большого количества средних по размеру объектов от 100 кв.м. и больше, на память приходит столовая «Ланч-Бранч», где в порядок надо было привести массу мелких деталей интерьера в зале, особого внимания требовало и сложное современное оборудование кухни. Все это предстояло сделать очень быстро к жестко поставленному сроку открытия, — рассказывают сотрудники клининговой компании «Деликат-Сервис».

В этой короткой истории нашли отражение сразу несколько основных требований, которые позволяют отличить действительно компетентную в «послестрое» клининговую компанию:

■ Оперативность на предварительном этапе. Готовность оценить объект в день обращения и сразу приступить к работе.

■ Гибкое ценообразование. Готовность включать в смету только работы, необходимые на вашем объекте.

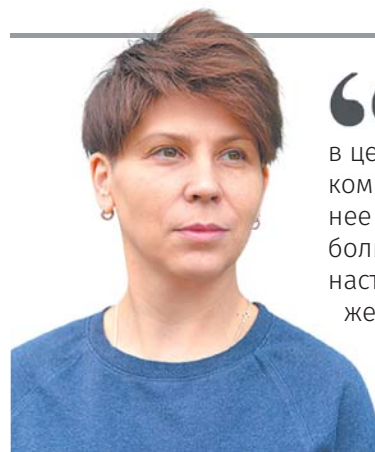
■ Наличие рекомендаций и опыта работы на аналогичных объектах. Они необходимы, что организовать уборку в условиях завершения строительства и отделочных работ.

■ Наличие постоянного персонала и профессионального оборудования. Использование неправильных технологий очистки приводит не только к задержкам, оно может нанести непоправимый ущерб только что отремонтированному помещению.

■ Забота об экологии. Это не просто модный принцип. Чтобы сразу после масштабной уборки ваши сотрудники могли приступить к работе, клининговая компания должна использовать только безвредные средства. ₺



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



“ — Для клиента очень важно, чтобы мы его не подвели. И лично сотрудника, и компанию в целом. Приводить в порядок огромный складской комплекс — это одни проблемы. Но, порой, не менее сложно подготовить к работе сравнительно небольшой салон, кафе или офис. Там требуется настоящему ювелирная работа. Поэтому в условиях жесткой конкуренции срок работы клининговой компании — это показатель ее надежности, того, что она не подведет.

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

# Налог пойдет по этапам

**В условиях опережающего роста доходов регионального бюджета чиновники заявили о необходимости повышения налога имущество предприятий для объектов торгово-офисной недвижимости. Они аргументируют это решение давлением со стороны федеральных властей.**

Но и без этих изменений со следующего года владельцы многих объектов коммерческой недвижимости должны в большинстве своем будут платить больше. Это объясняется переоценкой кадастровой стоимости, очередной раунд которой власти завершают в 2019 году.

В распоряжении «Навигатора» также оказался текст, согласно которому пострадают не только предприниматели в сфере недвижимости. Его авторы хотят обусловить получение агробизнесом льгот по налогу на имущество, которые оценивают почти в 350 млн рублей в год, частными договоренностями между чиновниками и сельхозпредприятиями.

Как отреагировали на эти инициативы представители предпринимательского сообщества, стало понятно в ходе обсуждения вопроса в Вятской торгово-промышленной палате.



**Лариса Маковеева,**  
министр финансов Кировской области

— Налоговое законодательство претерпевает изменения. Мы должны учитывать взаимоотношения с Минфином РФ, поскольку Кировская область — это регион, который получает дотации. Позиция в том, что решения должны способствовать сбалансированности бюджета.

Налог на имущество — это налог, который поступает в региональный бюджет. За счет него решаются вопросы, связанные с заработной платой, с реализацией национальных проектов. Я считаю, что бизнес должен учитывать этот фактор.

Большинство регионов принимало изначально максимальную ставку. Сегодня мы провели мониторинг по другим субъектам федерации. Во всех регионах ПФО приняты решения о повышении налоговой ставки, где-то это будет проходить поэтапно. Также идет процесс ликвидации налоговых преференций для небольших торгово-офисных помещений. Мы также стремимся к тому, чтобы уравнивать всех.

Есть еще один момент. Министерством финансов ведется жесткая политика по оценке налоговых льгот, которые есть в регионах. А пониженная ставка приравнивается к льготам. В результате бюджет субъекта теряет дважды. В первый раз, когда недополучает налог на имущество. Во-вторых, снижается объем дотаций, которые область получает из федерального бюджета.

Мы считаем, что идеальный вариант — со следующего года отказаться от льгот

для торгово-офисных помещений площадью до 1000 м², и увеличить ставку до 2%. Но мы видим, что кадастровая переоценка приведет к некоторому увеличению нагрузки. Во-вторых, все меры, которые мы предлагаем, будут тяжело восприняты налогоплательщиками. Поэтому готовы рассмотреть вопрос поэтапности.

Мы бы хотели услышать мнение предпринимательского сообщества, но говорить о том, что нужно все оставить как есть и ничего не делать, — тоже неправильно.



**Андрей Березин,** вице-президент группы предприятий «Система Глобус»

— Нужно уточнить, что сейчас налог на имущество по ставке 1% платят собственники помещений свыше 1000 м² по кадастровой стоимости. Те, кто владеет меньшими по площади помещениями, платят по остаточной стоимости, если находятся на общей системе налогообложения. Если на упрощенной системе, то вообще ничего не платят.

С одной стороны, логично, что система должна быть единой. Это позволяет получить одинаковые условия для всех, это принцип равных конкурентных условий. С другой стороны, мы понимаем, что те, кто получает льготы, — это малый и средний бизнес. Это люди, которые вообще никогда налог не платили. Для них даже 1% может стать критичным.

Мы прекрасно понимаем, что происходит на рынке Кировской области, какая ситуация в малом и среднем бизнесе. Нас не нужно сравнивать с другими территориями ПФО. У нас все намного хуже по многим аспектам и направлениям.

Даже при том, что налоги будут выплачивать все от нуля кв. м., налогооблагаемая база вырастет в несколько раз. Одновременное повышение ставки приведет к дополнительной нагрузке для малого и среднего бизнеса. По моему мнению, эта нагрузка будет критичной.

Статистика говорит о том, что бизнес в Кировской области умирает. С каждым годом количество предпринимателей и юридических лиц сокращается. И при этом каждый год возникают дополнительные нагрузки. Сейчас дополнительные налоговые платежи — это еще один шаг к концу всей этой отрасли.

Мы очень часто рассуждаем: выживет бизнес или нет. Наверное, выживет. Но так ставить вопрос — неправильно. Мы в результате получим снижение эффективности бизнеса. Когда

**В правительстве области подготовлен законопроект, предполагающий внесение существенных изменений в условия уплаты регионального налога на имущество. По нашей информации, он содержит следующие новеллы.**

**Предлагается пересмотреть базу при обложении торгово-офисных помещений площадью до 1000 м². Если сейчас они платят налог исходя из остаточной стоимости недвижимости, то исполнительная власть полагает, что их владельцы должны облагаться на общих основаниях — по кадастровой стоимости. Вторая важная новелла — повышение ставки налога на имущество для этой группы налогоплательщиков с 1% до 2% от кадастровой стоимости. Чиновники аргументируют двукратный рост нагрузки требованием федеральных властей устанавливать по региональным налогам максимально допустимую ставку.**

**Минфин области предлагает и другие нововведения, которые серьезно изменяют условия получения преференций по налогу на имущество. Например, сейчас от налога освобождены компании, имеющие статус сельхозтоваропроизводителей. Сохранение ими этой льготы в правительстве хотели бы привязать к неким частным соглашениям, которые должны подписываться с каждым предприятием в отдельности уполномоченным органом исполнительной власти.**

бизнес менее эффективен, он не развивается, не растут заработные платы, не растет потребление.

Буквально недавно видел данные о том, что у нас в торговле сейчас самый низкий чек за 10 лет. Сейчас введете повышенные налоги. Сегодня, наверное, выживут. Но что будет завтра, что будет через пять лет, через 10? Самое правильное — оставить деньги бизнесу, чтобы он развивался и создавал рабочие места. Это позволит увеличивать доходы по другим налогам.



**Андрей Усенко,**  
вице-президент Вятской ТПП

— Кировская область могла получить ставку 2% по налогу на имущество с торгово-офисных помещений с самого начала. Слава Богу, нас услышали. Пока только один раз снизилась льготная площадь с 2000 до 1000 м². Сейчас мы говорим о конструктивном взаимодействии. То есть не о резком увеличении, а о поэтапных изменениях. Вначале сокращение площадей, а дальше говорить о повышении ставки.

Я бы хотел отметить, что нужно не только добиться максимально длительного периода введения изменений. Мы не должны каждый год возвращаться к этому вопросу и узнавать решение за три месяца до налогового периода. Предприниматели должны закладывать в свои планы график снижения льготных площадей, когда ставка поднимется. Чтобы была предсказуемость этой истории. В условиях сокращения субъектов МСП фискальное воздействие на бизнес должно быть очень аккуратным.



**Владимир Журавлев,**  
предприниматель, депутат гордумы

— Нужно учитывать и проводить оценку регулирующего воздействия. И без этого не проводить никакого увеличения ставок и изменения других налоговых параметров. Сильные, наверное, выдержат двукратное увеличение ставки. Но остальные, подавляющая часть предпринимателей, с этим решением очень сильно просядут. Мы видим примеры,

когда более чем в 10 раз растёт нагрузка по этому налогу (прим. ред.: ссылка на ситуацию, в которой оказалось ЗАО «Надежда». После того, как обложение части их помещений стало осуществляться на основе кадастровой оценки, платежи выросли с 64 до 650 тыс. рублей в год. Этот пример привела сотрудница фирмы на круглом столе).

Я считаю, что власть ведет себя безответственно по отношению к бизнесу, когда абсолютно не просчитывает результат. Сколько предприятий умрет? Некоторые чиновники считают, что ничего страшного, если умрет 10% бизнесов. Но это же наши люди! А если умрут 10% ваших детей?

Я знаю случаи, когда люди продают здесь коммерческую недвижимость, пусть даже за копейки, и вкладывают деньги в объекты в Москве и других регионах. Они объясняют это полным отсутствием перспектив в нашем регионе: территория вымирает, средние доходы не растут. Вы сначала добейтесь восстановления роста реальных доходов, средней зарплаты, а уже потом думайте о повышении налогов!

Конкретный пример. При Никите Белых у нас ввели самые высокие ставки транспортного налога. Мы видим, сколько на улицах стало автомобилей с казанскими номерами, с номерами других регионов. Люди ищут способы регистрировать их за пределами области. Я понимаю желание наполнить бюджет. Но наполняйте его творчески — развивайте бизнес! А вы только повышаете издержки предпринимателей.



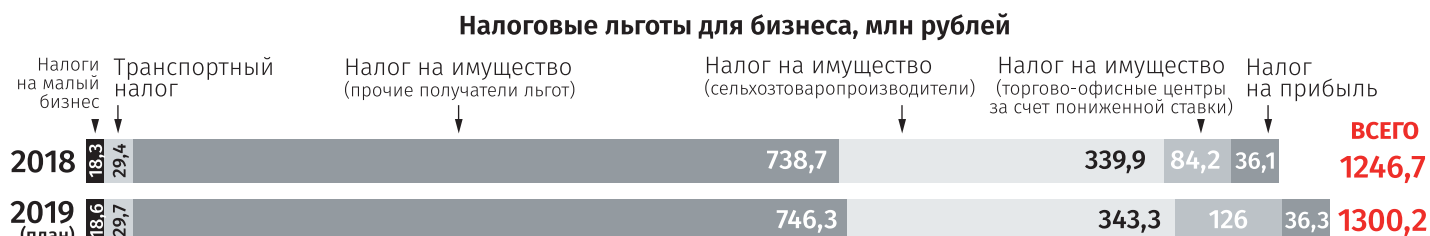
**Светлана Куклина**, генеральный директор АО «Вятский торговый дом»

— Это очень серьезное решение для владельцев торговой недвижимости. Чтобы его принимать, давайте посмотрим, что произошло с издержками их владельцев хотя бы за последние три года.

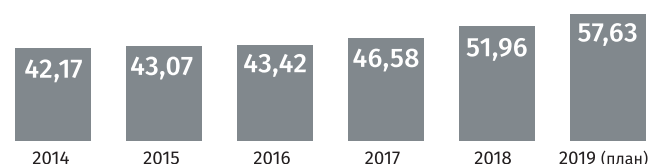
Коммунальные платежи — выросли на 20%. Тарифы на вывоз мусора — возросли в три-четыре раза. Более того, у нашей компании есть объекты, за которые по статье ТКО мы платили 30 тыс., а после роста тарифов вынуждены расходовать на эти цели 600 тыс. рублей. После того, как сгорел ТРЦ «Зимняя вишня», количество пожарных проверок возросло у нас в регионе в 25 раз. При этом бизнес обязывают реализовывать мероприятия исходя из расчетного, а не реального количества людей на объекте. Стоимость — десятки миллионов рублей.

Сегодня многие уже увидели, насколько увеличилась кадастровая стоимость недвижимости и, соответственно, налог на недвижимость. Это уже свершившийся факт. У нашей компании есть объекты, по которым рост очень значительный. Фактически мы видим полное изъятие прибыли владельцев торговой недвижимости.

Чтобы хоть как-то оптимизировать бизнес, что советует нам министр госимущества, я людей буквально заталкиваю в кабинеты. Они сидели по 4 человека, сейчас приходится размещать по 6 человек. Все для того, чтобы сохранить хоть какую-то эффективность и выйти на безубыточную работу за счет



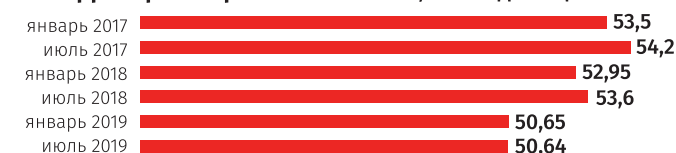
#### Доходы бюджета Кировской области, млрд рублей



#### Демография юрищ в Кировской области в 2018 году, ед.



#### Количество малых и средних предприятий на территории Кировской области, тыс. единиц



\*По данным Минфина КО, единого реестра субъектов МСП

сдачи в аренду высвободившихся помещений. И в этих условиях нам предлагают подумать о дополнительном увеличении налога!

Показательная статистика. С момента, когда ввели налог на недвижимость с кадастровой стоимости, объем строительства торговой недвижимости снизился в области на 70%. Это уже сигнал рынка о том, что в Кировской области совершенно невыгодно инвестировать в торгово-офисную недвижимость.

Запросите отчетность по ставкам аренды этих площадей! Они снижаются. Тому есть и объективные причины. Бизнес уходит в интернет. Там нет налога на имущество, нет коммунальных расходов, нет вывоза мусора. Добавьте к этому отток предпринимателей из региона.

Попытка смотреть на проблему однобоко через наполнение бюджета — непродуктивна. Нужно учитывать все факторы, которые влияют на состояние бизнеса. Невозможно бесконечно вытягивать средства из предпринимателей!



**Вадим Тимин**, генеральный директор АО «Вятка-ЦУМ»

— Однозначно порог нужно убирать. Платить должны все. Но переход на 2% — это жестко. Тем более если сохранить порог. Получится ситуация: «Кто везет, на том и едут». Вы нам только поднимаете издержки. Повторюсь, поднялась коммуналка, поднялись расходы на вывоз ТКО, за полгода электроэнергия выросла на 6,5%.

Кажется, что это незначительно, но это иллюзия, это много. Современные торгово-офисные центры вынуждены расходовать очень значительный объем электроэнергии для обеспечения комфорта посетителей и работников. Кондиционирование и вентиляция съедают очень много ресурсов, и оптимизироваться там негде.

На этом фоне можно посмотреть на наших соседей с улицы Воровского. Очень много предпринимателей там создали коммерческие объекты в результате перепрофилирования жилой недвижимости. Там минимальные коммунальные расходы. Там нет никакого комфорта для посетителей. Противопожарных мер там вообще нет. А мы на эти меры потратили огромные ресурсы. С нас требуют обеспечить эвакуацию одного человека с 3 м<sup>2</sup>. Где вы в наших ТЦ видели столько посетителей?

Еще раз, платить должны все. Но повышение ставок в условиях, когда товарооборот и доходы арендаторов падают, приведет исключительно к выемке денег у предпринимателей.



**Владислав Попов**, уполномоченный по защите прав предпринимателей Кировской области

— Вопрос с изменениями в налогообложении имущества на самом деле состоит из нескольких факторов, которые в конечном итоге могут привести к увеличению налоговой нагрузки на бизнес. Во-первых, переоценка кадастровой стоимости объектов. Наши деловые объединения оценили результаты этого процесса и выяснили, что в 90% случаев произойдет увеличение налогооблагаемой базы. Это федеральные правила игры, и мы не можем поменять их на локальном уровне.

Второй фактор, сейчас ряд бизнесов, которые владеют торгово-офисными объектами до 1 000 м<sup>2</sup>, у нас получают льготы. У других предпринимателей таких преимуществ нет. Вопрос о сохранении льгот при определении налогооблагаемой базы нуждается в серьезном обсуждении.

В третьем вопросе, который касается размера ставки налога на имущество, я однозначно поддерживаю позицию бизнес-сообщества. Она заключается в том, что нельзя резко, в два раза, увеличивать ставку. Возможно, было бы целесообразным оставить ставку на прежнем уровне 1% от кадастровой стоимости.

Низкая ставка имущественного налога является серьезным конкурентным преимуществом нашего региона. Мы и так ничем особенным не выделяемся в лучшую сторону из множества субъектов федерации. При повышении ставки мы потеряем это преимущество. На самом деле есть и другие пункты, по которым планируется изменить налогообложение помимо торгово-офисных помещений. Например, пересматриваются условия предоставления льгот для сельхозтоваропроизводителей. Считаю, что к этой теме нужно подойти крайне серьезно и рассмотреть весь перечень отраслей, которые бы могли получать льготы по всему спектру региональных налогов.

Еще один аспект этой темы — недопустимо, чтобы решение о предоставлении или непредоставлении льготных режимов кулуарно принимали представители органов исполнительной власти. Все вопросы налогового льготирования должны приниматься коллегиально с участием представителей всех ветвей власти и предпринимательского сообщества.

К сожалению, вопросы налогообложения не подлежат предварительной оценке регулирующего воздействия. Решение принимают исключительно депутаты Законодательного собрания. Сейчас мы будем работать с ними, настраивать их на то, чтобы они при ответе на вопрос, что выгодней, наполнение бюджета или потеря региональным бизнесом конкурентных преимуществ, приняли верное решение. ▲ (0+)

# «Роснано» продало свою долю в кировском «Нанолеке»

«Нанолек» ищет стратегического финансового партнера, который сможет приобрести 33-процентную долю после ее выкупа у государственной венчурной компании «Роснано». Собственники промплощадки в поселке Левинцы заплатили корпорации Анатолия Чубайса 2,35 млрд рублей за долю в кипрском оффшоре Nanolek Holding Limited. Это юридическое лицо владеет 100% ООО «Нанолек».

— Наша миссия в этом проекте полностью выполнена. Команда управляющего директора Ольги Шпичко успешно справилась со своей задачей. Отличный получился проект, важный и социально значимый. Желая «Нанолеку» дальнейших успехов! — прокомментировал в соцсетях сделку руководитель Роснано Анатолий Чубайс.

Долю «Роснано» выкупили партнеры компании в этом проекте. По имеющимся неподтвержденным данным, речь идет о топ-менеджерах «Нанолека» — президенте компании Владимире Христенко и гендиректоре Михаиле Некрасове и их деловых партнерах.

## 8 по 8: Миссия выполнима

Производитель фармпрепаратов объясняет выкуп доли «Роснано» завершением инвестиционного цикла проекта.

— На сегодняшний день мы можем говорить о том, что проект «Нанолек» под руководством «Роснано» достиг стадии жизненного цикла инвестиционного проекта, вышедшего на заданные мощности и доказавшего свою перспективность. Именно поэтому корпорация выходит из состава акционеров, — цитирует пресс-служба президента фармкомпания Владимира Христенко.

В «Нанолеке» признают, что сделка была совершена по инициативе «Роснано», поскольку алгоритм венчурного бизнеса предполагает получение доходов от реализации долей в проектах по цене, превышающей инвестированные средства. Так, в релизе госкомпании утверждается, что доходность от инвестиций (IRR) в «Нанолек» по факту закрытия сделки составила 8,6% годовых, что соответствует отраслевым практикам.



## В поисках замены Чубайсу

— Выход из ситуации жесткий. «Роснано» определило сроки и показатели, по которым должно было выйти из проекта. Нам удалось добиться некоторого продления сотрудничества, так как кризис 2014 года привел к замедлению реализации проекта. К 2019 году мы достигли уже неплохих показателей. Тем не менее, для молодой компании выплатить эту сумму было не так просто, — прокомментировал «Навигатору» генеральный директор «Нанолека» Михаил Некрасов.

Топ-менеджер фармкомпания пояснил, что для закрытия сделки с «Роснано» его компания вынуждена была воспользоваться заемными средствами. Сейчас выкупленная доля фактически рассматривается собственниками компании как казначейские акции. В «Нанолеке» рассчитывают, что в обозримой перспективе удастся найти стратегического инвестора для продажи этого пакета. В качестве потенциальных партнеров рассматривают финансовые корпорации, которые готовы поддержать дальнейшее развитие предприятия.

— Мы ищем тех, кто будет готов развиваться с нами. В планах компании в течение ближайших пяти лет вложить в развитие около 10 млрд рублей, — сообщил господин Некрасов.

## Мегарезультаты наноинвестиций

Первая информация о планах инвестиций «Роснано» в проект в сфере фарминдустрии на территории Кировской области появилась в конце 2011 года. Официальный старт строительства производственной площадки был дан летом 2012 года. До 2014 года государство через «Роснано» вложило в Нанолек 1,28 млрд рублей при том, что общая сумма инвестиций, по оценкам компании, оценивается в 6 млрд рублей.

За эти деньги на территории области с нуля построили биомедицинский производственный комплекс площадью 29,3 тыс. кв. м. Однако на протяжении нескольких лет выручка компании была явно ниже прогнозных значений.

И только в прошлом году предприятие резко увеличило выручку, которая, согласно отчетности, достигла 6,9 млрд рублей, а также начало демонстрировать прибыль. Этот показатель в прошлом году составил 217 млн рублей против 135,9 млн рублей убытка годом ранее. Эксперты объясняют это началом широкомасштабного производства продукции на площадке в Левинцах ряда востребованных препаратов, включая сложные вакцины. ▲ (0+)

## НА РАБОТУ ВАХТОВЫМ МЕТОДОМ в г. УФА срочно требуются:

- |                                    |                     |                               |
|------------------------------------|---------------------|-------------------------------|
| • Инженер-технолог по мехобработке | • Фрезеровщик       | • Резьбошлифовщик             |
| • Оператор-наладчик станков с ЧПУ  | • Токарь-расточник  | • Токарь-карусельщик          |
| • Контролер ОТК                    | • Токарь-автоматчик | • Слесарь-ремонтник           |
| • Сверловщик                       | • Шлифовщик         | • Слесарь-сборщик 5-6 разряда |
| • Токарь-универсал                 | • Слесарь МСР       | • Доводчик-притирщик          |

Прямой работодатель. Официальное устройство.  
Иногородним предоставляется жилье — бесплатно!  
Компенсация транспортных расходов!

**З/П от 60 000 руб.**

**т. 8-996-740-26-57 (Звонки по РФ бесплатно)**



## ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ

|                                                  |                                                                                                                                                                                               |                                     |
|--------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| Гор., обл., РФ                                   | Грузовое такси «ПОДОРОЖНИКИ», Фольк., Газели, Бычки, подача 15 мин,нал/безнал, дог-ры на трансп.обсл, От 420 р/час и 11,5 р/км, без вых.                                                      | 340-320, 777-491, www.340-320.ru    |
| Гор., обл., межгород                             | Газель, 6 м, тент (высота 2,2м) все загрузки, грузчики. Любой груз до 2 т. Без выходных.                                                                                                      | 45-14-03, 77-54-50                  |
| Сборные грузы по РФ, Москва, Екатеринбург, Пермь | ARTEGO Мерседес 6,8 м, РЕНО, 4-10 т, Мерседес бортовая платформа 7,2м., 13т, Кран-манипулятор 3т., Камаз-вездеход, Самосвал, Вездеход-манипулятор, любая форма оплаты, выделяем НДС           | 78-40-23, 78-40-46, 78-22-67        |
| Гор., обл.                                       | Автокран-борт, манипулятор, стрела до 3 т, борт до 6 т, размеры кузова 5х2,1 м. Фреза для ямочного ремонта. При заказе на 4 ч и больше - Скидка!!! Самосвал 15 т. Песок, щебень, гравий и т.д | 77-10-11                            |
| Гор., обл., РФ                                   | Автоуслуги Валдай, открытый борт, 5 т.,6 м, груз до 8 м. Нал/безнал.                                                                                                                          | 786-796                             |
| Гор., обл., РФ                                   | Газели, бычки, фольксваген.(с 8:00 до 20:00) Любая форма оплаты. Диспетчерские услуги.                                                                                                        | 340-111, 78-96-35, 340-111@bk.ru    |
| РФ                                               | Мерседес 1223 6 т, V 45 куб.м,тент, штора,длина 7 м + прицеп 5 т V 47 куб.м, тент длина 7,50 м верх, бок, зад. Общий V = 92 куб.м                                                             | 467-460, 25-15-20                   |
| РФ                                               | Мерседес-1217, 47 куб.м, до 6 т, 7,70 м, фургон                                                                                                                                               | 46-74-60, 25-15-20, 8-912-701-16-75 |
| РФ                                               | Скания -93, г.п. 8 т, объем 50 куб./м, длина 7,8 м, фургон, Скания-113, реф. 12т, длина 8,5 м, V 50 куб.м., попутные грузы, нал./безнал                                                       | 46-74-60, 25-15-20, 31-91-30        |

## СПЕЦТЕХНИКА

|                      |                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                          |
|----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| Гор., обл.           | Щетка дорожная-уборочная. Гидроклин, гидромолот. Виброкоток (трамбование, укатывание различного грунта), Ямобур (бурение отверстий в грунте до 2,5 м, закруч. винт. свай). Самосвал 15т.Снегоочиститель роторный, снегометатель. Песок, щебень, гравий и т.д | 77-10-11                                                                                 |
| Гор., обл., РФ       | АВТО - КРАН 14-32 т., стрела 14-40 м. КРАН-БОРТ 11тн, длина 6.7м, стрела 3тн.                                                                                                                                                                                | 44-33-30(МТС),<br>57-99-63,<br>8-912-824-93-90,<br>8-912-375-31-98,<br>www.avtokran43.ru |
|                      | Автокран - 90 т., стрела до 43м.. Нал/безнал                                                                                                                                                                                                                 | 77-30-77, 77-00-77,<br>49-57-23                                                          |
|                      | Автокран бортовой КамАЗ-стрела от 5 т. до 9 т., борт от 15 т. до 25 т+прицеп 8 м./15 т., нал/безнал, без выходных.                                                                                                                                           | 77-30-77, 77-00-77,<br>49-57-23                                                          |
| Гор., обл.           | Автокран-борт, манипулятор, стрела до 3 т, борт до 6 т, размеры кузова 5 х 2,1 м. При заказе на 4 часа и больше - Скидка!!! Самосвал 15т. Песок, щебень, гравий и т.д                                                                                        | 77-10-11                                                                                 |
| Гор., обл., РФ       | Автокран-борт-вездеход, борт 10т., 6м., Вездеход-самосвал 10т., Автокран-борт мерседес до 15т., до 8,5м. Эвакуация грузовой техники, тех.помощь. От 950р - за 1 час.                                                                                         | 78-2230                                                                                  |
| Гор., обл., межгород | Кран - борт г/п 12т., кузов 6,5/2,45/1,2 ,манипулятор г.п.3т(6т) длина10м , прицеп 8м 10т. Гор., обл., межгород , нал./безнал.                                                                                                                               | 49-23-83                                                                                 |

## УСЛУГИ ГРУЗЧИКОВ

|            |                                                                                                                                                                                    |                                                                     |
|------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| Гор., обл. | Автогруз-43. Транспорт малый и большой до 22 куб.м.<br>Грузчики, квартирные переезды, вывоз мусора, старой мебели. Нал/безнал. Любые документы. Микроавтобусы и автобусы на заказ. | 44-75-98, 455-333.<br>e-mail:<br>avtogruz-43@mail.ru                |
|            | Эвакуация грузовой техники, тех.помощь.                                                                                                                                            | ООО «САНАВТО»<br>тел.: 78-40-66,<br>78-40-46, 78-40-26,<br>78-40-23 |



## ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ ПО РФ

собственный транспорт,  
МЕРСЕДЕС 814, 817, V=40-45 куб.м, до 4 т, 7 м  
МЕРСЕДЕС 1223, 1217 V=45-50 куб.м, до 6-8 т,  
6-7.7 м, спальник;  
СКАНИЯ 113 РЕФ 12т; Возможна верхняя,  
боковая погрузка. Попутные грузы: Москва,  
Н.Н., Пермь.  
Оформляем документы, возможен безнал.

Т.: 46-74-60, 25-15-20

## УСЛУГИ СПЕЦТЕХНИКИ

- Самосвалы от 5 до 30 тонн.  
Продажа: песок, щебень, гравий, чернозем,  
грунт, раствор, бетон, кирпич силикатный,  
блоки стеновые.  
Без выходных.

**T. 777-677**



# Экспресс почта. Сэкономь на доставке.

## Заберем, упакуем, отправим и доставим прямо в руки

**Агрегатор служб доставки «ПостБюро»**  
**тел. (8332) 219-100**

## СТРОИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ

|                                                                                                                                   |                                                                                  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| ПЕНОПЛАСТ, СКОРАЛУПА 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 моделей ЭЛЕМЕНТОВ ФАСАДНОГО ДЕКОРА (карнизы, молдинги, откосы, подоконники, колонны, пилястры и другое) | тел.: (8332) 75-55-72, 55-78-20<br>E-mail: mp@penocch.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»,<br>ул. Солнечная, 8В<br>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

|                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| Лазерная резка лист. металла (сталь, нерж. сталь, алюминий, медь, латуни), а так же текстолита, керамики, паронита, металлопластика. Любые гравийные работы, токарные, фрезерные. Макс. размер заготовки 2500 x 1250 мм. толщ. до 6 мм. Точность раскроя до 0,1 мм | тел.: 75-55-72, 55-77-56,<br>E-mail: mp@penoceh.ru |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|

**К)СЕРВИС**+7 (8332) 45-06-64  
г. Киров, Октябрьский пр-т, 81а

Битрикс24

**Только до 31 августа скидки  
от 8 до 40% на Битрикс24**

# 4 простых шага к эффективной работе с клиентами



**Даниил Игошев,**  
руководитель отдела продаж  
компании «К)Сервис»

— Инструментами Битрикс24 сегодня пользуются уже более 5 миллионов компаний по всему миру. Их ценят, потому что они действительно выводят продажи на новый уровень. Кстати, до 31.08.2019 г. можно приобрести лицензию Битрикс24 со скидкой\*\* до 40%, участвуя в акции «Великолепная восьмерка» в ГК «К)Сервис». Кроме того, каждому клиенту платного тарифа достанется бонус от компании – скидка 50% на годовое техническое обслуживание.

**Залог успеха любой компании – качественная работа с клиентами. Во многих компаниях не выстроена грамотная система работы отдела продаж, из-за чего теряются потенциальные заказчики.**

Вместе со специалистами ГК «К)Сервис» мы разобрали основные шаги, которые нужно выполнить, чтобы сделать эффективную работу с клиентами. Эксперты советуют использовать для этого инструменты от Битрикс24.

## 1. Объединить каналы обращений

Клиенты задают вопросы, оформляют заявки любым удобным для них способом. Это может быть звонок, письмо на почту или сообщение ВКонтакте. Крайне важно, чтобы любой из этих запросов был оперативно замечен и обработан. Благодаря Битрикс24 CRM менеджерам не нужно будет вручную собирать заявки в разных местах, все они автоматически будут попадать в CRM\*. А значит, клиент будет своевременно замечен и обслужен.

## 2. Пользоваться подсказками CRM

Битрикс24.CRM помогает менеджерам сориентироваться в большом количестве сделок и клиентов. Исходя из универсального алгоритма продаж CRM напоминает сотрудникам о предстоящих или нерешенных делах или о сделках, по которым пока не запланировано дел, чтобы менеджер не забыл о них.

## 3. Автоматизировать работу

В работе менеджера есть множество процессов, которые стоит автоматизировать, чтобы сотрудник мог заниматься важной работой вместо рутинных дел.

В Битрикс24.CRM эту задачу решают работы и триггеры. Они включаются в работу, например, если клиент пишет по-



Источник фото: freepik.com

сле окончания рабочего дня. Робот ответит ему и поставит менеджеру задачу связаться с клиентом на следующий рабочий день. Таким образом, заявки от клиентов не будут теряться.

## 4. Анализировать эффективность

Битрикс24.CRM показывает количество сделок, процент выполнения плана, загруженность

менеджеров и каналов общения. Руководитель может в любой момент отследить эффективность работы менеджера, статус сделки и скорректировать план действий сотрудников. Отследить активность сотрудников также помогает большой блок «Задачи и проекты» в системе Битрикс24. В нем видны все задачи подчиненных и стадии их выполнения, поэтому сразу понятно, насколько эффективен тот или иной сотрудник. ☛

\*CRM – система управления взаимодействием с клиентами

\*\*Акция «Великолепная восьмерка»: скидки на покупку и продление лицензий Битрикс24 от 8% до 40% до 31.08.2019. Подробности акции на сайте [it.kserv.pro](http://it.kserv.pro) и по т. 8 (8332) 45-06-64.

Производственная компания «ВикРус» предлагает:

## Фасадные термопанели «два в одном»

- Одновременное утепление и отделка фасада здания
- Снижают эксплуатационные затраты на отопление
- Дополнительная шумоизоляция
- Десятки лет без ремонта фасада
- Оформление в любом архитектурном стиле и цветовой гамме
- Быстрый и простой монтаж в любое время года
- Можно использовать на стенах из любого материала

### «Клинкерная панель»

1000x700 мм  
толщина 60 мм

от 1200 р./шт

### «Мраморная крошка»

1000x490 мм  
толщина 20, 50, 100 мм

от 545 р./шт

Киров, Солнечный 8В, ТЦ «Загородный дом», т. 77-10-93, п. Ганино, ул. Южная, 12, т.: 8(8332) 77-10-93, 8-901-419-08-96, [mp@penoceph.ru](mailto:mp@penoceph.ru), [www.penoplastkirov.ru](http://www.penoplastkirov.ru)

## «Земляки. ВОЗВРАЩЕНИЕ НА ВЯТКУ»

ОТКРЫТИЕ  
II МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО  
МУЗЫКАЛЬНОГО ФЕСТИВАЛЯ

## ВЯТСКИЙ СИМФОНИЧЕСКИЙ ОРКЕСТР имени В. А. Раевского

главный дирижёр  
лауреат международных конкурсов  
**Константин МАСЛЮК**дирижёр  
лауреат международных конкурсов  
**Евгений ДРОБАХИН****9 18:00**  
**СЕНТЯБРЯ**  
СЕЗОН 2019-2020

12+

**Григорий ТАШИРЕВ**  
(скрипка, Москва)**Лейла НАСИБОВА**  
(флейта, Москва)**Максим БАБИНЦЕВ**  
(композитор, Москва)**Мария ЛУБНИНА**  
(фортепиано, Казань)**Тарас БАБИЙ**  
(тенор, Москва)БИЛЕТЫ В КАСЕ  
И НА САЙТЕ  
ФИЛАРМОНИИСПРАВКИ  
И БРОНИРОВАНИЕ ПО  
телеф. (8332) 64-52-47[philarmonia43.ru](http://philarmonia43.ru)ПРОГРАММУ ВЕДЕТ  
ЕЛЕНА ПРЕСНЕЦОВА

## КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- продажа  
- аренда



### 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

### СДАЮ В АРЕНДУ

на длительный срок - помещения  
многофункционального назначения  
на Свердлова, 25 А, 50 кв. м и 100 кв. м.  
Ремонт, телефонная точка.

т. 47-74-43, 8-912-827-74-43

### АРЕНДА

помещения свободного  
назначения, S=163,7 м².

Адрес:  
ул. Володарского, 185

Цена: 58 000 руб.



т. 78-42-58, ООО ЮК «Вердикт плюс»

### АРЕНДА

Сдаются нежилые помещения под офисы  
13,3 кв.м, 12,6 кв. м, 14,2 кв.м, 19,4 кв.м  
по адресу: Заготзерновский пер., 8

т. 8-922-965-45-20, 32-02-66, 62-46-10

### АРЕНДА ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

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



т. 8-912-717-83-11

## Продаю швейное производство.

Тел. 8-905-871-28-10

## АРЕНДА КОМПЛЕКСА для склада и производства

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

## СДАЕТСЯ В АРЕНДУ

ПОМЕЩЕНИЕ В САМОМ ЦЕНТРЕ  
ГОРОДА, УЛ. ВОРОВСКОГО, 71

692 м² ПЛОЩАДЬ  
ПОМЕЩЕНИЯ

200 руб./м²  
в месяц

8-922-989-51-51



Цена действительна на момент выхода газеты

## Надежно. Качественно. Практично



Краски  
и эмали



Грунт и  
грунт-эмали



Лаки



Раствори-  
тели



Спецэмали



Клеи

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

Аренда  
офисных  
помещений

Аренда  
помещения

оборудованного  
под банк (S=205.2 м²)

Продается  
оборудование:

- металлообрабатывающие  
станки
- стоматологическая  
установка

тел.: (8332) 40-66-37,  
40-66-56

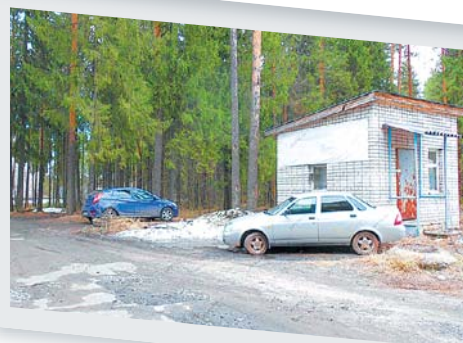
## ПРОДАЖА



### 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](http://www.lot-online.ru)

## Махинации со страховкой: преступление и наказание



**Юрий Тулунов,**  
исполнительный директор  
Центра по противодействию  
мошенничеству Кировского  
филиала CAO «ВСК»

**? Каждое заявление в страховую на компенсацию проверяют специалисты побезопасности. Удастся ли им что-то найти или это только способ затормозить выплаты?**

— Действительно, в последние несколько лет страховые компании внимательно относятся к пресечению действий людей, которые хотят обманом получать выплаты по полисам.

Нужно отметить, что в Кировской области крупные махинации на десятки и сотни миллионов если и происходят, то очень редко. Обычно получить какие-то средства за счет имитации страхового случая или завышения ущерба пытаются в случаях автострахования. Как правило это молодые люди, которые еще не осознали, что авантюры могут плохо закончиться.

В этом году мы раскрыли случай страхового мошенничества в Нолинском районе. Первые подозрения зародились еще на стадии анализа документов: автомобили жителей одной деревни не смогли развезти на лесной дороге за несколько десятков километров от дома.

Осмотр места экспертом-трассологом укрепил эти сомнения. Ситуация не могла развиваться так, как описали участники ДТП. Более того, высоко на дереве, в которое якобы въехал поврежденный автомобиль, мы обнаружили сломанные сучья и следы смазки. Стало понятно, что машину привезли туда на погрузчике со стрелой. С помощью свидетелей нам удалось найти и подлинное место аварии.

Эти материалы мы представили в полицию и благодаря их помощи дело дошло до суда. Участники аферы получили приговор по статье о страховом мошенничестве.

Кстати, вначале мы пытались убедить молодых людей отказаться от первоначальных показаний, изложив собранные нами факты. Я даже разговаривал с отцом одного из участников дела. Но молодой человек стоял на своем. В результате биография парня теперь испорчена уголовной статьей.

Активность страховых компаний, помощь со стороны правоохранительных органов, а также изменения в законодательстве, уже помогли сократить количество преступлений в нашей сфере. Полагаю, что людям становится ясно, что попытки обмануть страховую компанию заканчиваются плохо. И наоборот, честные действия — позволят вам за счет страховки ликвидировать возникший ущерб. **Р (16+)**



**Кировский филиал CAO «ВСК»**  
ул. Пятницкая, 23  
т.: 8 (8332) 41-30-70, 35-51-97,  
35-04-87, vsk.ru

\*Условия по продуктам уточняйте на сайте компании, в офисах и у агентов. Страховое акционерное общество «ВСК». Юр.адрес: г. Москва, ул. Островная, 4. Кировский филиал страхового дома «ВСК»: г. Киров, ул. Пятницкая, 23.

Лицензия Банка России от 11.09.2015: СЛ №0621, СИ №0621, ОС №0621, ОС №0621-04, ОС №0621-05, ПС №0621

## Греемся с умом: правила выбора батарей



**Юрий Кропанев,**  
директор сети магазинов  
«Сантехмаркет»

— Радиатор — это только одна из составляющих системы отопления. Поэтому вначале нужно сказать несколько слов о том, какой система должна быть в идеале. Во-первых, нужен котел с КПД, близким к 100%. Во-вторых, с минимальными потерями энергии в трубопроводах. А это означает, что они должны иметь превосходную теплоизоляцию. Еще нужно добиться минимизации диаметра труб: чем меньше объем теплоносителя, тем меньше энергии тратится на поддержание необходимой температуры.

И только третий момент касается непосредственно радиаторов. Этот элемент системы отопления в идеале должен иметь максимальную теплопроводность, чтобы быстро отдавать тепло.

### Проводник для тепла

Существует много разных видов радиаторов, которые отличаются, в первую очередь, материалом. Наиболее эффективными считаются изготовленные из алюминия. Но у них есть свой минус — алюминий подвержен коррозии.

Наша практика показывает, что во многих городах и поселках области из-за низкого качества теплоносителя более или менее долговечны только традиционные чугунные варианты. Но они, кроме относительно плохой теплопередачи, имеют еще один минус.

Батарея работает не только на излучение тепла. Современный радиатор спроектирован так, чтобы обеспечивать постоянное движение воздуха по ребрам. Чугунный радиатор шершавый, а это мешает конвекции.

### Пересчитать ребра

Если вы решили перед зимой все-таки хотя бы по-минимуму усовершенствовать систему отопления, есть упрощенные формулы. Так, радиаторы сопровождается информация о тепловом потоке одного ребра. Используя ее и средний коэффициент — 1 кВт на 10 м<sup>2</sup> помещения — можно приблизительно посчитать, какое количество ребер должно быть у батареи.

Кстати, «Сантехмаркет» производит несколько типов радиаторов под собственной торговой маркой. Их, как и дополнительную арматуру, вы всегда можете приобрести в наших магазинах и на сайте. На большинство вопросов вам смогут ответить наши консультанты. Хотя повторюсь, для создания действительно эффективной и экономичной системы отопления нужны сложные инженерные исследования, которые лучше заказать профессионалам. **Р (16+)**



**Головной магазин:**  
ул. Металлургов, 8  
Тел. 8 (8332) 32-91-36  
**интернет-магазин:**  
santehmarket.ru

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

## Начните обновление с мебели



**Андрей Лаптев,**  
руководитель мастерской «Уют»

**Ничто в нашей жизни не вечно, включая уютный антикварный диванчик или любимое всей семьей кресло. Все это рано или поздно теряет свою первозданную красоту. С некоторыми вещами особенно трудно расстаться, поскольку они могут таить дорогие сердцу воспоминания. Сохранить функциональность мебели, вернуть ей быллой блеск и шик поможет обивка и перетяжка.**

Все виды работ по восстановлению предметов мягкой мебели возьмут на себя специалисты нашей мебельной мастерской «Уют». Почему это выгодно:

■ 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, а также внутреннего наполнителя.

■ 3. Простор для фантазии. Наши мастера помогут воплотить в жизнь ваши дизайнерские задумки. Вы сможете комбинировать различные обивочные материалы, сочетать кожу и ткань. Взамен старенькой, несове-



ренной 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. **Р**



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

## Жизнь с чистого листа



**Алексей Чагаев,**  
антикризисный управляющий,  
генеральный директор  
ООО АК «БЭСТ»

— Практика по личному банкротству формируется в России с 2015 года. За четыре года закон о банкротстве превратился из инструмента помощи физлицам, испытывающим реальные финансовые сложности, в инструмент, которым активно пользуются предприниматели, публичные персоны, так и их кредиторы. Процедура банкротства — целый комплекс услуг, когда вам на помощь приходят арбитражный управляющий и юристы. Объявлять себя банкротом стоит при долгах до полумиллиона рублей и выше. Сейчас стоимость процедуры банкротства составляет в среднем от 80 000 рублей. Она занимает от года до 1,5 лет.

Вы можете быть уверены в том, что обратившись к нам, мы гарантированно поможем выбрать именно для вас оптимальный путь решения вашего вопроса, разработать индивидуальный план процедуры банкротства. На начальном этапе проведем полноценный финансовый анализ должника, в результате которого еще до подачи заявления о признании несостоятельным будут выявлены всевозможные риски, предложены пути их устранения. Помимо личного банкротства частных лиц, мы специализируемся на банкротстве юрлиц. Когда юрлицу необходимо подавать заявление на процедуру банкротства? Закон прямо обязывает руководителя подать заявление в установленные законом сроки при невозможности в полном объеме исполнить обязательства перед кредиторами; наличие кредиторской задолженности перед контрагентами (если сумма долга превышает 300 тыс. руб., а срок задолженности более 3 месяцев); невозможность выплатить неустойку по срыву госконтракта и др.

Наши юристы имеют огромный, более 8 лет, положительный опыт ведения дел по банкротству организаций в Москве, Петербурге, Екатеринбурге, Татарстане, Кировской области и др. Обратившись к нам, уже списали за счет процедуры банкротства более 700 млн руб. долгов. **Р (16+)**



ул. Горького, д. 5, оф. 408  
Тел.: 8-922-668-06-38  
**akbest.business.site**  
ООО АК «БЭСТ», ОГРН 1114345015289

## Грани стиля мебельного бизнеса



**Ярослав Шулаков,**  
руководитель мебельной  
фабрики «Грани стиля»

— 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 уровень 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 детского сада. Она расширила 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+)**



т. 8 (953) 945-70-70  
**vk.com/granistilya**  
**Yaroslav\_kirov@mail.ru**

## МЕДИАПРОЕКТ НАВИГАТОР.LIVE В ЦИФРАХ

|                                                                  |                 |                                                                                  |                |                                                                    |                      |                                                                                                                                                      |          |
|------------------------------------------------------------------|-----------------|----------------------------------------------------------------------------------|----------------|--------------------------------------------------------------------|----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| рекордное количество просмотров одного прямого эфира             | <b>31510</b>    | рекордное расстояние телемоста (Киров — пгт. Красная Поляна, Краснодарский край) | <b>2400 км</b> | секунды в эфире                                                    | <b>102000</b>        | каналов одного реального вещания (YouTube, Facebook, UK, Instagram, Twitch). Трансляции идут на нескольких платформах, включая ваши социальные сети. | <b>5</b> |
| прямых трансляций, в том числе и выездных, проведено за 4 месяца | <b>&lt; 100</b> | приглашенных экспертов (первые лица компаний и их сотрудники)                    | <b>80</b>      | непрерывного вещания с летней церемонии премии «Человек Года-2019» | <b>2 ч. 36 минут</b> |                                                                                                                                                      |          |

### Навигатор.LIVE – медиапроект для бизнеса и о бизнесе

Предлагаем вам принять участие в активно набирающем популярность проекте Навигатор.LIVE и рассказать о своей компании, своем предложении (от истории о становлении бизнеса до тест-драйва продукции или услуги). Мы поможем мощно и интересно решить ваши задачи. Подробности участия в медиапроекте уточняйте у нашего продюсера по тел. 8-909-135-68-51 (Алена).

**LIVE** **НАВИГАТОР** **navigator\_kirov\_group** **navigator.kirov** **navigator\_kirov** (16+)

### 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+)**



# Нет предела совершенству

Отчет о своей деловой поездке в Израиль представил и. о. главного врача, стоматолог-терапевт, ортопед клиники «Денталия» Павел Соболев.

## Уникальная возможность

Тема работы с применением дентального микроскопа очень давно волнует умы и сердца стоматологов всего мира. Уже несколько лет мы успешно используем его в своей практике. Но как известно, нет предела совершенству. Поэтому я отправился в далекую страну Израиль на индивидуальное обучение к гуру стоматологии Михаилу Соломонову. Очень многие известные российские специалисты учились эндодонтии именно у него. Тель-Авив встретил жаркой солнечной погодой, располагающей к отдыху, но все время было расписано по минутам, жесткий учебный график.

## Мечта любого стоматолога

Специализированный «Endodontic Medical Center Dr. Solomonov» располагается на 8 этаже высотки на самом берегу Средиземного моря. Шикарное место для стоматологической практики, и мечта любого пациента лечится в таком комфорте. Меня, как специалиста, впечатлила высокотехнологичная начинка эндодонтического центра. Кстати, уровень оснащения нашей клиники, используемых методик, знаний докторов находится на достаточно высоком уровне.

С гордостью хочу отметить, что «Денталия» имеет один из лучших дентальных микроскопов Zeiss (Германия). Именно такое оборудование было предложено для работы на мастер-классе у Михаила. Концепция и подход к лечению одинаковы: при выборе тактики лечения руководствоваться биологическими принципами и, исходя из патогенеза заболевания, проводить грамотное лечение, а не простое слежение инструкциям производителей различных материалов и инструментов; максимальное



сохранение тканей зубов при лечении. Важно, что с доктором Соломоновым мы говорим на «одном языке».

Тесное деловое общение, обучение тонкостям и нюансам апикальной хирургии, углубленное проникновение в детали работы с микроскопом – об этом мечтает каждый молодой специалист. Мне очень повезло! Целых четыре дня под руководством мастера были чрезвычайно полезны и превзошли все мои ожидания. Свободное неформальное общение с коллегами за ужином, непринужденная атмосфера также способствовали хорошему настроению. Некоторые моменты, обсуждаемые в процессе живого разговора, что приятно отметить, сам мастер взял на вооружение.

## Прикоснуться к истории

Несмотря на то, что программа обучения была насыщенной, мне удалось побы-



вать в священном городе Иерусалиме, узнать, увидеть много удивительного, прикоснуться к истории. Здесь я ощутил невероятное спокойствие, уверенность в своих силах, желание работать и совершенствоваться в профессии. Земля обетованная, я обязательно сюда еще вернусь.

«Денталия» дает всем специалистам клиники шанс на лучшее обучение за рубежом и в ведущих российских учебных центрах, возможность работать на самом современном оборудовании, применять новейшие технологии. Нам очень важно сохранить здоровье своих пациентов, мы хотим видеть их счастливые улыбки! ₴



г. Киров, ул. Розы Люксембург, 77, т.: (8332) 40-30-33, 8-953-681-46-77, dentalia7@ya.ru, dentalia21vek.ru

ЛО-43-01-002335 от 22.06.2016 г. выдана Министерством здравоохранения Кировской области

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

## 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 Лиц. № ЛО-43-01-000843 от 27.07.2011г.  
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**

\*цены действуют на момент выхода рекламы \*\*Бессрочно

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

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

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ



# ДЕТСКОЕ МЕНЮ



РЕСТОРАНЪ  
• ВАСНЕЦОВЪ •

НАСЛАЖДАЙТЕСЬ БЛЮДАМИ АВТОРСКОЙ КУХНИ,  
СОЗДАННЫМИ ДЛЯ ДЕТЕЙ

Все блюда ДЕТСКОГО МЕНЮ увлекут любого ребёнка!

- Подробное меню на сайте: Ресторан-Васнецов.рф
- Адрес: ул. Спасская, 41
- т. (8332) 44-18-18

Салат «Заяц лесной»  
115р



ОТВЕДАЙТЕ ВКУСНЫЕ БЛЮДА

Меню наполнено специальными детскими блюдами  
с оригинальной подачей

- Подробности на сайте: Грильбар-Мюнхен.рф
- Адрес: Октябрьский проспект, 120
- т. (8332) 47-30-30



МЮНХЕН  
ГРИЛЬ-БАР

Котлета «Совушка»  
со свежими овощами  
165 р



КАФЕ  
АГАТА

ЗАВЕРШИТЕ ТРАПЕЗУ С ЛЮБИМЫМИ ГЕРОЯМИ

Десерты, приготовленные в форме любимых детских героев, станут  
запоминающимся аккордом вкусной трапезы вашего малыша.

- Подробное меню на сайте: КафеАгата.рф
- Адрес: ул. Маклина, 56
- т. (8332) 43-14-14

Десерт  
«Веселые птички»  
146р



кафе-киров.рф

# «ФАБРИКА КУХНЯ» приглашает к столу!

**Корпоративное питание  
для вас и ваших сотрудников.**

При заключении договора вам  
предоставляется персональный  
менеджер

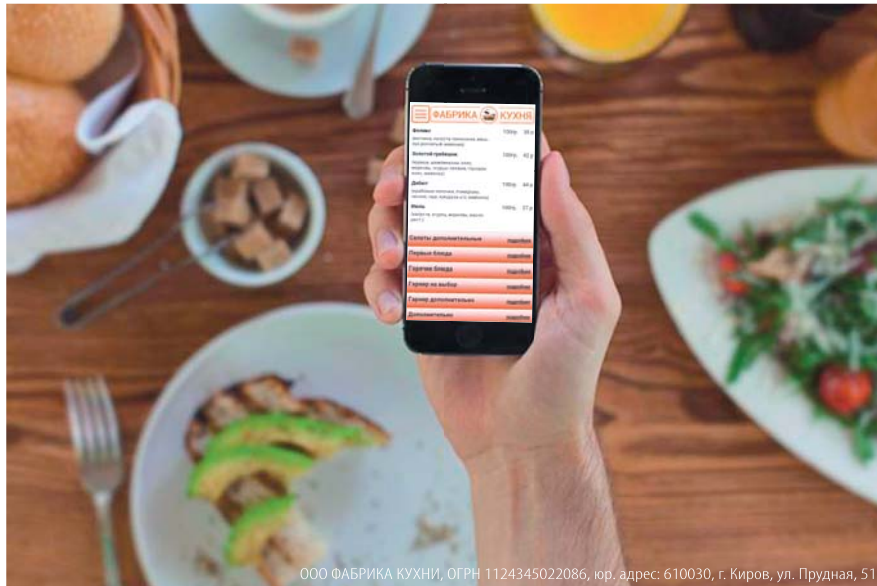
**Закажи обед сегодня до 9:30!**

**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



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



**Разнообразное меню  
на каждый день**



**Бесплатная  
доставка**



**Экологичная  
упаковка**



**Удобная система  
оплаты**

## ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ФОТО АЛЬБОМЫ

ДЛЯ ВЫПУСКНЫХ, ЮБИЛЕЕВ и т.д.

ПОЛИГРАФИЧЕСКОЕ КАЧЕСТВО  
ТВЕРДЫЙ, МЯГКИЙ ПЕРЕПЛЕТ...



*Сохраняем  
прекрасные  
моменты!*



КИРОВСКАЯ ОБЛАСТНАЯ  
ТИПОГРАФИЯ  
www.printkirov.ru

(8332) **38-34-34**  
г. Киров, ул. Ленина, 2



СТАРЫЙ ДВОРИК  
— на Орловской —

## НОВЫЙ ОТЕЛЬ

Киров, Орловская, 48

Телефон бронирования:  
т.: (8332) 22-00-45, 8-919-511-62-75  
www.oldkirov.ru

# ВСЕ ДЛЯ ЗАБОРА

# ВИНТОВЫЕ СВАИ

**Гибкие цены**



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

**1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8**  
НОВЫЙ УРОВЕНЬ АВТОМАТИЗАЦИИ УЧЕТА

**1С 54-ФЗ**  
ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИИ



**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 31.08.2019 0+

**1 БУХГАЛТЕРИЯ.РФ**



**ВАШ ЛИЧНЫЙ БУХГАЛТЕР**



от 400 руб./мес.

**411-001**

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