

БИЗНЕС НАВИГАТОР

navigator-kirov.ru

Рейтинги. Лица. Кейсы

Стройку уговаривают
не падать
стр. 6⁽⁰⁺⁾

Прививка большого
бизнеса от «Нанолека»
стр. 8⁽⁰⁺⁾

Эксклюзивное
интервью
со столичным
адвокатом
бизнесмена
Леонида
Яфаркина
стр. 10⁽⁰⁺⁾



«Победилово»
набирает высоту
стр. 4⁽⁰⁺⁾

Динамика
пассажиропотока,
тыс. чел.



Банк Хлынов

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 07.10.2019 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.

МЮНХЕН

ГРИЛЬ-БАР

Oktoberfest

ПОПРОБУЙ НА ВКУС НАСТОЯЩИЙ ОКТОБЕРФЕСТ!



ПАШТЕТ ИЗ ПЕЧЕНИ
В ЧЕРНИЧНОЙ ГЛАЗУРИ



САЛАТ ИЗ СЫРОВАЯНОЙ ШЕЙКИ
ЗЕЛЕНИ И ХУРМЫ С ПЕЧЁНОЙ СВЕКЛОЙ, РУККОЛОЙ И МАНГОЛЬДОМ



СУП ИЗ КОПЧЁНЫХ ТОМАТОВ
С КАЛЬМАРОМ И ПАРМЕЗАНОМ



ФИЛЕ СОМА
С ЛИМОННЫМ ЖЕЛЕ



ЧЁРНАЯ ПАСТА
С ОСЬМИНОГОМ И ПАРМЕЗАНОМ



БЕФСТРОГАНОВ ИЗ ТЕЛЯТИНЫ И БЕЛЫХ ГРИБОВ



КОРЕЙКА НА КОСТИ

8 СОРТОВ РАЗЛИВНОГО ИМПОРТА

Г. КИРОВ, ОКТЯБРЬСКИЙ ПРОСПЕКТ, 120
Т. (8332) 47-30-30 | ГРИЛЬБАР-МЮНХЕН.РФ

НАВИГАТОР. БИЗНЕС ГЛАВНОЕ ЗА НЕДЕЛЮ:

- 3 ФИНАНСЫ
- 5 РЕЙТИНГИ
- 6 КРУГЛЫЙ СТОЛ
- 8 ИНТЕРВЬЮ
- 10 ТЕМА НОМЕРА
- 12 НОВОСТИ
- 14 ОБЗОР
- 15 ТЕХЗОНА
- 16 #LIVE*. НАВИГАТОР

*LIVE - В ПЕР. С АНГЛ. ПРЯМАЯ
ТРАНСЛЯЦИЯ

Распространение:

• По предприятиям и организациям г. Кирова:.....4700 экз.
• На стойках300 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
ВТППул. 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
Отель «Арт»ул. Герцена, 88
Отель «Старый дворик»ул. Мопра, 52
ОАО «НБД-банк»ул. Ленина, 79Б
ООО «РСКОМ»ул. Производственная, 29
Офисный центрул. 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
Столоваяул. 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 центрул. 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

E-mail:

rottel@navigator-kirov.ru – рекламный отдел;

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 – 13403.
Объем – 5 п.л. Тираж подписан к печати:
по графику – 13.00, фактически – 13.00
Дата выхода из печати – 06.10.2019 г.
Дата выхода в свет – 07.10.2019 г.
№28 (482)

16+

Тираж 5000 экземпляров

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

Золотая лихорадка

По данным на 4 октября, за год золото продемонстрировало огромный рост. Его валютные котировки на международных биржах выросли на 25,8%, при том что сопоставимые по срочности вклады и депозиты в долларах США в российских банках на этом временном отрезке позволяли получать 2-4% годовых.

Защитный актив

Рост цены на золото во многом объясняется тем, что на финансовых рынках этот благородный металл выполняет защитную функцию. При тех или иных угрозах долгосрочные инвесторы предпочитают вкладываться в то, что может сохранить свою ценность несмотря на грозящие катаклизмы.

А угроз для роста мировой экономики в последний год было очень много. Среди них и макроэкономические риски ведущих экономик, которым грозит кризис на раздутых рынках государственного и частного долга. И торговые войны, которые в последний год американская администрация инициирует не только против своих геополитических противников вроде России, КНР, Ирана, но и против своих союзников в лице ЕС.

Все эти тренды вызывают повышенный спрос на золото. Вместе с тем, нужно помнить, что это не только финансовый

инструмент. Общемировой экономической рост поддерживает и промышленный спрос на желтый металл.

Нужно понимать, что для не финансово обеспеченных людей – это не самый удобный инвестиционный инструмент.

– К металлическому золоту нужно относиться, скорее, как к страховке на самый критический случай. Золото – достаточно проблемный актив. Памятные монеты и слитки все еще облагаются НДС. В результате разница между курсами продажи и покупки может достигать 30%. Исключение составляют так называемые инвестиционные монеты. Но и здесь банки порой отказываются их выкупать или снижают стоимость из-за мельчайших царапин, – пояснил руководитель кировской компании «Ажиро-финанс» Константин Кропанев.

Эксперт также отметил, что существуют варианты вложения в «бумажное» золото, то есть ценные бумаги, привязанные к стоимости этого благородного металла.



Михаил Зельцер,
эксперт «БКС Экспресс»

– Золото торгуется выше психологически важного уровня в \$1500 за тройскую унцию. Восстановление спроса на «защитные» активы обусловлено опасениями участников торгов развитии мировой экономики. Растущий среднесрочный тренд в золоте остается в силе до ухода котировок ниже \$1460. Вверху ограничителем роста выступают уровни многолетних максимумов в диапазоне \$1540–1580. По оценкам Independent Strategy, в 2020 г. цены на золото могут вырасти на 30% до \$2000 за унцию.

Палладиевый бум

От золота не отстают и другие драгметаллы. Конечно, они далеко не так востребованы в качестве резервов, тем не менее показали за год огромный рост. Буквально на днях финансово-экономический журнал Forbes обратил внимание на рекордный рост спроса на палладий. Интерес к этому металлу журналисты издания объяснили ужесточением экологических требований к двигателям внутреннего сгорания. Дело в том, что палладий наряду с родственной платиной является важнейшим компонентом каталитических нейтрализаторов, призванных снижать вредное воздействие выхлопных газов.

За прошедший год палладий – крупнейшим мировым производителем которого является «Норникель» – подорожал на мировом рынке на 57%. Если год назад этот металл стоил 1046,6 долларов за тройскую унцию, то на текущий момент он обогнал золото и котируется по 1643,5 доллара США за 31,1 грамм. ▲ (0+)

В материале отражается изменение цен на биржевые товары в прошлом. Приведенные факты не могут рассматриваться как гарантия сохранения этого тренда в будущем. Статья носит информационный характер и не должна рассматриваться как частная или публичная консультация, либо призыв к приобретению тех или иных активов.

Почему бизнес-кредит выбирают в «Дортрансбанке»

1

Кредит за один визит в банк

4

До четырех дней решение по кредиту

4

Четыре документа дистанционно - для предварительного решения

«Буквально все решается по электронной почте, телефону. Документы собираются, отправляются. Ничего сложного нет. Они видят, как мы работаем, мы их тоже знаем. Зачем бегать с места на место? Нужны деньги - беру»

Владимир Тупицын
Директор компании «Сириус»

«В «Первом Дортрансбанке» выгодные процентные ставки и адекватная оценка залогового имущества. В залог я предоставляю оборудование, некоторые банки оценивают его по крайне низкой цене. В «Дортрансбанке» такого не происходит»

Андрей Сухих
учредитель компании «Стекломир»

«В «Первом Дортрансбанке» документы оформляют очень быстро. Я брал два кредита, и в обоих случаях заявку рассматривали один день. Наш бухгалтер общался с кредитным экспертом, а я только один раз пришёл в отделение - поставить подпись»

Николай Булычев
Директор строительной и деревообрабатывающей компании «Дубрава»

«В «Дортрансбанке» ты можешь взять кредит и ежемесячно платить только проценты, а в конце погасить сумму займа. Для бизнеса это очень удобно. Поэтому мы в «Дортрансбанке», поэтому мы с ними работаем»

Вадим Федотов
Владелец строительной компании

«Наша дружба с «Первым Дортрансбанком» длится почти 20 лет, для меня он - ключевой партнёр в бизнесе. В этом году мы взяли кредит на покупку оборудования, которое позволило нашему подразделению уверенно работать на конкурентном рынке в Москве»

Вячеслав Зонов
Владелец фабрики мебели «Сава»

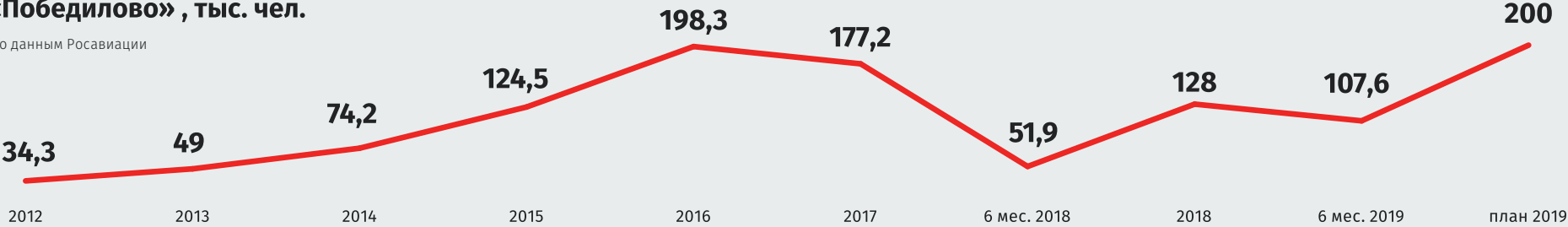


**ДОТРАНС
БАНК**

г. Киров, ул. Комсомольская 12а, т. 67-54-18
АО «Первый Дортрансбанк» Лицензия ЦБ РФ №3271

Динамика пассажиропотока аэропорта «Победилово», тыс. чел.

*по данным Росавиации



Время снимать кто платит самые большие

В 2019 году российские компании выплатили акционерам рекордные дивиденды. По оценкам биржевых аналитиков, российские компании за 2018 год выплатили своим акционерам около 3 трлн рублей дивидендов. Эта рекордная щедрость уже повлияла на их котировки.

Во многом политика менеджмента компаний определяется решением федерального правительства, которое настаивает на том, чтобы в течение нескольких ближайших лет госкомпаниям перечисляли акционерам не менее 50% совокупной прибыли. Миноритариям кировских акционерных обществ повезло меньше. Кировские АО предпочитают не делиться прибылью с миноритариями, либо выплачивают очень небольшие суммы. Впрочем, это можно расценивать как дань старым традициям, ведь еще лет

8-10 назад крупнейшие публичные компании проводили аналогичную дивидендную политику. Например, по данным за 2010 год средняя дивидендная доходность российского рынка составляла всего 2%. По результатам за 2018 год ее оценивают уже в 7%. Лидеры по сумме дивидендов: концерны «Газпром» (16,61 руб./акцию), Сбербанк (16,61 руб./акцию), «Роснефть» (25,91 руб./акцию), «Новатек» (26,06 руб./акцию) не вошли в топ доходности во многом из-за большой популярности и высоких цен на их акции. ▲ (0+)

Размер дивидендов за 2018 год по крупнейшим АО Кировской области (рублей/акцию)***

АО Кировский завод «ОЦМ» — дивидендов нет.
АО «Искож» — дивидендов нет.
АО «Газпром-Газораспределение Киров» (Кировоблгаз) — 73,53.
АО «Лепсе» — 20.
АО «Кировский завод «Маяк» — 41,46 (обыкновенные) 13,33 (прив.).

Топ-акций* российских публичных компаний по уровню дивидендной доходности за 2018 год		
Наименование эмитента	Размер дивидендов, руб./акцию	Дивидендная доходность, %
1. Центральный телеграф прив.	7,41	46,99
2. Центральный телеграф	7,41	38,84
3. Нижнекамскнефтехим прив.	19,94	26,34
4. Нижнекамскнефтехим	19,94	23,18
5. Сургутнефтегаз прив.	7,62	15,56
6. НМТП	1,284*	14,86
7. МРСК Центра и Приволжья	0,04	13,41
8. Мечел прив.	18,21	12,45
9. НЛМК	22,81*	12,43
10. Северсталь	150,13*	12,23
11. МРСК Волги	0,0132	12,11
12. Татнефть прив.	84,9*	11,61
13. ММК	5,9*	11,41
14. Энел Россия	0,14	10,77
15. Алроса	10,04*	10,15

Дивидендная доходность рассчитывается, как отношение размера платежей акционерам к курсу акций.



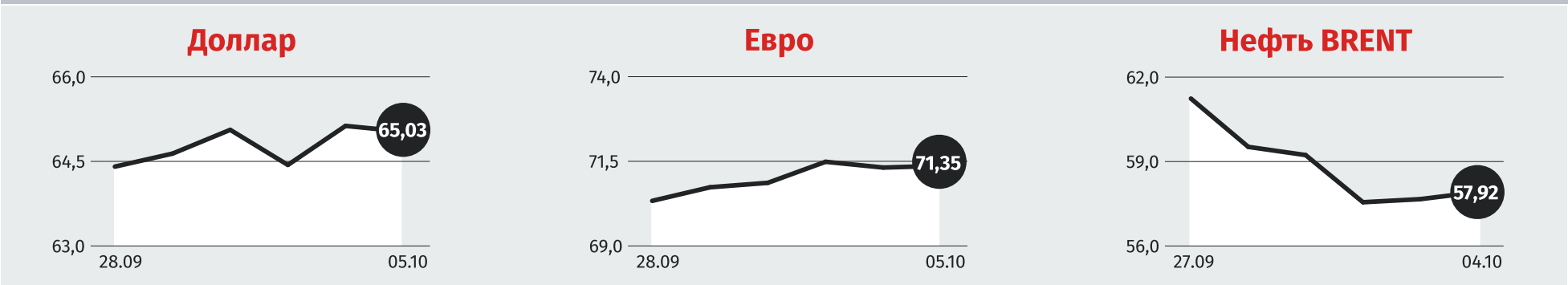
Хочешь, чтобы твой ресторан был успешным?

С 28 октября по 28 ноября 2019 г. в Кирове пройдет образовательный проект «Успешный Ресторатор».

Мероприятие реализуется в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» при поддержке Минэкономразвития России, Правительства Кировской области и Министерства экономического развития и поддержки предпринимательства Кировской области. Образовательный проект «Успешный Ресторатор» направлен на обучение не только действующих рестораторов, но и тех, кто всегда мечтал открыть свое

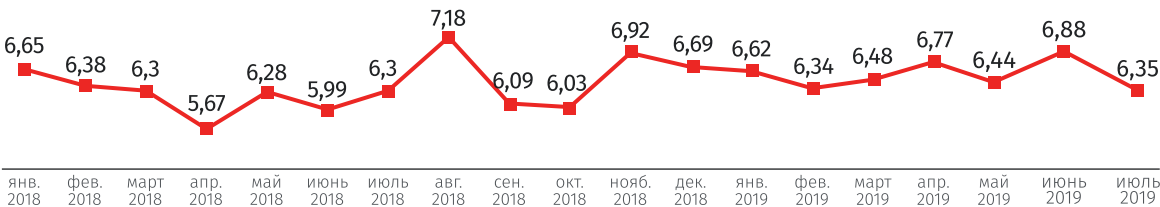
заведение. Спикеры проведут мастер-классы по вопросам управления, оптимизации бизнес-процессов, построению организационной структуры, увеличению продаж, повышению качества обслуживания и предоставления услуг. Для участников подготовлены 80 образовательных часов от практикующих бизнес-тренеров и преподавателей в сфере ресторанного бизнеса (г. Москва).
Образовательные блоки проекта «Успешный Ресторатор»:
■ Блок 1: Менеджмент. Управление рестораном.
■ Блок 2: Маркетинг. Использование Информационных технологий.

■ Блок 3: Эффективные способы увеличения продаж.
■ Блок 4: Экономика ресторана.
■ Блок 5: Законодательство в ресторанном бизнесе.
Каждый прошедший обучение получит сертификат о прохождении образовательного курса, а трое самых активных участников пройдут стажировку в ведущих ресторанах г. Москвы. P (16+)
Участие в проекте бесплатное. Старт 28 октября 2019 г. Количество мест ограничено!
Для регистрации на обучение необходимо пройти на сайт rest2019.ru

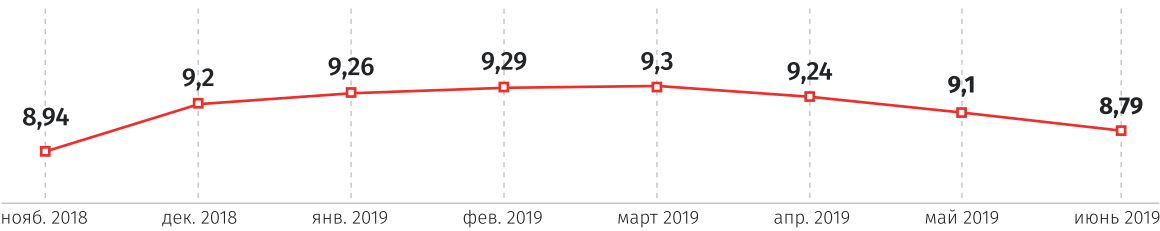


СЛИВКИ: ДИВИДЕНДЫ

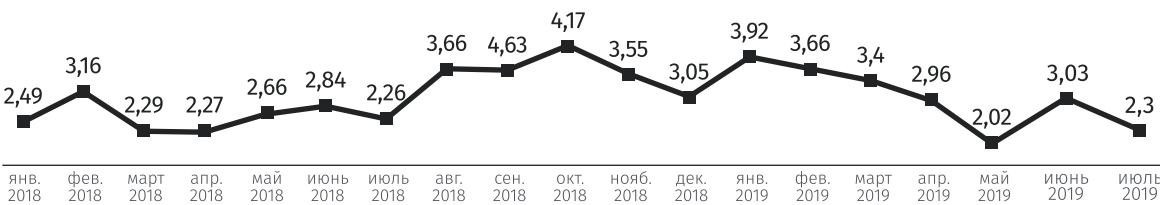
Ставка по депозитам юрлиц в рублях на срок более 1 года в РФ, % годовых



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



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



Константин Кропанев,
исполнительный директор «Ажио-финанс»

– Мы на регулярной основе следим за дивидендами крупнейших акционерных обществ Кирова. Вынужден констатировать, что такие общества, которые имеют более тысячи акционеров, как «Искож» и ОЦМ уже несколько десятилетий не выплачивают дивиденды. «Лепсе» платит, но практически не повышает выплаты акционерам. Более привлекательно выглядит политика завода «Маяк», но и это предприятие не балует акционеров высокой долей дивидендов в прибыли.

Аргумент о финансировании из прибыли инвестпроектов сейчас устарел, учитывая, что кировские компании крайне ограниченно используют другие инструменты привлечения ресурсов.

Это позволяет предположить, что средства перераспределяются в пользу менеджмента и мажоритариев. Полагая, местные компании должны наконец начать платить тысячам собственников или объявить о выкупе у них акций по хорошей цене. В целом существующий подход менеджмента кировских АО к интересам акционеров уже стал на российском рынке дурным тоном.

*Включая промежуточные выплаты.
**Список составлен на основе оценок БКС Экспресс, Райффайзен капитал, Открытие брокер, ITI Capital. Включены акции с доходностью выше 10%.
***По данным «Ажио-Финанс»

Продается двухэтажное кирпичное здание столовой

Площадь 2817,3 кв.м кадастровый номер 43:42:000022:95
Земельный участок площадью 3747кв.м., кадастровый номер 43:42:000022:38.
Местоположение: г. Кирово-Чепецк, ул. Заводская.
Разрешенное использование: для объектов общественно-делового значения.
Собственник имущества ООО «ГалоПолимер Кирово-Чепецк».
Стоимость - 20 160 000,00 рублей (включая НДС).

Предложения о приобретении имущества направляйте по адресу:
BratuhinAL@halopolymer-kc.com
Подробности по телефону (83361) 69-14

Ловушка для

Полгода назад некоторые кировские чиновники заявляли, что строительная отрасль региона будет работать точно так, как они записали в национальных проектах, хотя рыночная конъюнктура явно намекала на ухудшение ситуации для застройщиков.

Казалось, что они хотят повторить подвиг персидского царя Ксеркса, который приказал высечь море в отместку за гибель своих воинов во время похода на Грецию. Но реальность заставила государственных мужей считаться с собой. Заявления стали куда скромней. Сейчас представители государства вынуждены признавать, что планы ввести в 2019 году 606 тыс. м² жилья уже не будут реализованы. Стройиндустрия не оправдала статус одного из локомотивов экономики.



Владимир Смирнов,
председатель правления «Союза строите-
лей Кировской области», генеральный ди-
ректор «Кировводпроекта»

— Отрасль в этом году испытывает значительные трудности. Хотелось бы понять, как мы будем двигаться дальше и какие нас ждут перспективы, как в жилищном строительстве, так и по национальным проектам.

Нам, строителям и проектировщикам, желательно знать о планах органов власти по реализации нацпроектов на 2020-й и последующие годы. И узнавать это не только из интервью губернатора, где он, например, заявляет, что в области планируется построить 15 детских садов. Нужной для профессионалов информации об этом нет. Тем временем Нижний Новгород уже разместил такую информацию на сайте госзакупок. А у нас конец 2019 года, а мы так ничего и не знаем о планах по Кировской области.

Сейчас открытые конкурсы вновь фактически превратились в аукционы. Цена падает и мы получаем подрядчика, который за половину цены делает то, что можно собственноручно и сделать за полцены. Буквально на днях организация, заключившая муниципальный контракт на проектирование Куменского водовода вышла на наш институт с предложением сделать всю работу за 30% от стоимости контракта. Насколько я понимаю, в этой организации вообще нет проектировщиков. Вот таких, ее счета арестованы налоговой службой. Поэтому если даже кто-то согласится пойти к ним на субподряд, они станут «обманутыми дольщиками». Очередной тупик...

Есть другие примеры и частные случаи, которые не позволяют строителям и проектировщикам нормально работать и исполнять обязательства. Так, при проектировании газопровода в селу требуется предоставить отчет об уровне рыбных запасов в соседнем ручье. Его подготовка специализированной организацией и утверждение — до трех месяцев. Стоимость —

150 тысяч рублей. Ущерб составит 2 кг ершей. Мы строим или ерундой занимаемся?

Другая проблема, с которой предстоит столкнуться в скором времени. Минстрой России запустил «технологическую революцию». Уже в 2021 году госорганы и госкорпорации должны будут заказывать проекты, разработанные только на основе BIM*-технологий. Сейчас в России эту технологию используют только 5% проектных организаций.

Ни одна проектная организация Кирова не может себе позволить его закупить из-за дороговизны. В результате с 2021 году новые школы, детсады и другие объекты проектировать в Кирове будет некому. Нормальным организациям из Москвы и Санкт-Петербурга хватает работы и у себя. Сюда приходят те, кто хочет что-то «выкрутить».

Я считаю, чтобы наша отрасль могла нормально развиваться, министерством строительства должен быть разработан план-график строительства социальных объектов на 2020-2024 годы. Исходя из него, будет понятно какие мощности будут необходимы проектным и строительным организациям для реализации национальных проектов. Нужно составлять лоты так, чтобы предприятия могли получать сразу несколько объектов на несколько лет работы. Это позволяет предприятиям иметь понятную перспективу.

Чтобы выполнять качественно и в срок работы по нацпроектам, нужно через СРО провести предварительный отбор потенциальных подрядчиков. Тогда даже при существующей системе снижение цены будет происходить в разумных пределах: 15-20% — это можно сделать безболезненно для предприятий.



Руслан Бондарчук,
министр строительства Кировской области

— Проблема не только в нашем регионе, но и в стране в целом. Буквально на днях в Москве общался с представителями отрасли из других регионов. Во многих регионах произошло сокращение

Рынок жилищно-го строительства в Кирове сосредоточен у небольшого количества достаточных меркам компаний.

Одной из причин роста концентрации на рынке стал общий спад спроса на жилье после кризиса 2014 года. Сейчас каждый реализуемый проект способен существенно повысить долю застройщика на рынке. Однако есть и явный негатив — объявление в апреле банкротом АО «КЧУС» показывает, что неплатежеспособность одного из лидеров рынка может обрушить предложение жилья.

Добавим, что в 2018 году правительство отчиталось о вводе 551,3 тыс. м² жилья, выполнило годовой целевой показатель в 550 тыс. м². Однако уже в начале года стало понятно, что до плана дотянули за счет роста доли индивидуальных домов. А по итогам 8 месяцев текущего года ввод жилья в области обрушился на 16,5%.

Пока не ясно, как рынок переживет дополнительный шок связанный с введением новых правил долевого строительства. Ведь в начале года даже в своих победных реляциях чиновники вынуждены были признавать, что до 40% сданных квартир так и не нашли покупателей.

ввода жилья. Полагаю, что от ваших коллег-строителей вы получаете аналогичную информацию. Не мне вам [членам Союза строителей] рассказывать какая ситуация сложилась на строительном рынке. Есть сложности, о которых я докладывал губернатору.

При этом президентом России поставлены амбициозные задачи. В этих условиях у нас есть только один путь — совместно решать возникающие проблемы. В том числе преодолевать сложности связанные с переходом на эскроу-счета. Нужно перестраиваться так, чтобы процесс проходил наименее болезненно для всех.

За январь-август 2019 года объем выполненных работ по нашему виду деятельности в Кировской области составил 15,6 млрд рублей. Это 83% к уровню прошлого года. На 1 сентября в Кировской области введено 262 тыс. м² жилья, что составляет 83,5% от аналогичного показателя прошлого года. Ввод жилья в многоквартирных домах составил при этом 77% от аналогичного показателя.

По данным муниципалитетов и застройщиков, в текущем году планируется ввести около 553 тыс. м² жилья, что соответствует уровню прошлого года, но составляет всего 92% от установленного показателя (606 тыс. м²). Стоимость жилья за первое полугодие на первичном рынке увеличилась на 4%.

Сейчас в рамках национальных проектов строится ряд объектов. Мы готовы и далее участвовать в их реализации в рамках не только дорожных и социальных объектов, но и коммунальной инфраструктуры в рамках проектов по развитию территории в целях жилищного строительства. Мы рекомендуем всем застройщикам плотней взаимодействовать с администрацией муниципалитетов по этому вопросу.

Если рассматривать вопрос о совмещении программ переселения из ветхого и аварийного жилья и предоставления жилья детям-сиротам, то тут есть несколько моментов, которые не позволяют их состыковать. И это проблема не только нашей области. Есть и нюанс, что квартиры для детей-сирот сейчас должны составлять не больше 25% в жилом доме. Пока этот вопрос также не решен.



Юрий Захаров,
генеральный директор ООО Специализиро-
ванный застройщик «Железно»

— Правда на сегодняшний день такова. Задача изменения законодательства — решить проблему обманутых дольщиков. Недавно на уровне федерального минстроя была озвучена информация, что прогнозируется рост числа обманутых дольщиков. Такой прогноз объясняется тем, что застройщики, более 600 компаний по стране, не могут получить проектное финансирование. Мы наблюдаем некий

строителей

антитренд. Попытка решить проблему оборачивается еще большей проблемой.

Если вернуться к нашему региону, то у нас до последнего времени был только один банк, который подхватил тему проектного финансирования — это Сбербанк России. Он был единственным, пока не раскачался ВТБ и не вошел в эту историю.

У застройщиков должно быть понимание тех возможностей, которые дает сотрудничество с тем или иным банком. У меня простой вопрос к кредитным организациям: «Вы планируете конкурировать между собой?». Пока я не услышал, что тот или иной банк может предложить, чтобы сделать проектное финансирование более привлекательным для застройщиков.



Эдуард Москвин,
генеральный директор ООО ТК «АСПЕКТ-СЕТИ»

— Стратегия развития строительной отрасли РФ предусматривает создание в регионах законченного комплекса строительных организаций достаточного для реализации стоящих перед субъектом задач. Не на уровне России в целом, а на уровне каждого субъекта. Это не только вопрос создания генеральных подрядчиков. Это касается и субподрядных организаций.

Сейчас отрасль оказалась в условиях падающего рынка. Это нормальная ситуация. Да, большинство новых организаций появляется на растущем рынке, но выживают только те, кто способен работать в условиях стабильного или падающего рынка. Именно в такой ситуации сейчас и оказались строители. Полагаю, это циклическое явление, и к 2024 году ситуация существенно улучшится.

Сегодня спрос со стороны частных заказчиков крайне незначителен. Поэтому сейчас мы можем рассчитывать на заказчика в лице государства. А это значит, что нужно искать свое место в рамках национальных проектов: культура, образование, здравоохранение, машиностроение и оборонно-промышленный комплекс; в инфраструктурных проектах — дороги, дорожные сооружения, очистные сооружения, вся муниципальная инфраструктура. В ближайшее время жилье не сможет стать драйвером развития стройиндустрии.

На самом деле, государство и сейчас предпринимает усилия для поддержки рынка жилья. В первую очередь, это касается финансирования, но возможности ипотечного кредитования не бесконечны.

Если рассмотреть вопрос в плоскости предприятий строительного комплекса, то здесь все очень индивидуально. Многое зависит от позиции собственника, его готовности маневрировать ресурсами, искать варианты на других территориях,

желания и умения привлекать финансы. Как правило, здесь требуется готовность идти на риск, наличие амбиций и финансовых возможностей.



Александр Булдаков,
директор ООО «Вятстройпроект»

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

Да, у нас работают федеральные программы: переселение из ветхого и аварийного жилья, садики, школы. Но все это не такой большой объем. Что касается частных инвестиций, то ситуация тоже не самая приятная. Допустим, «Макси» сейчас развернуло строительство двух торговых центров площадью около 30-35 тыс. м². Это очень приличный объем работ. Но при этом заявляются очень низкие цены на подрядные работы. Это закономерно. Количество предложений со стороны строителей явно превышает потребность в услугах подрядчиков. Из-за демпинга и падения цен стало очень сложно работать.

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

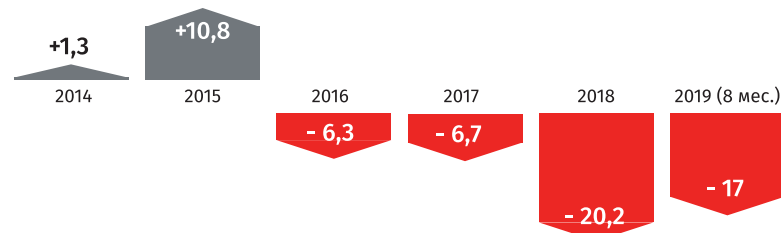
Мы видим, что не только люди уезжают. Организации тоже вынуждены уходить на новые территории. Допустим, одна из самых продвинутых строительных компаний «Железно» уже рассматривает возможность выхода на крупные проекты по строительству жилья в Ижевске, Ульяновске и других регионах России. Естественно,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

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

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

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

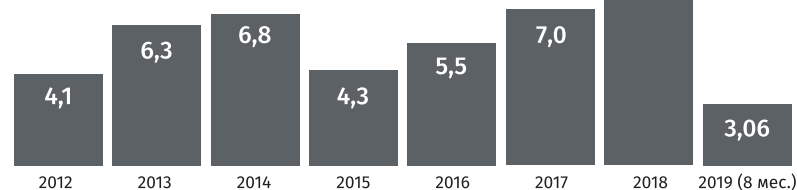
Прирост объема выполненных строительных работ в Кировской области, %



Ввод в действие жилых домов, тыс. м²



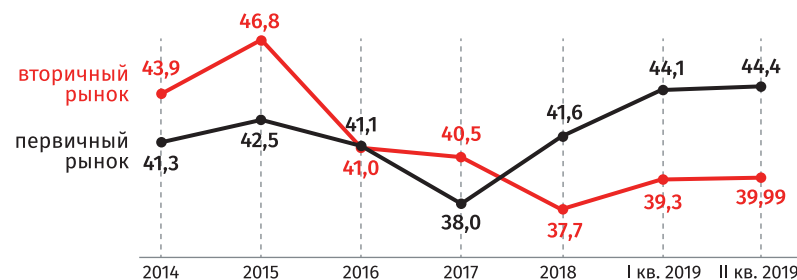
Прирост задолженности по жилищным кредитам в рублях, млрд рублей



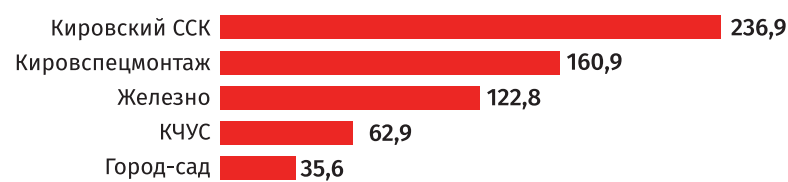
Задолженность частных лиц по ИЖК в регионе, млрд рублей



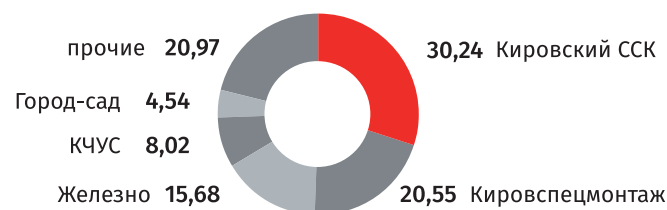
Динамика средних цен на жилую недвижимость в Кировской области, тыс. рублей (по данным на II кв.)



Топ-5 застройщиков Кировской области по объемам текущего строительства на 01.10.2019, тыс. м²



Доля в регионе, %



По данным ЦБ РФ, Кировстат, единого реестра застройщиков
*BIM-технологии – в пер. с англ. информационное моделирование здания.

Прививка большого

Полтора месяца назад собственники фармкомпаний «Нанолек» выкупили у госкорпорации «Роснано», которой руководит Анатолий Чубайс, долю в компании за 2,35 млрд рублей. Генеральный директор ООО «Нанолек» Михаил Некрасов в эксклюзивном интервью «Навигатору» рассказал, продлится ли дальше это сотрудничество. Мы также выяснили, в чем плюсы и минусы оффшорных юрисдикций и планы «Нанолека» по созданию на Вятке биотехнологического аналога татарского Иннополиса.

— Выход Роснано из состава участников вашей материнской компании Nanolek holding limited - это окончательное расставание? Взаимоотношения были только финансовыми или остались какие-то совместные проекты, допустим в сфере R&D*?

— Для нас выход из «Роснано» — это плановый, ожидаемый шаг. «Роснано» — это государственная венчурная компания. Формат их бизнеса скопирован с западных венчурных фондов, которых на самом деле очень много, технологии отработаны. По правилам «Роснано» они примерно через пять лет при достижении определенной доходности должны выйти из нашего капитала.

Признаться, нам даже удалось отложить это событие примерно на год. Найти покупателя или средства в таком объеме очень непросто.

Что касается дальнейшего сотрудничества, то у нас был точно прописанный проект, который мы полностью реализовали. Это стало завершением сотрудничества. Других планов пока нет.

— Не секрет, что юрисдикция вашей головной компании — Кипр. Чем это продиктовано?

— Когда мы создавали предприятие, вопрос взаимоотношений акционеров был крайне актуальным. Тем более, одним из партнеров фактически было государство, которому принадлежит «Роснано». На то время в России корпоративное право было на таком уровне, что многие вопросы взаимоотношений между участниками проекта оказывались подвешенными в воздухе.

Такая житейская аналогия. Вы владеете совместно с родственниками долей в квартире. Отношения не сложились. И в один «прекрасный день» вы возвращаетесь домой и узнаете, что ваши соседи — «бородатые дядьки». В такой ситуации большинство что делают? Вынуждены отдать свою долю в квартире фактически за бесценок.

Британское право, которое действует на Кипре, на тот момент максимально полно регулировало все моменты, связанные с возможными конфликтами между учредителями. Но за несколько лет в России осознали эту проблему. Произошли серьезные позитивные подвижки в корпоративном праве.

На самом деле, сейчас мы уже обсуждаем вопрос о ликвидации этой «надстройки». Тоже по чисто прагматическим мотивам. Такая сложная схема утратила актуальность. Чем короче цепочка управления бизнесом, тем она эффективней.



бизнеса

— Вы рассказывали о планах по поиску инвестора, который бы мог приобрести долю, которую акционеры выкупили «на себя». В любом случае, это очень крупная сумма. Где водятся такие «киты»? Кто это?

— Для нашего производственного предприятия, которое только в прошлом году начало получать прибыль, для наших акционеров было достаточно сложно найти такую крупную сумму, чтобы выкупить долю «Роснано» по рыночной цене. Конечно, пришлось прибегнуть к заемным средствам.

Если кредитор, который предоставил эти средства, готов будет несколько смягчить условия, то акционеры рассматривают вариант закрепления у себя этой доли. Если такой вариант не будет реализован, мы рассматриваем вариант привлечения долгосрочного финансового инвестора, который уже пойдет с нами по жизни.

Если рассматривать круг потенциальных инвесторов, то это, например, банки. Они очень внимательно изучают отрасли, в которых можно заработать. В России фармацевтика среди других направлений промышленности выглядит очень привлекательно за счет высоких темпов прироста. Фарминдустрия сейчас растет на 10-15% в год при 1,5% в среднем по промышленности.

Конечно, банки могут не разбираться в технологии или особенностях разработки препаратов, но в экономике разбираются очень хорошо. На самом деле мы рассматриваем их как основной потенциальный источник финансирования.

Также не исключаем возможность привлечения инвестора и из нашей отрасли. Крупные фармкомпании готовы обсуждать тему слияний и поглощений. Последний вариант мы, конечно, не рассматриваем. Но не исключаем возможности обмена акционерным капиталом. Такой подход позволяет обеим сторонам ускорить решение целого ряда бизнес-задач.

Третий вариант — иностранные инвестиции. Здесь речь идет, в первую очередь, о пенсионных фондах, которые ищут варианты долгосрочных вложений. Таких фондов там много, на самом деле. Другое дело, что они, конечно, боятся России, но готовы рассматривать и наши предложения.

— Все это гипотетические возможности или некая реальность?

— Это все реальные варианты, которые мы прорабатываем.

— В фарминдустрии со сбытом все достаточно стабильно, в том смысле, что люди болеть меньше не станут, а расходы на лекарства сокращают последними. Можно ли рассматривать инвестиции в вас, как вложение в защитные активы?

— Да, может сложиться впечатление, что фармацевтическое производство — прибыльный бизнес. Не скрою, это действительно так, если правильно вести дело. Для иллюстрации. Сейчас выдано около 650 лицензий предприятиям, которые хотели бы выпускать лекарственные препараты. При этом 90% производства обеспечивают всего 20-30 компаний.

Мы себя сейчас чувствуем достаточно уверенно благодаря правильно подобранному портфелю лекарств. В нашей отрасли строительство и оснащение производства — это только 25% успеха. Главное — портфель, так как у нас в России на текущий момент существует избыток фармацевтических мощностей. Часть из них простаивает.

Но наша ставка на вакцины сработала. Так недавно мы заключили с Минздравом двухлетний контракт по вакцинам и имеем четкий план производства до конца следующего года.

— Тем не менее, есть валютный риск. Как вы рассказывали мне раньше, девальвация 2014 года серьезно повлияла на проект.

— Падение рубля сказалось на нашем бизнесе очень сильно. У нас практически 100% — импортное оборудование. На тот момент у нас не было оплачено примерно 50% оборудования. На каком-то этапе у нас просто кончились деньги. Было тяжело, но мы нашли силы и ресурсы. Тем не менее, мы вынуждены были полностью остановить направление выпуска противоонкологических препаратов. Построен корпус, но он пока так и не оснащен оборудованием и простаивает.

— Понятно, что бизнес «Нанолек» не ограничивается нашим регионом. Можете рассказать, какое место в планах развития компании занимает площадка в Левинцах?

— Площадка в Левинцах для нас — это приоритетное направление. Сейчас совместно с органами власти мы готовимся создать там Биополис. Его можно сравнить с Иннополисом, который уже работает в Татарстане. Нам бы очень хотелось, чтобы эта территория стала такой же успешной площадкой по разработке новых лекарств и биотехнологической продукции.

Я называю для себя этот проект научно-исследовательским институтом. Он может работать в непосредственной связке с нашим производственным бизнесом. В фармацевтической сфере от теоретической идеи до запуска продукции в серийное производство требуется проведение большой лабораторной работы, создания промышленной технологии, промышленного регламента. Для этого нужна лабораторная и опытно-промышленная база.

Мы считаем, что Биополис должен функционировать как пользовательский центр. Место, где много малых инновационных предприятий смогут работать над своими идеями в сфере разработки лекарственных препаратов и других биотехнологических продуктов.

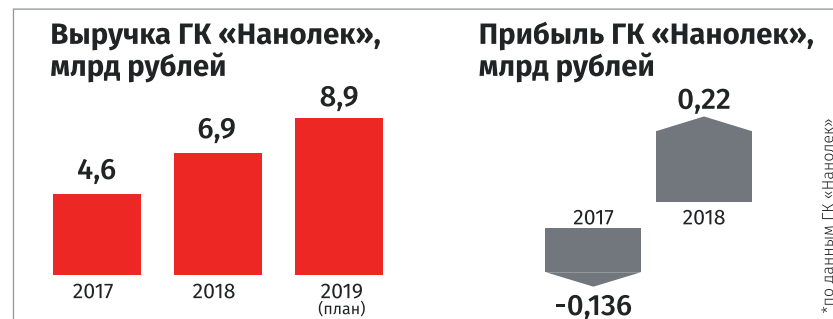
Если мы будем видеть, что у той или иной разработки есть серьезные коммерческие перспективы, мы планируем выкупать такие стартапы, созданные на площадке Биополиса.

На самом деле начинающему стартапу самому создать такую базу не реально. Даже нашему предприятию поднять такой НИИ очень сложно. Он потребует минимум 10 млрд рублей инвестиций только в инфраструктуру и лабораторное оборудование. Для того, чтобы наши лекарства могли продаваться не только в России, но и во всем мире, мы рассматриваем привлечение к этому проекту и наших иностранных партнеров.

— Если рассматривать текущий производственный бизнес. Какие перспективы для развития вы видите в ближайшем будущем?

— Наше основное направление — это вакцины. Мы сейчас непосредственно работаем над тем, чтобы наладить производство вакцин от ветряной оспы и ротавирусной инфекции. Через несколько лет они войдут в национальный календарь прививок. Но пока не производятся в России.

Наша задача к 2021 году найти партнеров среди ведущих мировых компаний. Один из первых



Площадка в Левинцах для нас — это приоритетное направление. Сейчас совместно с органами власти мы готовимся создать там Биополис. Его можно сравнить с Иннополисом, который уже работает в Татарстане. Нам бы очень хотелось, чтобы эта территория стала такой же успешной площадкой по разработке новых лекарств и полезной для стартапов.

вопросов с нашей стороны: насколько глубоко они готовы локализовать производство в России. Для нас предпочтителен вариант приобретения лицензии для производства полного цикла.

В более долгосрочной перспективе я мечтаю найти лекарство от всех видов рака. Это возможно, но главное, необходимо вовремя выявить этот диагноз, чтобы лечение было своевременным. У нас есть проект по онкологии и мы работаем над разработкой нескольких препаратов против ВИЧ. Также уже несколько лет мы разрабатываем вакцину от гриппа на клетках, которая будет подходить для аллергиков.

— С какими средствами можно войти в фармбизнес? Нужны миллиарды рублей?

— Для начинающих предпринимателей в нашей сфере я бы рекомендовал другой путь. Любая успешная фармакологическая компания — это в первую очередь разработка собственных лекарственных средств. Производственная база, какой бы сложной и капиталоемкой она не была, имеет вторичное значение. Поэтому, когда речь заходит о стартапах в нашей сфере, то их целесообразно начинать с разработки собственных действующих веществ и препаратов.

Если у вас есть интересный и готовый к производству образец, то ваш стартап купят на корню, но это не мешает продолжить работу над следующим проектом. И, спустя несколько таких циклов, возможно выйти на создание собственных мощностей. На самом деле все компании «биг фарма» начинали с разработки, то есть были исследовательскими лабораториями. Именно для таких начинающих фирм мы и хотим построить Биополис.

— Вопрос к вам, как к производственнику. Как вы отнеслись к инициативе о сокращении рабочей недели до четырех рабочих дней?

— Когда я впервые услышал об этой инициативе, то первая мысль была о том, что это нереально. Как может сохраняться фонд заработной платы, когда за месяц или год выпускается меньше продукции?

Может быть, на госслужбе так и получится. Но для бизнеса все завязано на производительности. Как вариант, давайте дадим людям возможность самим определять свое рабочее время, а значит и размер доходов. Нельзя давить на человека.

На самом деле, когда человек понимает, что делает стоящее дело, у него нет преграды по продолжительности рабочего дня. Я сам по молодости, когда занялся бизнесом и работал в субботу и воскресенье, радовался, что у меня есть возможность продвигаться вперед, когда другие отдыхают.

Моя позиция в том, что бизнес должен обеспечить сотрудникам возможность зарабатывать. А человек сам должен решать на какой уровень дохода он претендует и сколько времени он хочет уделять работе. ▲ (0+)

*R&D — исследования и разработки, НИОКР.

«Ералаш»!

Московский адвокат о деле Яфаркина

Известный столичный адвокат Сергей Жорин, который нередко работает со звездами шоу-бизнеса, подключился к защите бизнесмена Леонида Яфаркина фактически на завершающей стадии скандального дела о приватизации участка в районе парка Победы, когда оказать серьезное влияние на ход процесса крайне сложно. Тем не менее, подготовленные его командой и озвученные в ходе прений материалы, судя по всему заставили поволноваться гособвинителей. В результате процесс первой инстанции стал длиннее на несколько заседаний. Еще одним новшеством, которое московский адвокат внес в процесс, стала большая открытость стороны защиты. В результате «Навигатору» удалось взять эксклюзивное интервью у господина Жорина. Буквально сразу после приветствия, не дожидаясь наших вопросов, защитник перешел в наступление.

— До того, как Леонид Михайлович вложил средства, это был обычный кусок земли с каким-то мусором, который был никому не интересен. После этого земля вдруг всех заинтересовала. Хотя есть еще один момент. В значительной части обвинительного заключения фигурирует фамилия Быкова. У гособвинителя на зачитывание этого отрывка ушло минут 15. Я подозреваю, что этим приговором они хотят сделать такую преюдицию. Это такой юридический термин, когда устанавливаются обстоятельства, которые впоследствии не нужно доказывать. Создается своего рода аксиома, которую в дальнейшем уже не нужно доказывать.

Недавно я вылетал в Киров и встретил в аэропорту несколько депутатов вашей местной думы. Они в разговоре высказывали предположение, что целью всего этого процесса является не Леонид Яфаркин, а другой человек.

— Быков?

— Это вы сказали. Вполне возможно.

— То есть, через вашего подзащитного хотят подобраться к другому человеку?

— Не исключено. Но Леонид Михайлович — человек старой формации. Он не согласился на те предложения, которые ему делали — свобода в обмен на нужные показания — и в результате прокуратура попросила для него наказание в 8,5 лет лишения свободы.

По моему мнению, в ходе прений, мы сторону обвинения разнесли в пух и прах. Со мной вместе работает коллега, который еще несколько месяцев назад был следователем по особо важным делам Следственного комитета. Он обратил внимание на большое количество процессуальных нарушений. Мы планируем текст этой речи выложить в открытом доступе, чтобы те, кто хотят действительно разобраться в роли нашего подзащитного, могли получить сухую информацию,

Леонид Михайлович — человек старой формации. Для него честь дороже, чем свобода и деньги, возможно, дороже, чем жизнь. Он не согласился на те предложения, которые ему делали: свобода в обмен на нужные показания. И, собственно говоря, прокуратура попросила для него 8,5 лет лишения свободы. Хотя мы фактически обвинение разнесли в пух и прах (прим.ред. в прениях сторон). Со мной вместе приехал мой коллега, адвокат — в недавнем прошлом — следователь по особо важным делам Следственного комитета. Он обратил внимание на большое количество процессуальных нарушений. 15 томов уголовного дела мне пришлось прочитать за два дня. Чувствуется над этим уголовным делом работало много профессионалов.

а не руководствовались громкими лозунгами и заголовками: «Яфаркин отобрал у города Победу!».

— Как давно вы подключились к делу?

У меня сейчас параллельно идет несколько процессов в разных городах. Порой кажется, что то, что сегодня было утром — это очень давние события. Окончательное решение о вступлении в дело в качестве адвоката принял несколько недель назад, когда подробно ознакомился с материалами дела и понял, что человек невинновен и нужно ему помогать.

— Чем сам подсудимый, его близкие обосновали ваше приглашение?

— Как минимум я могу дать другую точку зрения. Мы сейчас разговариваем с вами, у меня есть связи с главными редакторами федеральных СМИ, достаточно популярные страницы в социальных сетях. Это дает возможность объяснить то, как на самом деле все происходит, что являлось причиной этой истории.

Еще раз. Я пока вижу две причины. Либо кому-то понравился этот участок, либо целью является совершенно другой человек, либо и то и другое вместе взятое. Для тех, кто регулярно присутствует на процессе, понятно, что Яфаркин точно не виновен, по крайней мере в том, в чем его обвиняют. Это как обвинить участника потасовки в самолете в попытке угона воздушного судна. Если Яфаркин совершил какое-то преступление, то пусть его и судят за это. Но то, что ему инкриминируют, он точно не совершал. Мы в суде это объяснили.

— Полагаю, за несколько дней вам пришлось изучить огромный объем материалов.

— 15 томов уголовного дела. Капилляры в глазах, если честно, лопались. Конечно, это не «Война и мир», но порой не менее захватывающее чтение. Чувствуется, что над делом работали профессионалы, но ско-



рее лингвисты. Там такие словесно-смысловые конструкции выстраиваются.

Например, одно из обвинений Яфаркину — это превышение должностных полномочий. Но, чтобы их превысить, должна быть какая-то должность. Но у него не было должности в ООО «Кировский завод охотничьего и рыболовного снаряжения». Авторы обвинения построили такую конструкцию: он учредитель, следовательно, член совета директоров, следовательно единственный исполнительный орган. Для юриста — это как заявить, что Маркс-Энгельс-Ленин — это одно лицо. Но, это три абсолютно самостоятельные исторические личности, если кто из молодых людей не знает. На самом деле, конечно, очень большое количество сухих процессуальных документов. В них нужно вникать, это достаточно тяжело, 15 томов. Но это наша работа.

— Хотелось бы понять ваш мотив, кроме большого гонорара.

— Каждый процесс — это судьба человека. Когда человек мне неприятен, или я понимаю, что он виновен, я как правило не берусь за такие дела. Они мне могут быть разве что интересны с точки зрения новизны. Мне глубоко симпатичен сам Леонид Яфаркин. Как и любой человек, Леонид Михайлович, конечно, хочет на волю. Но не любой ценой и не любыми средствами.



Я уверен, что рано или поздно мы докажем его невиновность. Я надеюсь, что в Кирове, что нас услышат из Кирова. Если это не получится, будем разговаривать из Самары, затем из Москвы. Если и из Москвы нас не услышат, будем разговаривать из Европы. У нас есть неплохая практика работы в ЕСПЧ.

– **Вы как-то корректировали позицию защиты после вхождения в дело?**

– Я конечно, встретился с другими адвокатами. Слава Богу, у нас не было каких-то существенных противоречий. Мы достаточно быстро нашли общий знаменатель и контакт, что бывает не часто. Где-то ревность, где-то состязание. Но здесь не так. Я считаю, что мы друг друга дополняем. Каждый свой участок качественно отработал.

– **Ваши оппоненты обвиняют господина Яфаркина в мошенничестве. То есть, должны быть конкретные люди, которых он обманул. Кого и как?**

– Он якобы обманул муниципалитет, купив землю по цене ниже той, которую она стоит. Он обманул предпринимателя Меружана Игнатяна не выполнив обязательства на 2 млн рублей. В суде, правда выяснилось, что потерпевший не он, а некое юрлицо. Вообще, еще тот «Ералаш». И фактически, хотя

там другая статья – превышение должностных полномочий, он обманул свою же компанию ООО «КЗОРС», якобы причинив ей ущерб.

Поясню, у каждого преступления есть субъект. В последнем случае — это исполнительный орган, например, генеральный директор. А Яфаркин является учредителем. Но, фактически все документы должен подписывать генеральный директор, который является единоличным исполнительным органом. Это два разных статуса. Но прокуратура свела их одно целое.

– **Масс-медиа цитируют высказывание господина Яфаркина, где он заявляет, что готов отсидеть и 20 лет...**

– Да, именно об этом я и говорю, когда упоминаю, что он очень принципиальный человек. Молодым людям это и непонятно. Как так? Тебе говорят: «Покажи пальцем на Васю, и выйдешь». А он отказывается. У него есть принципы. Так устроен человек. Это редкость.

– **Вы сталкивались еще с подобными экономическими делами, когда людей вот также приговаривают к большим срокам?**

– Так получается, что обычно в экономических делах я работаю на стороне потерпевших. Вот сейчас представляю Юрия Антонова, который дал два концерта, но оказалось, что

платежка за гонорар поддельная. Были у меня подобные дела по Максиму Фадееву, Софии Ротару.

Если говорить именно о бизнесменах, то обычно удается урегулировать вопрос еще на стадии предварительного следствия не доводя до суда. Не могу припомнить в своей практике, чтобы были суды, тем более с посадками. Обычно получается найти компромисс. Даже если выносятся обвинительный приговор, то дают не более уже отбытого срока. Человека отпускают в зале суда.

– **В деле господина Яфаркина есть момент, который можно оценить и как законное лоббирование, отстаивание своих законных коммерческих интересов, и как участие или подстрекательство к преступному сговору. Есть ли юридические критерии, которые позволяют провести четкую грань между ними?**

– Безусловно, в законе эти вещи есть. Другой вопрос, как их трактует следствие. А корень всего зла — это фактическое отсутствие независимости судов. Судья зависит от председателя, апелляционной инстанции, статистики. Почему мало оправдательных приговоров? Как только такой приговор появляется, в судебной системе начинаются вибрации. Судью вызывают в вышестоящие инстанции, его сразу начинают проверять на коррупцию, сговор. В конце прошлого года председатель Мосгорсуда госпожа Егорова в интервью сказала, что к ним приходят сырые и плохо подготовленные дела. С ней вынуждена была согласиться и Генеральная прокуратура. Но ничего не изменилось. Дела подготовлены плохо, но оправдательных приговоров ноль целых ноль десятых. Преступление не доказано, но это не мешает судам выносить обвинительные приговоры. Это большая проблема.

У нас судьи находятся в каких-то неформальных рамках, которые никак не регламентированы законом.

– **Как вы считаете давление на бизнес со стороны правоохранительных органов усилилось?**

– Оно не ослабло. Просто стало меньше бизнеса, он буквально умер. Помню, раньше в Москве невозможно было найти помещение в аренду. Я выкупал право аренды. Сейчас свободных помещений море.

Порой мне кажется, что мы движемся к белорусской практике. Знаете, как говорят, что каждый сколь либо значимый предприниматель хотя бы раз, хотя бы недолго, но сидел. Если не сидел, то либо не предприниматель, либо человек ничего из себя не представляет.

Почитайте отчетность российской прокуратуры по давлению на бизнес. Даже эта официальная инстанция вынуждена признавать факты давления на бизнес, нарушения в сфере поддержки МСП. В общем, давление на бизнес не ослабевает.

– **Работает ли в этой связи институт бизнес-омбудсменов?**

– Бывает, достаточно часто, что омбудсмены вписываются за реальными мошенниками. А люди, которые действительно страдают, не могут получить помощь. Вообще, они работают точно и не слишком эффективно. ▲ (0+)

“

Порой мне кажется, что мы движемся к белорусской практике. Знаете, как говорят, что каждый сколь либо значимый предприниматель хотя бы раз, хотя бы недолго, но сидел. Если не сидел, то либо не предприниматель, либо человек ничего из себя не представляет. Почитайте отчетность российской прокуратуры по давлению на бизнес. Даже эта официальная инстанция вынуждена признавать факты давления на бизнес, нарушения в сфере поддержки МСП. В общем, давление на бизнес не ослабевает.



Яфаркина довели до приговора

Судья Первомайского районного суда Кирова Андрей Щелчков признал бизнесмена Леонида Яфаркина виновным в мошенническом приобретении муниципальной земли в парке Победы и обмане предпринимателя Меружана Игнатяна.

Точка в скандальном деле была поставлена 4 октября. Суд приговорил Леонида Яфаркина к 6 годам лишения свободы с отбыванием наказания в колонии общего режима и штрафу в размере 500 тыс. рублей. Судья также удовлетворил гражданский иск кировского муниципалитета на сумму более 165 млн рублей и снял арест с земель, которые сейчас принадлежат компании «Кировспецмонтаж».

Судья особо указал на то, что кировский муниципалитет воспользовался своим правом на выбор варианта компенсации причиненного ущерба. В результате город запросил денежную компенсацию. Для обеспечения этого требования будет задействована доля господина Яфаркина в ООО «Кировский завод охотничьего и рыболовного снаряжения».

При этом судья отверг обвинение клана Киселевых, партнеров Яфаркина по ООО «КЗОРС», в обманном выводе части похищенных земель на ООО «8К» и отклонил их гражданский иск. Приговор не вступил в законную силу.

Кого обманул Яфаркин

Обвинение в мошенничестве предполагает, что некто с целью получения выгоды вводит в заблуждение окружающих путем либо сознательной лжи, либо через недомолвки. В случае дела о парке Победы судья Щелчков отметил, что вопреки стандартной аукционной процедуре Леонид Яфаркин решил завладеть землей для жилищного строительства без проведения торгов.

Он разработал схему, по которой земельный участок был получен в аренду. Затем там было построено небольшое здание площадью около 500 кв. м, а основная часть была отведена под плоскостные сооружения, что обеспечило с одной стороны снижение издержек. С другой стороны, наличие этих объектов позволило команде Яфаркина приватизировать землю за 20% кадастровой стоимости (338 тыс. рублей), которая, к тому же, была снижена в десятки раз.

Так, ООО «КЗОРС» стало собственником примерно 4 га земли в парке Победы. После этого участок разбили три, которые в 2017 году прямо и через подконтрольную Леониду Яфаркину компанию «8К» продали застройщику «Кировспецмонтаж» за сумму около 120 млн рублей.

Согласно приговору суда жертвами обмана и недомолвок со стороны мошенников стало все высшее руководство города Кирова: главы администрации Дмитрий Дранный и Александр Перескоков, начальника управления градостроительства и архитектуры Ирину Рубцову и подавляющее большинство депутатов гордумы из фракции «Единая Россия».

Именно они принимали решения об изменении генплана города и других документов, которые сделали возможным жилищное строительство на землях, полученных «КЗОРС». Кроме того, благодаря юридической казуистике на определенном этапе кадастровая стоимость земли в парке изменилась с суммы более 50 млн рублей до отметки немного превышающей 1,5 млн рублей.

Самое интересное в приговоре заключается в том, что сам Леонид Яфаркин вряд ли кого-то лично вводил в заблуждение. Этим занимались его подельники, которые действовали изнутри кировского муниципалитета и обладали огромным авторитетом.

– Неустановленные должностные лица, используя должностные и властные полномочия и личный авторитет, дали указание <...> Ирине Рубцовой организовать проведение публичных слушаний и подготовить проект решения кировской гордумы о внесении изменений в генеральный план <...>, не уведомив Рубцову о преступных намерениях. <...> [Неустановленные должностные лица] ввели в заблуждение главу администрации Драного, убедив его, что внесение изменений в генплан необходимо для строительства гостиницы, не сообщили о своих истинных намерениях. <...> [Неустановленные должностные лица] убедили депутатов кировской гордумы от фракции «Единая Россия» <...> согласовать изменения в генплан. <...> В результате у ООО «КЗОРС» на арендуемом земельном участке появилась возможность для жилищного строительства, что повлекло увеличение ликвидности и рыночной стоимости земельного участка, — значит в приговоре судьи Щелčkова.

«Глубинный» муниципалитет

Кто эти «неустановленные должностные лица» так и не ясно. Дело о привлечении их к уголовной ответственности вынесено в отдельное производство. Но неоспорим тот факт, что это очень влиятельные люди, так как они в праве давать указания начальникам управлений администрации, могут вводить в заблуждение и даже угрожать главам администрации, в состоянии убедить в чем-то самую влиятельную фракцию гордумы.

Понятно, что это, например, вряд ли Дмитрий Дранный, которого, судя по цитате, ввели в заблуждение. Правда, в том же приговоре отмечается, что сити-менеджер еще в 2007 - 2008 годах знал о том, что Леонид Яфаркин и гендиректор «КЗОРС» Светлана Киселева активно предлагали кировским застройщикам землю в парке под жилищное строительство.

Так или иначе, мы должны признать то, что нашим городом управляет некое «глубинное государство». Хотя среди общественности бытует мнение о том, что речь идет о вполне конкретном человеке. Человеке, который по крайней мере уже в мае 2015 года знал, что в парке хотят построить жилые дома. Именно в этом контексте судья лишь один раз упомянул фамилию бывшего главы города Владимира Быкова в завершающей части приговора.

Апелляция не за горами

Защита господина Яфаркина не согласна с подобной трактовкой произошедшего. Сам бизнесмен также отрицает свою вину.

– Я посмотрел все дело и не вижу, в чем моя вина, — такой фразой завершил свое последнее слово Леонид Яфаркин.



Ян Чеботарев,
юрист

– Что-то, воля ваша, странное творится с делом Яфаркина. Два дня для постановления приговора по такому сложному делу — удивительно. До его вынесения у меня было две гипотезы: либо это будет очень простой оправдательный приговор по модели — «не доказано», либо просто перепи-санное обвинительное заключение, занесенное на флешке следствием и вставленное в бланк приговора. Два дня для написания приговора по такому делу — неопишимо. Нестандартно.



Илья Шульгин,
глава администрации
города Кирова

– Несправедливо, когда за такие деньги земля отчуждается в частную собственность. Администрация и я, мы просто выполнили свой долг.

Люди посчитали, что это недопустимо. Был запрос на восстановление справедливости. По этому поводу очень жесткую позицию занимает наш губернатор, Игорь Васильев.

Поэтому в этом вопросе администрация поступила очень прямолинейно: мы подготовили все документы и передали их в следственные органы. Они провели глубокую работу, результатом которой стал этот приговор.

Яна Ямбаева, адвокат Леонида Яфаркина

– Мы считаем, что это чрезмерно суровый приговор. Наказание назначено только по двум статьям. Сторона защиты обязательно будет обжаловать приговор, с учетом мнения защитников из города Москвы. Они будут и дальше участвовать в этом деле.

Однако, суд не посчитал это заявление убедительным. Также были отклонены аргументы о том, что в ходе гражданского процесса в 2015 - 2016 годах судами была признана законность приватизации земли в парке Победы. Позиция судьи Щелčkова заключается в том, что в Леонид Яфаркин не был участником этого процесса, также в рамках его не рассматривались факты мошенничества, которые легли в основу уголовного обвинения.

Московский адвокат Леонида Яфаркина Сергей Жорин еще до вынесения приговора заявил журналистам «Навигатора» о том, что сторона защиты готова продолжить борьбу в вышестоящих инстанциях вплоть до Европейского суда по правам человека. Сегодня после оглашения приговора представители бизнесмена подтвердили эту позицию. ▲ (0+)



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.	УСЛУГИ СПЕЦТЕХНИКИ • Экскаватор-погрузчик CAT 428D • Экскаватор-погрузчик JCB 2 CX, фронтальный ковш 0,6 м³ + вилы, экскаваторные ковши (ширина ковшей 40 см, 60 см). • Компрессор 3-5 м³ в минуту на 2 молотка, от 700 руб./час
т.: 46-74-60, 25-15-20	т.: 44-10-45, 49-10-45

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
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	Валдай, Мерседес, ЗИЛ-Бычок до 6,5 м, закр, откр. Верхняя, боковая погрузка, до 4,5 т. Услуги грузчиков. Погрузчик, очистка территории от снега	78-84-19
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. Гидроклон, 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), 57-99-63, 8-912-824-93-90, 8-912-375-31-98, www.avtokran43.ru
	Автокран - 90 т., стрела до 43м.. Нал/безнал	77-30-77, 77-00-77, 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, 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. Грузчики, квартирные переезды, вывоз мусора, старой мебели. Нал/безнал. Любые документы. Микроавтобусы и автобусы на заказ.	44-75-98, 455-333, e-mail: avtogruz-43@mail.ru

Как заправляться в 6 раз дешевле?

В нашей стране бензин только увеличивается в цене независимо от того, как меняются цены на нефть. Растут и аппетиты моторов: за «лошадей» под капотом тоже приходится платить. Поэтому большинство экономных автовладельцев уже отдали свое предпочтение в пользу газобаллонного оборудования (ГБО). Альтернативное топливо и дешевле (на 40%!), и экологичнее, и даже безопаснее! Но мифов вокруг газа меньше не становится. Почему? Разберемся!



Дмитрий Маковеев, директор сервисного центра «Союз»

Два в одном

— Баллон с метаном в машине — это удобно: можно ездить на газе и в любой момент переключиться на бензин. Особенно в дальних поездках, где по пути нет заправок и газовых станций. Газобаллонное оборудование помогает увеличить автономный ход как минимум в два раза.

Экономия с первого дня

Газ экономичнее во всех смыслах! Сравните: на 100 километров трассы уйдет 10 литров бензина или примерно 440 рублей. На дизтопливе — почти 500 рублей. На газе — всего 150 рублей! А если семья тратит в год примерно 60 тысяч рублей на бензин, то на метане, например, она сэкономит примерно 40 тысяч. Не пора ли перестать «сжигать» деньги в баке на бензине? Тратьте их, например, на путешествия или отдых в кругу друзей!

Сейчас пропан стоит в два раза дешевле бензина, а метан — почти в три. Наши расчеты показывают, что средняя окупаемость комплекта ГБО составит всего 5 месяцев. А если у вас целый автопарк легкового, грузового или пассажирского транспорта?

Экономия очевидна! Причем ГБО помогает решить проблему воровства топлива: газ, в отличие от бензина, невозможно украсть. В этом уже убедились многие клиенты автосервиса «Союз» в Кирове.

Экологично! Безопасно! Надежно!

Еще одним плюсом использования ГБО является экологичность: газ быстро сгорает благодаря высокому октановому числу (100–105) и перерабатывается практически без остатка. Кроме того, в салоне не ощущается запаха газа.

Неоспоримым преимуществом является и безопасность эксплуатации. Вероятность взрывов и пожаров гораздо ниже, так как утечки газа менее опасны, чем утечки бензина. Сам баллон гораздо прочнее по сравнению с бензобаком. А износ двигателя при поездках на газе снижается в 1,5–2 раза, по сравнению с использованием бензина. При этом ГБО не влияет на скорость во время движения машины. Оборудование простое в эксплуатации, имеется режим самодиагностики и контроля остатка уровня топлива в баллоне. Установить комплект ГБО вы можете на инжекторные и карбюраторные автомобили любого производителя в автосервисе «Союз» на ул. Воровского, 113 А. Мы являемся официальным представителем компании «ГАРАНТ-ГАЗ», имеем все необходимые сертификаты по установке газового оборудования, а также работаем только с проверенным, оригинальным итальянским и корейским оборудованием.

Специально для вас в автосервисе «Союз» выгодное предложение на установку ГБО: рассрочка* платежа от 4 до 10 месяцев и 5 000 рублей на сервисное обслуживание автомобиля в подарок! Начните экономить на топливе прямо сейчас! ☛



5000 РУБ.
В ПОДАРОК*

Автосервис «Союз»
Воровского 113А
(8332) 24-8888 [доб.3]
 

*Сумму можно использовать через мобильное приложение UDS gate, оплата баллами до 20% от стоимости оказанных услуг.

- на 50% дешевле бензина
- 5 месяцев средняя окупаемость комплекта ГБО
- в 1,5-2 раза выше срок службы двигателя
- до 40% меньше вредных выбросов
- 5 лет гарантия без ограничения по пробегу автомобиля
- 1 день на установку системы



г. Киров, ул. Воровского, 113а,
т. (8332) 24-88-88 (доб. 5)
avto@souz.kirov.ru
souz.kirov.ru

*Рассрочку предоставляет ИП Маковеев Д. В., сумма рассрочки от 0 до 1 000 000 руб. Совместно и на условиях с ПАО «Совкомбанк» Генеральная лицензия Банка России №963.

Экономические итоги полугодия

В экономике и социальной сфере области первое полугодие, в основном, соответствует общероссийским трендам.

Итоги даже несколько хуже, чем в прошлом году. Рост промпроизводства замедлился на 1 п.п. до 3,5%. Но на фоне продолжающегося с 2015 года спада реальных доходов населения сектора, которые ориентированы только на внутренний спрос, обречены.

Неверие бизнеса в «светлое будущее» показывает и продолжающееся снижение инвестиций. В первом квартале они сократились на 5,3% по отношению к и без того низкой базе прошлого года.

После всплеска в начале года статистика зафиксировала сокращение инфляции. В июле она была уже 3,5%. Это еще одно

свидетельство крайне сложной ситуации с потребительским спросом. Розничный сектор просто не может себе позволить увеличивать цены. Можно предположить, что основная составляющая их роста — тарифы.

Статистика свидетельствует, что наиболее активно растут ориентированные на вывоз за пределы региона отрасли. Розничный сектор, нацеленный на внутренний рынок, хоть и в небольшом плюсе, но во многом за счет кредитной накачки.

Нужно отметить серьезные структурные сдвиги. Несколько отраслей утратили свою позицию в рейтинге. Логистика (транспорт

и хранение) показали рост ниже инфляции и, как результат, уступили свое место активно растущему в начале года на довольно высоких ценах агробизнесу.

Произошедший на фоне и тесно связанный со спадом инвестиций коллапс строительства привел к тому, что на строчку вверх поднялась медицина. Эта отрасль прибавила 12,6%. Вслед за строительством рухнула и сфера недвижимости — -17,7% к отгрузке.

Сохранение трендов не самого успешного прошлого года и в первом полугодии 2019 года крайне мрачный сигнал для региональной власти. ▲ (0+)

Отгрузка продукции всеми организациями региона (в действующих ценах) в 1 п. 2019 года, млрд рублей

219,3 +6,7%

Обрабатывающие производства

110,9 +9,5%

Энергетика **21,9** +0,4%

Сельское хозяйство **15,4** +11,3%

Логистические услуги **15,2** 3,2%

Медицина и соцслужбы **11,7** +12,6%

Строительство **9,9** -6,4%

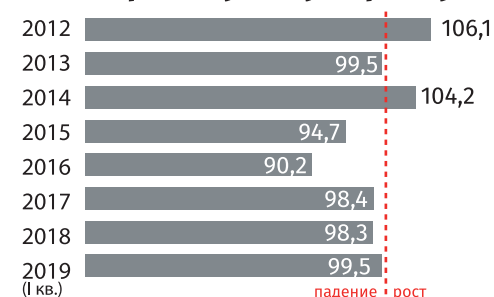
Информация и связь **6,7** +5,2%

Недвижимость **6,3** -17,7%

Торговля и автосервис **4,4** +7,8%

млрд рублей

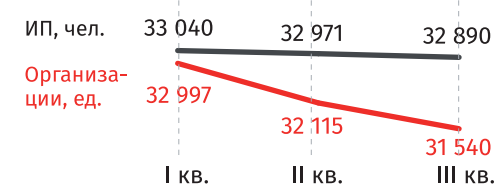
Реальные доходы населения, в % к предыдущему периоду



Ввод жилых домов в 2018-2019 г.г., тыс. м²



Количество хозяйствующих субъектов Кировской области в 2019 году на начало квартала



Демография юрлиц в КО в I полугодии 2019 г.



Индекс потребительских цен в июне 2019 г.

104,2%

в июле инфляция замедлилась до 3,5% по отношению к аналогичному месяцу прошлого года

Индекс промпроизводства за 6 мес. 2019 г. в % к январю-июню 2018 г.

104,5%

Госдолг Кировской области в июле 2019 г.

25,07
млрд руб.

2019-й область начала с долгом в 25,13 млрд.

К)СЕРВИС

☎ +7 (8332) 45-06-64

г. Киров, Октябрьский пр-т, 81а

СКИДКА 50%* на внедрение CRM при оплате коммерческого тарифа Битрикс24

*До 18.10.2019

Космос возможностей с Битрикс24



Вячеслав Володин,
руководитель группы продаж «К)Сервис»

– Переход на современные платформы требует серьезной перестройки работы организации.

«К)Сервис» сам прошел этот путь и помог с внедрением многим предприятиям. Кстати, в октябре есть возможность интегрировать «Битрикс24» в вашу работу со скидкой 50%**.

* CRM — система управления взаимодействием с клиентами

**Скидка 50% на внедрение CRM при оплате коммерческого тарифа Битрикс24. Срок действия акции до 18.10.2019 г. Подробности на сайте it.kserv.pro и по тел.: 8 (8332) 450-664.

4 октября компания «1С-Битрикс» презентовала большое «космическое» обновление Битрикс24. Эксперты компании «К)Сервис» рассказали о том, что может ожидать новых пользователей этой бизнес-платформы.

– Был представлен новый продукт, который навсегда изменит ваше представление о процессе автоматизации компании. Все, что казалось сложным и доступным только для больших компаний, станет простым и естественным – для любого бизнеса, – комментируют специалисты «К)Сервис». – Многие компании, внедрившие «Битрикс24», отмечают, что не представляют, как они развивались до перехода на эту платформу, ведь она значительно упрощает работу.

Новый Битрикс24: бизнес, космос и роботы

Битрикс24 – космическое обновление: роботизация бизнеса (RPA), контроль стресса, персонализированные CRM*-формы 2.0, интеграция с Авито, интеграция с Microsoft Active Directory SSO, революция в базе знаний. А еще сквозная аналитика с мультиканальной атрибуцией и многое другое.

В новой версии создателям удалось сделать максимально прозрачным весь путь взаимодействия с клиентом от первого касания до заключения сделки и повторных продаж. Роботизация бизнеса (RPA): буквально за несколько минут вы сами без программиста настроите бизнес-процесс, который проведет нужный вам документ по всем стадиям и всем ответственным. Каждый участник сразу получает всю информацию по нему и может мгновенно отреагировать. Все действия возможны как с компьютера, так и с телефона.

В Битрикс24 появилось много новинок: контакт-центр для коммуникаций с клиентами (объединены такие каналы, как: телефон, email, чат на сайте, Facebook, Instagram, ВКонтакте, Яндекс.Чат и др.), CRM для услуг, печать документов в CRM, обмен с 1С, роботы в Задачах, обновления мобильного чата и, конечно, Битрикс24.Интернет-магазин!

Не менее ценным можно считать и заявленное обновление интегра-



ции Битрикс24.CRM с семейством «учетных» продуктов «1С». Благодаря этому союзу у продукта есть все шансы стать стандартом в сфере цифрового управления. Ведь это шаг к синхронизации работы всех подразделений пользователя и комплексной цифровизации бизнеса.

Тотальная автоматизация

Теперь между 1С и Битрикс24.CRM действует двунаправленный обмен. Все изменения, которые происходят в CRM (в контактах, компании, заказах и товарах), автоматически появляются в вашей 1С и наоборот. В Битрикс24 уже работает 101 тысяча CRM-форм. Для того, чтобы компании получали

больше клиентов, разработчики полностью переизобрели CRM-формы. Компаниям будет доступен мощный дизайнер форм с 20 готовыми сценариями под разные задачи.

В новом Битрикс24 появится интеграция с Авито. Кстати, это первая интеграция площадки с CRM в истории. Разработка позволит компаниям эффективно обрабатывать поток заказов, общаться с покупателями в чатах и принимать звонки. Все данные сохраняются в CRM.

В Битрикс24 вы также можете отслеживать уровень стресса ваших сотрудников. А руководитель сможет определить подразделения в зоне риска и вывести бизнес из-под удара. ☛

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- продажа
- аренда



АРЕНДА

помещения свободного назначения, S=163,7 м².

ул. Володарского, 185



Помещение в центре города
На время ремонта предоставляются арендные каникулы

т. 78-42-58, ООО ЮК «Вердикт плюс»

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

АРЕНДА ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

Площадь: от 18 до 100 м²

Адрес: г. Киров, ул. Щорса, д. 95



т. 8-912-717-83-11



Профессиональная подготовка, переподготовка, повышение квалификации производственно-технического персонала

ИДЕТ НАБОР В ГРУППЫ!

- **Электромонтер диспетчерского оборудования и автоматики**
Обучение с 7 по 18 октября, стоимость – 15 360,00 руб.
- **Машинист автовышки и автогидроподъемника**
Обучение с 14 по 25 октября, стоимость – 7 360,00 руб.
- **Диспетчер РЭС при назначении на должность**
Обучение с 14 октября по 1 ноября, стоимость – 27 440,00 руб.
- **Руководители и специалисты электросетевых предприятий «Расчет токов КЗ и выбор уставок РЗА в сетях 110-35-10(6) кВ»**
Обучение с 21 по 25 октября, стоимость – 18 338,00 руб.
- **Кабельщик-спайщик**
Обучение с 21 октября по 08 ноября, стоимость обучения 34 920,00 руб.

Чтобы остаться востребованным специалистом, позвоните по т.: 53-83-75 – и Вы узнаете все подробности получения этих и других профессий! Предоставляется общежитие, тел. (8332) 53-83-89

г. Киров, ул. Ломоносова, 9, сайт: ucenergetik.ru



Лицензия № 1377 от 24 августа 2015 г. серии 43Л01 №0000809

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



АРЕНДА МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС А-КЛАССА

Киров, ул. Весенняя, 52

- Общая площадь 2250 м² (120x18 метров)
- Офисы 100м²

- Газо-водяное отопление
- Вода / Канализация
- Антипылевой пол / Вентиляция
- 6 ворот - разделение потоков
- Пожар-охран. сигнализация
- ТП на 500 кВт / Кран-балка
- Площадки 1300 м² и 550 м²
- Круговой проезд

Ставка 365 руб/м² с отоплением

+7-963-887-49-87 Александр

QR КОД
Ссылка на видео.
Наведи камеру



Мотивация персонала в режиме нон-стоп



Владимир Якуба,
бизнес-тренер №1
в формате реалити, один
из самых известных
в России специалистов
по хедхантингу, автор 9 книг,
8 обучающих фильмов
по лидерству, продажам,
работе с персоналом

— Не имеет значения, где работает команда: в крупном городе, где очень высокий темп жизни, или в маленьком поселке. Уровень мотивации является результатом действий руководителя.

Есть разные определения мотивации. Для меня это нечто внутреннее, то, от чего у человека горит внутри, то, от чего ему хочется действовать. Пример «от противного». Человек приходит на работу и уже в 9:15 чувствует себя уставшим. Это означает, что он не видит значимых целей, ему неинтересно заниматься тем, что предстоит делать в течение рабочего дня.

«Включить» интерес

Мотивация «включается» через интерес. И — через запятую — она так или иначе связана с деньгами. Говорить о том, что деньги находятся на втором, пятом, седьмом месте, неверно. У людей есть дети, ипотека, личные потребности. Другой вопрос — в том, как руководитель использует этот рычаг.

В моей практике были примеры, когда материально стимулировали не результат, а процесс. Не факт продажи, а просто звонок клиенту. Вполне логично, что в этой компании директор продавал на порядок больше, чем сотрудники. Правильная логичная денежная мотивация — основа. А дальше включаются разные тумблеры: интереса, любви к продукту, наличия качественных инструментов для работы.

Game ON: Включайся!

Для формирования интереса можно использовать, например, геймификацию. Но если коллектив не готов к таким изменениям, то вместо стимулирования внимание сотрудников будет переключено на обсуждение игр, а не в реальную геймификацию. Людей нужно готовить к подобным изменениям. И один из первых шагов — поиск каких-то нематериальных бонусов, которые могли бы стать призом в этой игре. Для кого-то это присутствие на совещаниях руководства, для другого место на парковке, для третьего — возможность работать удаленно. У каждого свои идеи. Дальше уже дело технологии. Запускается некая виртуальная валюта, допустим, «Спасибо!» или какие-то другие «лайки». Ее могут генерировать клиенты, руководители, партнеры, коллеги. Ей можно обмениваться, ее можно дарить и т.д. И, главное, на нее можно приобретать те самые нематериальные призы, которые предлагаете и вы как руководитель, и сами сотрудники. Геймификация — один из способов включения тех самых тумблеров, но никак не панацея. Кстати, насколько мотивированы ваши сотрудники и как стимулировать их продуктивность, я расскажу на конференции «Цвет настроения: Персонал» 16 октября в GAUDI. ₺ (16+)



По вопросам участия
в конференции
«Цвет настроения:
Персонал» обращайтесь
по т. 8 (8332) 20-55-45

oksanalikhacheva.ru

Dream team*: как построить команду



Оксана Лихачева,
управляющая франшизой
U2B «Упаковка для бизнеса»,
руководитель проекта
«Власть над бизнесом»

— Я — стратег. Считаю, что это основная задача собственника бизнеса, не тактическое, а именно стратегическое управление. Именно это позволяет управлять одновременно несколькими проектами. Когда мы в рамках этих направлений работаем со многими нашими клиентами, то упираемся в одну проблему — персонала, благодаря которым мы и собственно достигаем стратегических целей нашего бизнеса и решаем тактические задачи.

Команда строится на основе общего результата. И речь идет не о каких-то плановых показателях, про которые сотрудники могут сказать: «Вот начальник самодур. Напридумывал что-то, а нам разгребать!». Сотрудники должны понимать, знать ответ на вопрос: «Зачем?».

Каждому специалисту вашей компании должно быть понятно, что это не просто гонка за «морковкой», это реальная борьба с совершенно конкретными конкурентами. В конечном итоге, общий противник действительно позволяет сплотиться.

А дальше уже начинаются частные случаи мотивации. Например, часто спрашивают о том, где граница материальной мотивации? Порой это подается в контексте экономии ресурсов. Мол, не в деньгах счастье. Да, это так. Но вот без денег, без возможности удовлетворить базовые потребности вы точно не получите лояльных сотрудников.

Только на основе этого базового уровня на первый план выходят такие вещи, как самореализация, достижения и т.д. На самом деле выяснить такие потребности человека сложно, тем более на этапе найма персонала. На первом этапе любой потенциальный кандидат будет ориентироваться и раскрывать именно начальные критерии: зарплата, комфорт, офис, автомобиль и другие подобные вещи. И это нормально.

Уже задача руководителя поднять мотивацию сотрудника с чисто материального уровня до состояния: «никто кроме меня». И здесь традиционные способы, такие как KPI** — лишь часть работы. Самое сложное в искусстве управления — это показать сотрудникам цель и помочь в ее достижении. Именно помощь в достижении результата делает руководителя действительно уважаемым в коллективе человеком.

Все эти моменты мы будем очень подробно рассматривать на нашей конференции «Цвет настроения: Персонал», которая пройдет 16 октября в GAUDI (по вопросам участия обращайтесь по тел.: 20-55-45). Мы организовали ее так, чтобы каждый участник смог вернуться в свою компанию с реально работающим набором инструкций, чек-листом по конкретным темам, которые посвящены превращению вашей команды в команду мечты. ₺ (16+)



**ВЛАСТЬ
НАД БИЗНЕСОМ**

ул. Ленина, 103А
(ТЦ Крым 6 эт.)
т. 8 (8332) 20-55-45
oksanalikhacheva.ru

*Dream team — команда мечты
**KPI — ключевой показатель эффективности

Обставим всех обновленной мебелью



Андрей Лаптев,
руководитель мастерской «Уют»



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

Мягкая мебель для людей со вкусом — это начинка офисного либо домашнего интерьера. Но она имеет свои слабые стороны, одна из которых — изношенность.

Таким образом, наши любимые кресло, диван, мягкий угол или софа по прошествии определенного количества лет требуют обновления. В первую очередь, это перетяжка или обивка мебели кожей или специальной мебельной тканью. И данную процедуру лучше всего доверить специалистам, хорошо знающим свое дело и имеющим богатый опыт. Все виды работ по восстановлению предметов мягкой мебели готовы взять на себя специалисты нашей мебельной мастерской «Уют».

В числе основных услуг, оказываемых нашей мастерской, — профессиональный ремонт, обивка и перетяжка мягкой мебели любого уровня сложности. Мы работаем со всеми материалами для обивки мягкой мебели, вне зависимости от того, идет ли речь о креслах из кожзаменителя, о диване из натуральной, либо искусственной кожи, или стульях с тканевой обивкой. После умелого ремонта ваша мягкая мебель обретет абсолютно новую жизнь.

Помимо обивки в перечне наших услуг значится также замена комплектующих и фурнитуры. В соответствии с предварительно согласованным проектом вы можете получить не просто новый образец



мягкой мебели, но и предмет интерьера, максимально созданный под требования своего владельца. А это тоже дорогого стоит! При этом на все виды работ предоставляется гарантия. Вас приятно удивят низкие цены на услуги. И бонус от компании — бесплатная доставка отремонтированной мебели. Для ярких эмоций и ощущений — начните обновления в жизни со своей мебели! ₺



фото предоставлено КОФПМСП МКК

Предприниматели обсудят принципы бережливого производства

11 октября в Кирове пройдет круглый стол для представителей бизнеса на тему «Принципы и приемы бережливого производства».

Внедрение принципов бережливости на производстве становится все более актуальной темой не только для крупных промышленных предприятий, но и для малого и среднего бизнеса. Предприниматели все чаще стремятся к максимальному сокращению всех видов потерь, оптимизации рабочего процесса каждого сотрудника и максимальной ориентации на потребности клиента.

Данной теме будет посвящен круглый стол, который состоится 11 октября по адресу г. Киров, ул. Профсоюзная, 4.

В программе мероприятия – обмен практическим опытом внедрения инструментов бережливого производства, определение

способов выявления и сокращения потерь, использования имеющихся ресурсов и повышения конкурентоспособности за счет бережливого производства.

О принципах бережливого производства расскажут ведущие эксперты Валерий Трошин (г. Ярославль) и Андрей Кислицин (г. Киров). Среди выступающих – представители компаний Кирова и области, внедряющих бережливое производство.

Данное мероприятие проводится при поддержке Минэкономразвития России, Правительства Кировской области и министерства экономического развития и поддержки предпринимательства Кировской области в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

Принять участие в круглом столе могут собственники и представители малых и средних предприятий региона. Подроб-

ная программа на сайте: www.udc-kirov.ru, www.kfpp.ru

Зарегистрироваться и получить подробную информацию можно по телефонам: (8332) 35-35-20, 8-912-333-3376 (Viber, WhatsApp), по эл.почте udc@vcci.ru, а также в Кировском областном фонде поддержки малого и среднего предпринимательства: (8332) 648-649.

Участие в мероприятии бесплатное, по предварительной записи. Р (16+)



Правительство
Кировской
области



Круглый стол «Принципы и приемы бережливого производства»

11 октября 2019 г. с 10.00 до 13.00

г. Киров, ул. Профсоюзная, 4.

МЕДИАПРОЕКТ НАВИГАТОР.LIVE В ЦИФРАХ

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

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+)



Цвет настроения персонал

– Сейчас работодатели ищут на рынке специалистов, которых условно можно разделить на три группы. Во-первых, продавцов в широком смысле слова, тех, кто умеет и любит работать непосредственно с покупателями, будь то продавец в розничном магазине или специалист по продажам на промпредприятии.

Вторая группа распространенных вакансий – специалисты в digital-сфере*. Кстати, очень часто речь также идет о продажах и интернет-маркетинге, таргетированной рекламе. Третья востребованная группа специалистов – люди, которые не боятся работать руками. Это не разнорабочие, это часто очень квалифицированные профессионалы, например, операторы и наладчики станков с ЧПУ.

В любом случае, когда вы поняли, что вам в команду требуется новый сотрудник, на-

страивайтесь на то, что найти человека будет сложно. Те, кто дает конкретный результат в той или иной сфере, уже успешно трудоустроен, и работодатель держится за него. Таких людей нет на рынке.

Практика нашей работы в агентстве Life Job показывает, что часто при поиске управленцев кандидата можно найти и в своем коллективе. Вместе с клиентом мы составляем очень подробный список необходимых компетенций и благодаря этому становится очевидным, что в фирме есть специалисты, которым не хватает буквально чуть-чуть, чтобы сделать шаг по карьерной лестнице.

Что делать, когда таких нет? При подборе профессионалов в узких областях первое, что нужно понять – охоту за ними надо начинать там, где они «обитают». Например, в Киро-

ве smm-специалисты имеют свою группу в соцсетях. Завязывать контакт там гораздо эффективней, чем размещать объявление на федеральном портале. Вообще, вакансию нужно сделать известной для целевой аудитории через востребованные ею каналы.

Второй этап – оценка кандидата. Для этого нужно оценить его знания, способность приносить результат и наличие мотивации. Как это делать – тема отдельного разговора.

Кстати, об этом я планирую подробно и с конкретными примерами рассказать на конференции «Цвет управления: Персонал», которая состоится 16 октября в GAUDI. Приходите, будет много полезных кейсов! Р (16+)



Анна Шумайлова,
руководитель Кадрового агентства
Life Job



ул. Ленина 103А
(ТЦ Крым)
lifej.ru
т. 8 (8332) 25-11-99

*digital-сфера – сфера цифровых технологий.

КИРОВКОНЦЕРТ ПРЕДСТАВЛЯЕТ:

16 ноября
ДК "РОДИНА"
17.00

Не повторяется такое никогда...

Легендарные САМОЦВЕТЫ

А. Нефедов О. Слепцов Е. Преснякова Г. Власенко

Художественный руководитель народный артист РФ **Юрий Маликов**

КАССА: 23-66-13
ЗАКАЗ: 460-450

Ретро 104.9

Билеты без наценки

МИНИСТЕРСТВО КУЛЬТУРЫ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ ВЯТСКАЯ ФИЛАРМОНИЯ

ДВОРЕЦ КУЛЬТУРЫ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНИКОВ

16 ноября 10.00
Семинар «Азбука здоровья» 12+

17 ноября 10.00
Семинар-тренинг «Трансформация негативных подсознательных программ» 12+

Валерий СИНЕЛЬНИКОВ

Творческая встреча с писателем, автором 21 книги

Билеты в кассе филармонии в кассе ДК Железнодорожников и на [www. Philharmonia43.ru](http://www.Philharmonia43.ru)
справки и бронирования по тел.: (8332) 64-52-87, (8332) 60-37-61

КИРОВКОНЦЕРТ ПРЕДСТАВЛЯЕТ:

22 ноября
ДК "РОДИНА"
18.00

ЮБИЛЕЙНЫЙ КОНЦЕРТ

ВАЛЕРИЙ СЮТКИН

То, что надо!

12+

Билеты без наценки

касса: 23-66-13
заказ: 460-450

Ретро 104.9

Живой звук! Все хиты!

Билеты без наценки

КИРОВКОНЦЕРТ ПРЕДСТАВЛЯЕТ:

КИРОВ / 2019 / ПТ

15 НОЯБРЯ
ДК "РОДИНА"
НАЧАЛО В 18.00

#АНДРЕЙДЕРЖАВИН
#ГРУППАСТАЛКЕР
#ПЕСНИХОРОШЕМ

АВТО РАДИО КИРОВ

Песни о хорошем

АНДРЕЙ ДЕРЖАВИН И ГРУППА "СТАЛКЕР"

В ПРОГРАММЕ ПРОЗВУЧАТ:
"НЕ ПЛАЧЬ, АЛИСА" "БРАТ" "КАТЯ-КАТЕРИНА" "ЧУЖАЯ СВАДЬБА" И ДРУГИЕ...

6+ LIVE Roland Muztopr

КАССА: 23-66-13
ЗАКАЗ: 460-450

Билеты без наценки

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

ДИАГНОСТИКА И ЛЕЧЕНИЕ:

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

Николай Владимирович
Барамзин, дерматолог-венеролог
Киров, Московская, 103
т. (8332) 52-16-44
baramzin@mail.ru, www.medcentr43.ru
Лиц. № ЛО-43-01-000843 от 27.07.2011г.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

РЕСТОРАНЪ
• ВАСНЕЦОВЪ •

ОСЕННЯЯ ПРЕМЬЕРА



Салат из обожжённого лосося, инжира в мёде и рукколы с сыром Рикотта

Сезонное меню ресторана "Васнецовъ" наполнено необычными вкусами 9 блюд с невероятными ароматами, сочными гастрономическими красками и смелыми сочетаниями



Салат из ростбифа, маринованной редьки и овощей конфи под луковым соусом



Вырезка телятины с плодовыми овощами, жареной репой в мёде и соусом из красной смородины



Тунец медиум с романо, вялым помидором, кремом из горошка и сливочным "Васаби"



Облепиха в трёх текстурах: чизкейк, сорбет и соус



Чёрная паста Ризони с Вятским пармезаном, гребешком и пигровыми креветками

г. Киров, ул. Спасская, 41в
Ресторан-Васнецов.рф
т. (8332) 44-18-18



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

ФАБРИКА КУХНЯ приглашает к столу!

Корпоративное питание для вас и ваших сотрудников.

При заключении договора вам предоставляется персональный менеджер

Закажи обед сегодня до 9:30!

1 шаг

Выберите на сайте fabrika-kuhnya43.ru

2 шаг

Закажите по тел. **71-42-00**

ФАБРИКА



КУХНЯ

Кухня на любой вкус:
русская / европейская / японская



Разнообразное меню
на каждый день



Бесплатная доставка



Экологичная упаковка



Удобная система оплаты

1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8
НОВЫЙ УРОВЕНЬ АВТОМАТИЗАЦИИ УЧЕТА

1С:ЦЕНТР
СОПРОВОЖДЕНИЯ

1С:54-ФЗ
ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИИ

1С:ЦЕНТР
КОМПЕТЕНЦИИ
ПО БЮДЖЕТНОМУ УЧЕТУ

ВНЕДРЯЕМ
1С:ERP



ПРОДАЖА ПРОГРАММ 1С
Бесплатная доставка, установка
ЛЕГАЛИЗАЦИЯ ПРОГРАММ

**ИНФОРМАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ
СОПРОВОЖДЕНИЕ**
1С:отчетность Отправка отчетности из 1С

ГРУППА КОМПАНИЙ

МастерСофт

ПАРТНЕР ФИРМЫ «1С»

АВТОМАТИЗАЦИЯ

**ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ
АВТОМАТИЗАЦИЯ**
Бухгалтерии, торговли, производства,
бюджетного учета на базе 1С «под ключ»

**ЦЕНТР СЕРТИФИЦИРОВАННОГО
ОБУЧЕНИЯ (ЦСО)**
Сертифицированные фирмой 1С
Преподаватели и курсы 1С



22-22-44
МастерСофт.РФ
Киров, ул. Маклина, д. 40

ПРОФЕССИОНАЛЬНО. ОБУЧЕНИЕ. СКИДКА* НА АПГРЕЙД ДО 50%
ЛИЦЕНЗИОННОЕ ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

* до 31.10.2019 0+

1 БУХГАЛТЕРИЯ.РФ



0+

ВАШ ЛИЧНЫЙ БУХГАЛТЕР



от 400 руб./мес.

411-001

1С: БухОбслуживание в Кирове.

Адрес: ул. Маклина, д. 40