

БИЗНЕС НАВИГАТОР

navigator-kirov.ru

Рейтинги. Лица. Кейсы

Из рук в руки:
холдинг Киселева
избавляется от
активов в автобусном
бизнесе
стр. 17 ⁽⁰⁺⁾

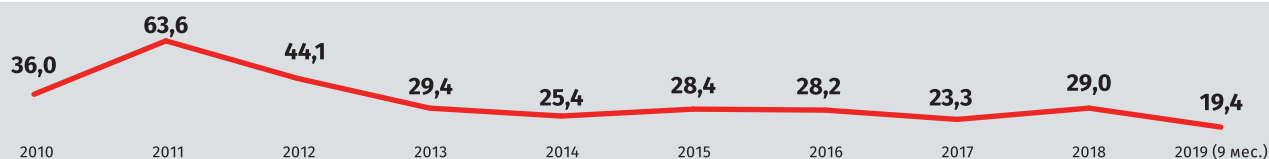
Итоги года: рейтинг
крупнейших компаний
региона
стр. 6 ⁽⁰⁺⁾

Раку ошибочно
приписана
неизлечимость
стр. 10 ⁽⁰⁺⁾



Риски считают по головам:
агрострахованию не хватает спроса
стр. 4 ⁽⁰⁺⁾

Динамика
агрострахования
в Кировской области,
млн рублей



СТРОИТЕЛЬСТВО И ЛАНДШАФТНЫЙ ДИЗАЙН ПОД КЛЮЧ



ВТОРОСТЕПЕННАЯ ДОРОЖКА



ул. Профсоюзная, д. 7, оф. 11
Тел.: 45-46-88, 49-50-56
greenstreet43
greenstreet_43

То, что сделает его по-настоящему счастливым.
Цветы завянут, красивые вещи будут забыты,
деньги бесполезно потрачены...
А приятный отдых вдохновит на новые свершения.



Подари близкому человеку самое необходимое!

Слияние с природой в Мелисса спа — подарок, который оценит каждый...



Где приобрести: • Купить онлайн на сайте spakirov.ru
• В салоне по адресу: ул. Маклина, 58а • Оформить по телефону +7 (8332) 32-42-42

ООО «Солярис», ОГРН 1154345003460 юр.адрес: 610035, г. Киров, ул. Маклина, 58А

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА.

НАВИГАТОР. БИЗНЕС ГЛАВНОЕ ЗА НЕДЕЛЮ:

- 3 ФИНАНСЫ
- 4 ОБЗОР
- 6 РЕЙТИНГИ
- 9 БИЗНЕС-КЕЙС
- 10 ТЕМА НОМЕРА
- 15 ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ
- 16 НОВОСТИ
- 17 ПОЛЕЗНО

Распространение:
• По предприятиям и организациям г. Кирова: 4700 экз.
• На стойках 300 экз.

Стойки, выкладка:	
Автосалон «Kia».....	ул. Труда, 90
Автосалон «Lada».....	ул. Труда, 90
АКБ «Росбанк».....	ул. Воровского, 119
Аэропорт «Победилово».....	ул. Аэропорт, 6
Банк «Хлынов».....	ул. Урицкого, 4
ВТПП.....	ул. Профсоюзная, 4
Гостиница «Постоялый двор».....	ул. Герцена, 15
Гостиница «Спутник».....	ул. Свердлова, 31
«Институт Бизнеса».....	ул. Герцена, 56
Кафе «Агата».....	ул. Маклина, 56
Кофейня «Книжный клуб 12».....	ул. Энгельса, 15
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 центр.....	ул. Герцена, 15
«Первый Дортрансбанк».....	ул. Комсомольская, 12А
Ресторан «Бочка».....	Октябрьский проспект, 110
Ресторан «Мельница».....	Октябрьский проспект, 125
Ресторан-гриль «Мюнхен».....	Октябрьский проспект, 120
Ресторан «Россия».....	ул. Ленина, 80
Столовая.....	ул. Комсомольская, 12
Столовая «Апельсинка».....	ул. Кольцова, 3
Столовая «Дымка».....	ул. Производственная, 29
Столовая «Домашняя кухня».....	ул. Потребкооперации, 19
Столовая «Домашняя кухня».....	ул. Производственная, 35
Столовая «Домашняя кухня».....	ул. Некрасова, 69
Столовая «Три медведя».....	ул. Базовая, 10
Столовая «Три медведя».....	пр-т Строителей, 21
Столовая «Горячая ложка».....	ул. Ленина, 2
Учебный центр «Энергетики».....	ул. Ломоносова, 9
ТЦ «Форум».....	ул. Дзержинского, 79

Журнал «Навигатор Бизнес»
Учредитель: ООО «Газета Навигатор»
Редакция: ИП Мазуров Михаил Александрович
Адрес редакции, издателя:
610017, г. Киров, ул. Молодая Гвардия, 82,
офис 321
Сайт: www.navigators-kirov.ru
E-mail:
rotel@navigators-kirov.ru – рекламный отдел;
svetatel@yandex.ru – редакция
Главный редактор:
Перескокова Татьяна Сергеевна
Рекламный отдел: (8332) 57-68-16
Отдел доставки: +7-909-716-61-49

Распространяется бесплатно.
Отпечатано с готового оригинал-макета
в ООО «Кировская областная типография»,
610004, г. Киров, ул. Ленина, 2.
Печать офсетная. Номер заказа – 11053.
Объем – 5 п.л. Тираж подписан к печати:
по графику – 13.00, фактически – 13.00
Дата выхода из печати – 23.02.2020 г.
Дата выхода в свет – 24.02.2020 г.
№3 (490)

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.

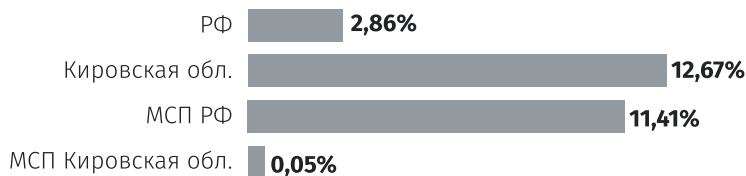
Кредиты пошли на бизнес

Очередное снижение ключевой ставки Банка России безусловно, окажет влияние на кредитный рынок региона. Однако, это только один из факторов, который влияет на финансирование реального сектора кредитными организациями. На решения банков влияют и другие факторы.

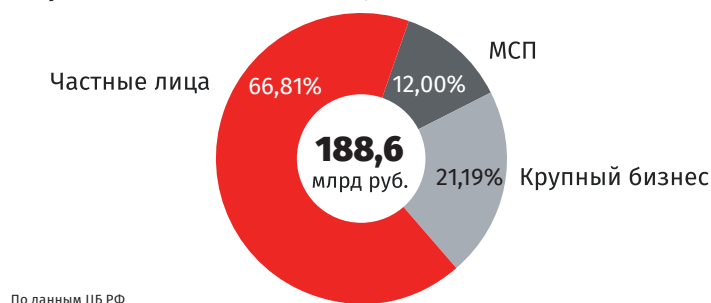
Крупный бизнес по данным на 1 декабря 2019 года дополнительно привлек более 7 млрд рублей. В то же время задолженность малых и средних предприятий осталась практически на том же уровне.

Жесткие требования к залогам и поручительствам превращает банковское финансирование для малого бизнеса в настоящую «кредитную кабалу». Предприятия предпочитают отказываться от новых проектов, но не обращаться в банк. Показательно, что доля бизнес-кредитов в портфеле кировских банков составляет лишь треть. ▲ (0+)

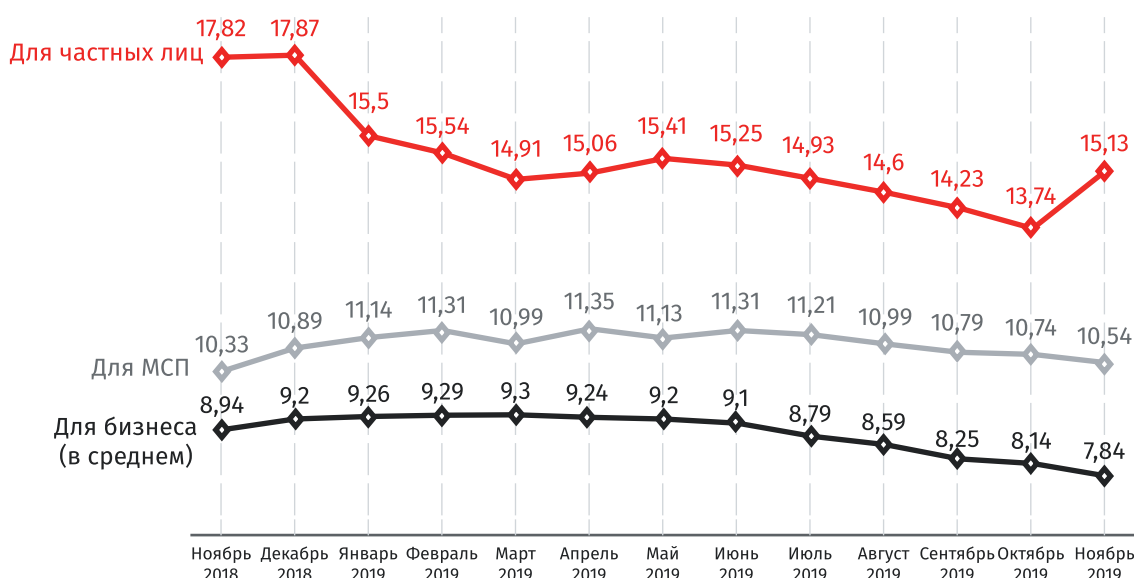
Прирост вложений банковского сектора в экономику за 11 месяцев 2019 года, %



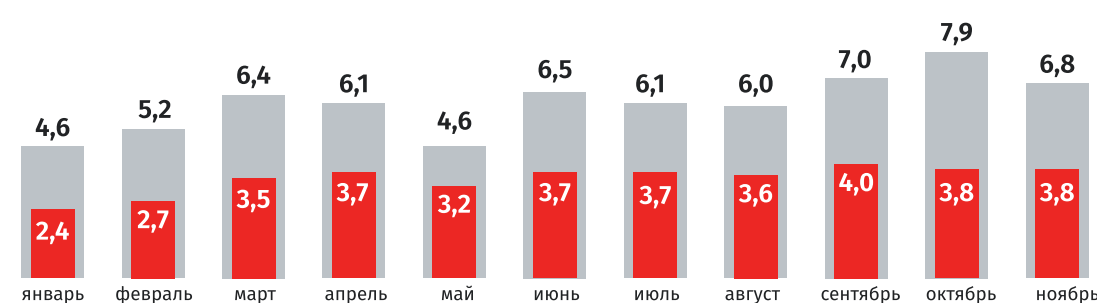
Структура кредиторской задолженности перед банками в Кировской области на 01.12.19, %



Средневзвешенные процентные ставки по кредитам до года в целом по РФ, % годовых



Объем кредитования (сумма выданных кредитов) бизнеса Кировской области в 2019 году, млрд рублей



Банк «Хлынов» – 30 лет надежности

В этом году банку «Хлынов» исполняется 30 лет! В преддверии этого события мы подведем итоги и говорим о наших достижениях, — Илья Прозоров, председатель правления банка «Хлынов».



Уроки истории

История банка «Хлынов» началась в 1990 г. на фоне переломных событий в жизни страны. Приходилось многое осваивать заново, в том числе и строить банковскую структуру. Изначально «Хлынов» задумывался как кооперативный банк, который будет заниматься кредитованием предпринимателей. Первым председателем правления был назначен почетный финансист Николай Попов, отдавший банковской сфере 45 лет.

Банк не имел поддержки в виде государственного бюджета, поэтому благодаря опыту Николая Васильевича удалось



самостоятельно освоить принципиально новую систему финансовых отношений, учиться самим и обучать своих клиентов.

За прошедшие тридцать лет банк сумел не только выжить в условиях кризисов, нестабильности экономики, но и доказать свою способность работать в рамках жесточайшей конкуренции среди федеральных банков. Во многом помогла ориентация на инновационные разработки в обслуживании и продвижении услуг. Так, мы стали одними из первых в регионе, кто перешел на электронную обработку счетов и внедрили систему Интернет-банкинга.

Оглядываясь назад, можно с уверенностью сказать, что банк предвосхитил те задачи, которые ставились при его создании. Он честно заработал репутацию надежного банка, выполняющего все обязательства перед своими клиентами.

Сегодня банку доверяют более 170 тысяч клиентов и это не только жители Кировской области. В 2013 году нам стало тесно в рамках одного региона, и мы начали открывать новые филиалы в столицах республик Приволжского федерального округа: Марий Эл, Чувашии и Удмуртии.

Подтвердили рейтинг кредитоспособности

В начале 2020 года авторитетное рейтинговое агентство «Эксперт РА» подтвердило рейтинг кредитоспособности «ruBBB-» с позитивным прогнозом*.

Для регионального банка это хороший результат, среди наших конкурентов – крупные игроки федеральных банков, и сохранение позиций говорит о том, что мы ничуть не уступаем по качеству и усло-

виям предоставляемых продуктов. Принадлежность банку уровня рейтинга позволит также открывать нашим клиентам счета эскроу для расчетов по договорам участия в долевом строительстве и предоставлять банковские гарантии для обеспечения государственных и муниципальных контрактов.

Цифровой банк

Свою конкурентоспособность банк «Хлынов» поддерживает благодаря инновациям. Мы постоянно работаем над улучшением мобильного приложения для юридических и частных лиц. Сегодня наши клиенты совершают почти 95% операций в онлайн-каналах. Почти любая финансовая услуга предоставляется с помощью мобильного устройства.

Повышенный комфорт

В 2020 году в центре Кирова мы откроем новый премиум-офис, где в уютной обстановке вам предложат оптимальные пути решения ваших финансовых задач. Отдельные переговорные комнаты и отсутствие очередей. Мы обеспечим комфорт, конфиденциальность и персональный подход для клиентов. ☎



Подробные условия в банке «Хлынов» bank-khl'nov.ru, тел. 8 (800) 250-2-777

АО КБ «Хлынов». Лицензия ЦБ РФ № 254
*Данные от 10.01.2020, источник: gaexpert.ru, АО «Эксперт РА»

Риски считают по головам: агрострахованию не хватает спроса

При годовом обороте в 32 млрд рублей кировский агробизнес направил на покупку страховых полисов в 2019 году вряд ли больше 0,1% от своей выручки. И это при том, что наш регион в советские времена называли не иначе как «зоной рискованного земледелия».

Впрочем, если обратиться к сухим данным статистики, то оказывается, что специфические риски агробизнеса в Ки-

ровской области чуть ли не в два раза ниже, чем в среднем по России. Точнее, страховые компании возвращают хозяйствам нашего региона существенно меньшую долю от стоимости полисов, чем в среднем по стране.

Эти теоретические выводы полностью подтверждаются оценками экспертов. После сравнения выгод и издержек, руководители хозяйств не го-

рят желанием связываться со страховщиками. Возможно, косметические нормативные изменения, которые происходят в отрасли последние год-полтора, и смогут переломить тенденцию. Но, пока факт в том, что механизмы страховой защиты, включая госсубсидии, кировский агробизнес использует куда меньше, чем фермеры из других регионов. ▲ (0+)



Алексей Котляков,
вице-премьер, министр сельского хозяйства Кировской области

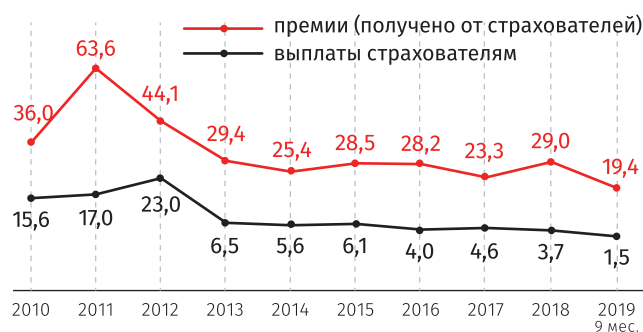
Структура продаж полисов агрострахования в Кировской области за три квартала 2019 года, %



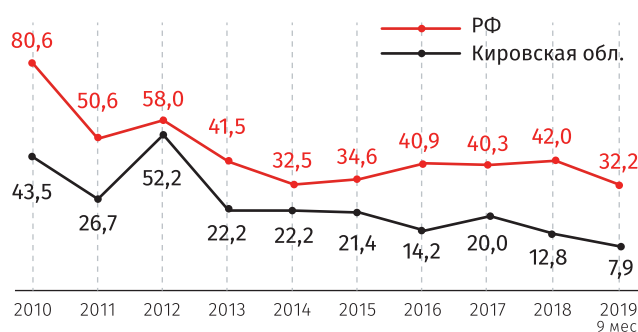
Структура выплат по полисам агрострахования в Кировской области за три квартала 2019 года, %



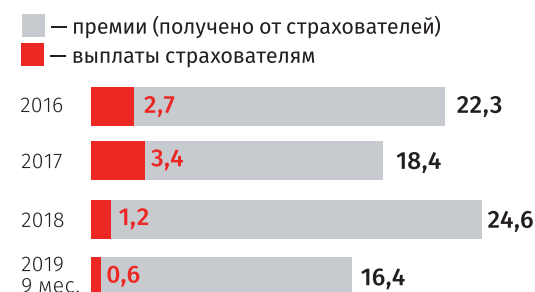
Динамика агрострахования в Кировской области, млн рублей



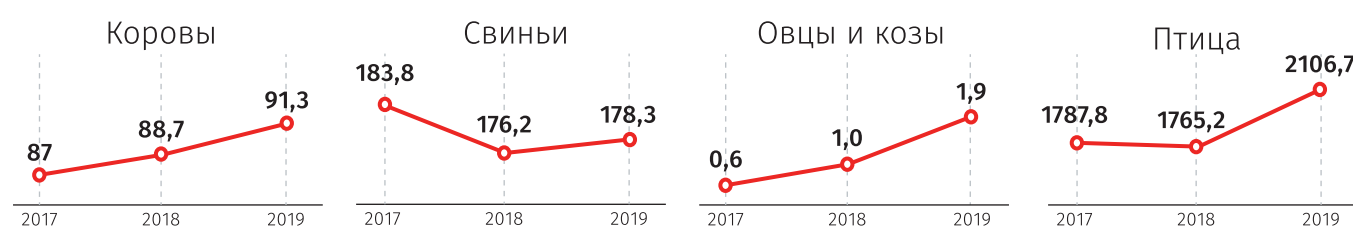
Динамика доли страховой премии выплаченной при наступлении страховых случаев по договорам агрострахования, %



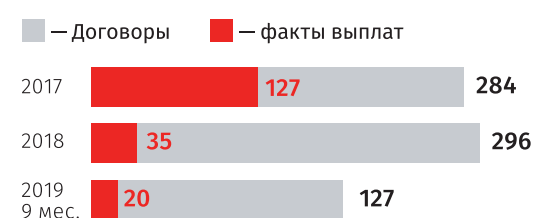
Страхование сельскохозяйственных рисков агробизнеса Кировской области (без учета частных лиц), млн рублей



Поголовье скота и птицы в сельхозорганизациях Кировской области на конец года, тыс. голов



Количество договоров агрострахования с агробизнесом и выплат по ним в Кировской области, ед.



По данным ЦБ РФ, Минсельхоза КО

Финансовый рынок накроет безопасностью

О нововведениях в финансовой сфере, вступивших в силу с 2020 года.



Сергей Крюков,
управляющий Отделением
по Кировской области
Волго-Вятского ГУаЦБ РФ

В 2020 году россияне ждут множество законодательных изменений. Некоторые из них уже вступили в силу, а какие-то вступят в течение года. О нововведениях в финансовой сфере, вступивших в силу с 1 января 2020 года.

Финансовый омбудсмен поможет в спорах с МФО

Граждане могут обратиться к финансовому уполномоченному для уре-

гулирования имущественных споров с микрофинансовыми организациями (МФО).

Финансовый уполномоченный рассматривает обращения граждан в течение 15 дней с момента их получения. При необходимости проведения технической экспертизы срок рассмотрения может быть продлен на 10 дней. Для потребителей его услуги бесплатны. Подать заявление можно в электронном виде. Решение омбудсмена имеет такую же силу, как и постановление суда.

При этом финансовый омбудсмен будет рассматривать не все споры. Есть несколько обязательных условий:

- до обращения к омбудсмену потребитель должен попытаться самостоятельно решить спор с компанией. Если человек с ответом не согласен или его не получил, только тогда он направляет денежное требование омбудсмену;

- споры должны касаться только денег и имущества. Например, если сумма пени и штрафов, начисленная МФО за нарушение условий договора, превысила предельную величину, установленную законом, то в данном случае стоит обратиться к финансовому омбудсмену. Но, если в МФО вам не сообщили полную стоимость займа, то в этом случае надо жаловаться на нее не финансовому омбудсмену, а в Банк России;

- размер требований в рамках одного обращения не может превышать 500 тыс. рублей.

Максимальная переплата по займам снова снизилась

Предельная задолженность заемщика по кредитам (займам) на срок до одного года не может превышать сумму самого долга более чем в полтора раза. Ранее эта величина не должна была превышать сумму кредита (займа) в два раза. Например, если вы взяли потребительский кредит (займ) в размере 10 тыс. рублей, то вы должны будете вернуть не более 25 тыс. рублей: 10 тыс. – сумма основного долга плюс 15 тыс. – проценты, штрафы, пени и другие платежи, предусмотренные договором.

После достижения этого предела начисление процентов, других платежей, неустойки и иных мер ответственности должно быть прекращено.

Ограничение распространяется только на новые договоры. Если кредит или заем был оформлен раньше, для него сохраняются прежние ограничения.

При этом продолжает сохраняться введенное 1 июля 2019 года предельное значение полной стоимости кредита (займа) и ограничение ежедневной процентной ставки – 1% в день. В первую очередь такое ограничение актуально для так называемых займов «до зарплаты», выдаваемых микрофинансовыми организациями. С 1 июля 2019 года размер полной стоимости кредита по таким займам не превышает 365%.

Брокеры будут работать на выгодных для клиентов условиях

Брокеры обязаны проводить сделки для клиентов на самых выгодных для них условиях, самостоятельно учитывая все факторы, которые влияют на доходность и уровень риска инвестиций.

Например, клиент просит брокера купить определенную ценную бумагу, но не указывает ни цену сделки, ни биржу. В таком случае брокер должен самостоятельно изучить котировки на биржах, учесть все комиссии, выбрать оптимальное время для покупки и реализовать сделку на лучших условиях.

Нововведение также обязывает брокеров предоставлять клиентам информацию, которая необходима для принятия инвестиционного решения (цены спроса и предложения, комиссии). Ранее такие сведения своим клиентам предоставляли только наиболее ответственные финансовые посредники.

Негосударственные пенсионные фонды раскроют инвестдоходы

Все негосударственные пенсионные фонды (НПФ) обязаны публиковать на своих сайтах информацию о процентах, начисленных клиентам по итогам года. Граждан, которые уже получают пенсии, проинформируют о том, на сколько в среднем были проиндексированы выплаты.

Соответствующие сведения НПФ должны публиковать раз в год: по инвестиционной доходности – до 31 марта, об индексации – до 1 августа. ▲ (0+)

ЗДОРОВОЕ РКО ДЛЯ БИЗНЕСА



**Выбирай
прозрачные тарифы**



**Не ограничивайся
рамками пакета**



**Плати только за операции,
проходившие по счету**



**Не плати
за обслуживание**



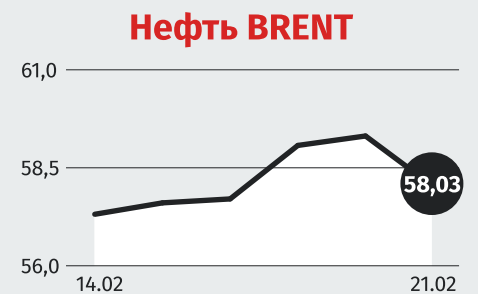
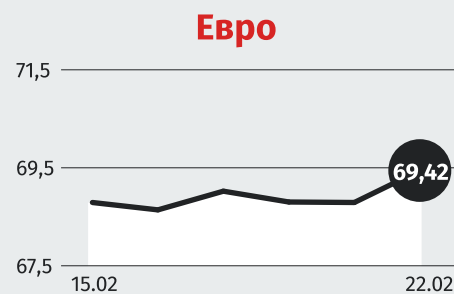
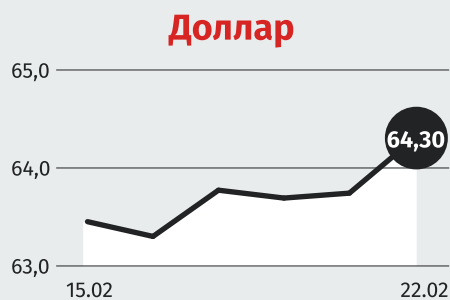
**ДОТРАНС
БАНК**



**Узнай об открытии
счета на dtb1.ru**

т. (8332) 20-57-32

АО «Первый Дортрансбанк» Лицензия № 3271



Самые платежеспособные:

«Навигатор» публикует рейтинг крупнейших компаний, которые по итогам 2019 года перечислили в бюджет больше всего налогов. ▲ (0+)

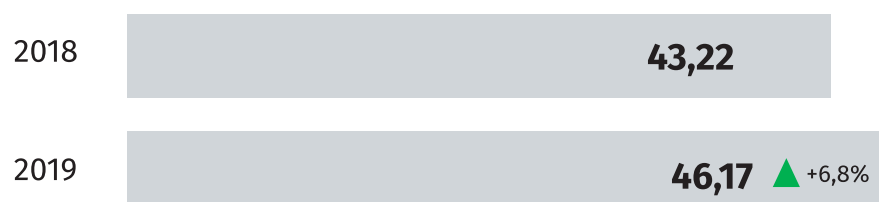


* данные головной компании в целом ■ — выручка за 2018 г. ■ — чистая прибыль за 2018 г.

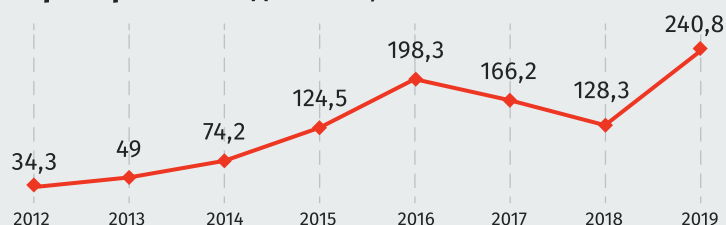
8,8
млрд рублей

в 2019 году 20 компаний перечислили в бюджет области. Это составило 21,4% общего объема налоговых доходов.

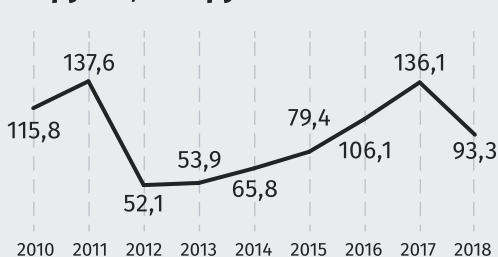
Динамика поступлений в консолидированный бюджет Кировской обл. за 9 месяцев, млрд рублей



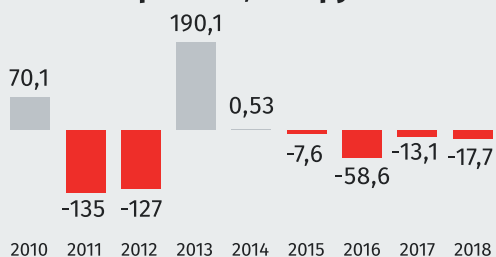
Динамика пассажиропотока кировского аэропорта «Победилово», тыс. человек



Выручка, млн руб.



Чистая прибыль, млн руб.



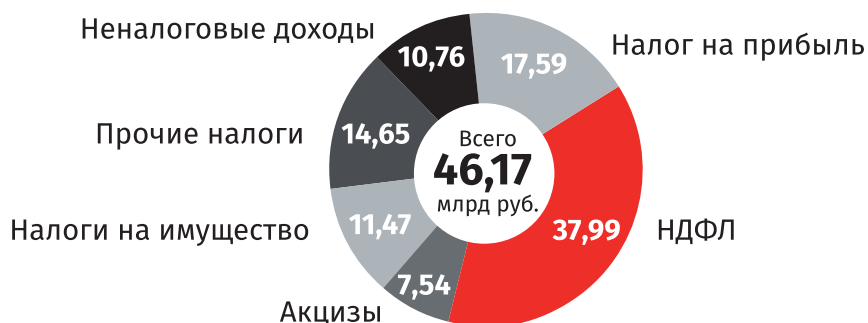
По данным годовой бухгалтерности предприятия, Росавиации

ТОП компаний региона



В рейтинг вошли следующие налогоплательщики, обеспечившие перечисление налогов в бюджет области свыше 100 млн рублей

Структура собственных доходов консолидированного бюджета Кировской области за 9 месяцев 2019 года, %



По данным годовой бухгалтерности предприятий за 2018 год, размещенной в открытом доступе, Минфина Кировской области, Росстата

Санкции, Danke schön*: стартап на импортозамещении сыра



Александр Кочкин,
хозяин экофермы «Демьяново»

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

По заветам Сироты

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

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

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

Бизнес-династия Кочкиных

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



Автор фото: Анастасия Ленгина

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

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

Наварить на санкциях

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

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

демьяновский сыр уже поставляется в Москву, Сургут и Казань.

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

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

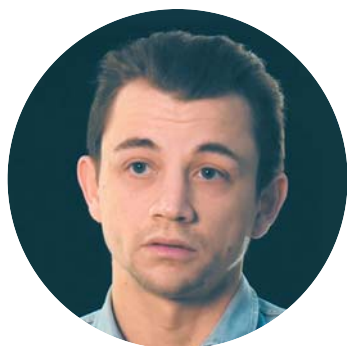
– За последний год мы неплохо раскрутили свои молоко, йогурты, кефир. Сейчас нам просто не хватает молока для производства сыра. Приходится делать выбор между сыром и другими продуктами. Цельномолочка – это деньги прямо сейчас. А сыр должен зреть минимум три месяца, а лучше более полугодом. Приходится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

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

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



Идея на миллион



Илья Мухлынин,
руководитель компании
City Outdoor

КЛИЕНТ:

ООО «Спецзастройщик «Железно».

ЗАДАЧА: оформление фасада

Необходимо было отдекорировать ламелями фасад оздоровительного комплекса «Море парк». Мы изготовили деревянные ламели из бруса 12,5 м длиной, то есть из фактически цельного нестыкованного элемента. С подобными запросами раньше никто не обращался, мы взяли за проект, наша компания любит вызовы! Это еще один интересный проект реализованный нами для данной компании.

ПРОБЛЕМА: Заказчику сложно было найти подрядчика, так как никто в Кирове не брался за установку ламелей.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ: изготовление и установка декоративных световых элементов. Для имитации движения стаи рыб в холле оздоровительного комплекса «Море парк» было изготовлено и смонтировано 850 рыбок. Также наша команда установила декоративные световые цветы в спа-зоне.

РАБОЧАЯ ГРУППА: от 10 - 15 человек

СРОК: более 2 месяцев

СУММА: более 2 млн рублей

РЕЗУЛЬТАТ: заказчик остался доволен.



До



После

Инвестиции в стиле конструктивизм



Андрей Коншин,
руководитель проектной
компании «АРХОН», главный
Архитектор

По рекомендации наших партнеров к нам обратился клиент – владелец нескольких московских SPA-центров – и с целью увеличения своего влияния в столице, он планировал открыть гостинично-ресторанный бизнес – отель с кафе «Дэтоль».

ЗАДАЧА: реконструкция нежилого здания под коммерческий объект (отель с кафе);

проектирование трехзвездочного отеля в брутальном стиле, который бы отвечал всем требованиям, нормам и амбициям руководителя данного учреждения. И вроде бы все просто, но проблема состояла в том, что это было не новое здание, требовалась реконструкция, техническое перевооружение и реновация старого советского здания в современный трехзвездочный отель.

РЕШЕНИЕ: было типичным для таких случаев. Мы выехали на объект, выполнили необходимые обследования, выслушали требования и пожелания клиента, и приступили к разработке эскизов.

ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТА: из двухэтажного здания спроектировали трехэтажный отель с рестораном. Фасад здания выполнен в стиле конструктивизм, что придает ему особую выразительность.

РАБОЧАЯ ГРУППА: 7-8 человек. 6 недель ушло на выполнение проекта без учета согласований архитектурных и планировочных решений

РЕЗУЛЬТАТ: отель принял своих первых посетителей в сентябре 2018 года.

“

Стройте
стильно,
со вкусом,
но не как все



Отсканируй QR-код и смотри
видеоверсию бизнес-кейса





Кузьмин
Алексей Александрович



Родился:
31 июля 1975 года



Образование:

- Казанский государственный медицинский университет им. С. В. Курашова, специальность «Лечебное дело»;
- Интернатура по специальности «Анестезиология, реаниматология и интенсивная терапия»;
- Казанская государственная медицинская академия последипломного образования; Венская школа клинических исследований;
- Российская правовая Академия Министерства Юстиции РФ, специальность «Юриспруденция».



Карьера:

Эксперт Федеральной службы по надзору в сфере здравоохранения по Республике Татарстан; соавтор «Российских клинических рекомендаций для диагностики и лечения лимфопролиферативных заболеваний, утвержденных NCCN; лектор на кафедре «Хирургии и онкологии» Казанской государственной медицинской академии; главный исследователь ASCO; участник международных научных сообществ ESMO, ASH, EHA; участник более 60 клинических испытаний.



Раку ошибочно приписана неизле

О неизлечимых болезнях, «неблагоприятных территориях» и искусстве профессионального роста, — Алексей Кузьмин, главный врач КОГБУЗ «Кировский областной клинический онкологический диспансер».

Насколько онкологические проблемы актуальны именно для нашего региона на фоне других?

— Тема онкологии актуальна для всего мира. Проблемы распространения онкологических заболеваний становятся особенно заметными на фоне увеличения продолжительности жизни. Все больше людей доживает до возраста, когда повышается риск формирования опухолей, в том числе и злокачественных. Сейчас в нашей стране сохраняется тренд увеличения средней продолжительности жизни. Более того, этот показатель является одной из ведущих целей национального проекта «Здравоохранение».

За прошлый год в Кировской области произошел серьезный рывок по снижению смертности от онкологических заболеваний. Хотя мы ожидали, что достигнем данных показателей в течение трех-пяти лет. Это отражает результаты работы онкологической службы и первичного звена, а также проводимой государством политики в этой сфере, в частности по раннему выявлению онкологических заболеваний, решению задач по лекарственному обеспечению и приобретению нового оборудования. Это говорит о том, что система работает и развивается в верном направлении.

Хочу развеять еще один миф, согласно которому у нас в регионе есть локальные территории с очень высоким уровнем заболеваемости. Такие утверждения не имеют под собой ни научного, ни статистического обоснования.

Проиллюстрирую это на примере. Если в Кирове выявлен дополнительный факт злокачественной опухоли, то это практически никак не отразится на статистике, не станет предметом обсуждения широкого круга лиц. Но, когда речь идет о маленьком поселке или селе, где живут 2-3 тысячи человек, то в этом случае начинает работать закон малых чисел. Единично установленный онкологический диагноз резко повышает данные по заболеваемости. А если два? Кроме того, в маленьких сообществах, где все друг друга знают, и случай будет активно обсуждаться. В больших городах эта тема растворяется. Учитывать следует и миграционные факторы.

В небольших населенных пунктах в основном проживают люди старшего возраста, которые объективно имеют большую предрасположенность к онкологии, тогда как крепкая, здоровая молодежь переезжает в крупные города. Так что домыслы о «неблагоприятных» территориях — это надуманная проблема.

Другое дело, что в информационном поле присутствует стереотип, согласно которому онкология является синонимом мучительной смерти. Это в корне неверно.

Например, когда человеку ставят диагноз «гипертоническая болезнь», он воспринимает это спокойно: «Ну да, придется попить таблетки от давления». Ни у кого не появляется цепочка: гипертония — инфаркт или ин-

сульт — смерть. И это при том, что болезни сердечно-сосудистой системы занимают первое место в общей структуре смертности. А вот как только мы говорим: «Рак», — у человека сразу одна ассоциация — смерть.

Почему? Потому что на каждом углу мы слышим именно об этом. В результате пациенты программируют себя, а это в корне неправильно. Сейчас у нас 60-70% случаев онкологических заболеваний либо полностью излечиваются, либо переходят в состояние длительной ремиссии. Правда, никто не хвастается, что он болел раком, а сейчас здоров.

Насколько распространено такое явление, как канцерофобия? Как понять, что переживания выходят за рамки обычной тревоги?

— В нашем обществе канцерофобия действительно широко распространена. Все боятся заболеть раком, но при этом не боятся есть вредную еду, курить или употреблять алкоголь, скачущего давления или лишнего веса. Это в порядке вещей.

Самая правильная установка в борьбе с канцерофобией — это признать, что онкология является одним из заболеваний среди прочих.

И наши пациенты, которые воспринимают свой диагноз именно так, имеют более высокий шанс преодолеть болезнь.

Именно после принятия начинается конструктивный диалог с врачом. Безусловно, над отношением к болезни должен работать не только один пациент.

Формирование правильного отношения — это задача и врачей, и психологов, и окружения.

Еще один важный момент: то внимание, которое уделяется сбору средств на лечение от рака за границей — это один из ярких примеров, который иллюстрирует высокий уровень канцерофобии. Это создает дополнительный негативный фон: у нас все плохо, у нас не умеют лечить, ни на что нет средств. Но 99% всех этих сборов — это чистой воды мошенничество.

На сегодняшний день в России есть все методы лечения, которые разработаны в мире. Более того, почти все есть и в Кировской области. Почему «почти»? Локализовать некоторые методики в каждом регионе не имеет смысла. Более продуктивно развивать их лишь в нескольких специализированных центрах России. Обращаю внимание, что вся система лечения онкологических пациентов, в том числе в учреждениях других регионов, финансируется через механизмы ОМС.

При этом все ключевые методы лечения у нас в Кировской области присутствуют. Сейчас в рамках федеральной программы «Борьба с онкологическими заболеваниями» идет бурное развитие диагностической базы, летом мы открываем ПЭТ-центр.

“
60-70% случаев онкологических заболеваний либо полностью излечиваются, либо переходят в состояние длительной ремиссии. Правда, никто не хвастается, что он болел раком, а сейчас здоров

ЧИМОСТЬ



Уникальный аппарат для жидкостной цитологии в лаборатории при диспансере

Насколько диспансеризация помогает в выявлении онкозаболеваний?

– Работает ли диспансеризация? Однозначно. Она включает в себя скрининги на наиболее распространенные виды онкопатологий. Для мужчин – скрининг на выявление злокачественных заболеваний предстательной железы. Для женщин – рак шейки матки, молочной железы. Также проводятся обследования на выявление злокачественных заболеваний пищевода, желудка и двенадцатиперстной кишки. Благодаря тому, что в нее включено исследование кала на скрытую кровь, мы видим резкий прирост выявленных рака прямой кишки на ранних стадиях.

Фактически с вашим приходом онкодиспансер начал активно закупать новое современное оборудование. Что появилось и что в планах?

– Мое назначение на должность главного врача совпало с началом программы модернизации онкологической службы в рамках нацпроекта «Здравоохранение», который предусматривает выделение существенной финансовой поддержки для каждого региона.

Поэтому активное оснащение Центра онкологии – это огромная заслуга нашего правительства и лично Дмитрия Александровича Курдюмова, который очень хорошо понимает все эти проблемы и находит пути решения для Кировской области.

В 2020 году запланировано полное переоснащение рентгенологической службы. Учреждение будет оборудовано уникальным для региона рентгенаппаратом с томосинтезом. Он позволяет визуализировать структуры, недоступные при классической рентгеноскопии.

На сегодняшний день нам удалось существенно сократить время ожидания приема и обследования. Если раньше пациент, чтобы попасть на обследование, ждал минимум месяц, то сейчас мы записываем максимум за три дня.

Насколько онкологическая специализация популярна у нынешних выпускников медвузов?

– Наблюдается хорошая тенденция, когда врач приходит в онкологию, после того, как поработал в другой специализации, например, в хирургии или гинекологии. Насчет ординаторов и интернов могу сказать так: желание у молодежи есть. Но есть ограничение по количеству обучаемых. Это вопрос не Кировской области, это вопрос всей России о том, что мест для подготовки в ординатуре должно быть больше, и по онкологии в том числе. Потребность в онкологах сохраняется. Поэтому в этом году мы ждем положительных перемен в этом направлении, учитывая то, что у нас есть свой медицинский университет, который ведет подготовку на кафедре онкологии.

Есть ли эффект от поездок ваших сотрудников на различные конференции, курсы повышения квалификации? Если да, то как это работает?

– Конечно! Люди не должны вариться в собственном «соку». Они должны смотреть, как работают другие, чтобы установить себе профессиональную планку. Я не сторонник дистанционного обучения, поскольку ты не вырываешься из своей среды. Ценны не только новые знания. Вот, например, приезжает наш врач с конференции и говорит: «Алексей Александрович, а мы делаем

это лучше, чем другие!» И понимаете, у него появляется уверенность еще большая в том, что он лучший, и он готов делиться своими наработками с коллегами и здесь.

Алексей Александрович, вы наверняка читали историю врача хирурга-онколога из Петербурга Андрея Павленко, у которого обнаружили агрессивную форму рака желудка. Он стал вести видеоблог. Профессионал-онколог, а узнал о своей болезни почти случайно. Почему люди до последнего не идут обследоваться? Не хотят услышать жуткое слово «рак»?

– Во-первых, они сильно боятся. Это закон отрицания. О том, что у меня этого не может быть, мне лучше не знать. Во-вторых, все прикрываются якобы своей большой занятостью. Это сплошь и рядом. Годовые отчеты, обучение, огородный сезон... Люди всегда находят причины и отговорки. Это одна категория людей.

Другая категория – это те, кто все время ходит по врачам. Так называемые ипохондрики. Во всем, и в вопросе здоровья важен баланс. Если наблюдаете немотивированную слабость, снижение веса, несварение, отрыжку и боли, в этом случае надо обратиться к врачу. Своевременно проходите диспансеризацию.

В вашей сфере, полагаю, актуальна тема так называемых soft skills, то есть умение находить общий язык с другими людьми. Дает ли современная система врачам возможность общаться с пациентами или современные технические решения позволяют прятаться от эмоций?

– Не кажется ли вам, что в 21 веке мы начали утрачивать культуру общения? Я не хочу отката назад, но мы разучились писать письма, вести деловую переписку. Это глобальная проблема, которая стоит перед всеми. Поэтому, когда говорят, что врачи плохо коммуницируют, надо смотреть на проблему шире.

У нас, что в школе, что в мединститутах есть один серьезный пробел – не учат разговаривать с людьми. Да, есть курс психологии, но это не о том. Есть хорошие специалисты, которые не могут правильно подать информацию.

По своей практике вижу, что зачастую проблема не в отсутствии знаний, ошибках или других признаках непрофессионализма, а в отсутствии умения находить контакт с людьми. Это порождает жалобы на врача. А жалобы в нашей сфере ведут к выгоранию. Выбывают из колеи. Многие начинают задумываться: «А зачем мне все это?». Поэтому я стараюсь как можно чаще хвалить своих сотрудников. И не потому, что это «надо». Те, кто знаком со мной ближе, знают, что любая позитивная оценка с моей стороны имеет реальные основания.

Удалось ли вам хотя бы нащупать способ решения этой проблемы?

– Нет. Я не могу подсказать быстрого решения этой проблемы. Поэтому считаю, что культуре общения нужно учить смолоду. В институтах, школах.

К сожалению, врачи часто становятся для пациентов «громоотводами», объектом вымещения страха, раздраженности и неудовлетворенности. Самоконтроль у пациентов тоже должен присутствовать.

Врач всегда готов помочь своими профессиональными знаниями. Но вины в том, что человек заболел, на нем нет. Каждый день мы сталкиваемся с ситуациями, когда пациенты признаются, например, что опухоль у них больше года, но они не обращались к врачу. Кто-то поверил народным средствам, кто-то просто испугался, кто-то не мог найти время...

В нашем обществе канцерофобия действительно широко распространена. Все боятся заболеть раком, но при этом не боятся есть вредную еду, курить или употреблять алкоголь, скачущего давления или лишнего веса. Это в порядке вещей. Самая правильная установка в борьбе канцерофобией – это признать, что онкология является одним из заболеваний среди прочих

Что вы думаете о таком понятии, как эмоциональная гигиена?

– Мой подход прост: рабочее время – для работы, и использовать его надо максимально эффективно. Порой приходится буквально «выгонять» коллег с работы. Если у человека провал в личной жизни, если у него нет времени на какие-то собственные увлечения, если невозможна полноценная смена деятельности, то и об эффективной работе не приходится говорить. Да, и у меня, и у коллег бывают форс-мажоры, но это именно экстренные ситуации, а не регулярная практика. Если ты не успел что-то сделать за свое рабочее время, значит ты неправильно организовал работу в течение дня.

Вы упоминали, что у сотрудников должна быть возможность переключиться на другую деятельность. Это предполагает в том числе и наличие хобби. У вас есть хобби?

– Я считаю, что жизнь должна быть разнообразна. Мне нравится искусство, спорт, книги, люблю оперу. Но самое главное для меня – семья. Это мое все! Она всегда на первом месте!

Вы росли в семье военного, полагаю, это было связано, в том числе, и с регулярными переездами. Сейчас у вас есть ощущение, что Вы «осели»?

– Совершенно верно. Я 8 раз менял школу. Вообще, считаю себя космополитом. Могу совершенно легко поменять место жительства и буду получать от этого удовольствие. Мне очень нравится Киров, мое окружение, и здесь я чувствую себя очень комфортно.

Что в 14-15 лет побуждало вас присутствовать и даже помогать при операциях? На тот момент вы уже решили, что станете врачом?

– Я из династии врачей. Моя мама все еще практикует. В каждом мальчишке живет

По своей практике вижу, что зачастую проблема не в отсутствии знаний, ошибках или других признаках непрофессионализма, а в отсутствии умения находить контакт с людьми. Это порождает жалобы на врача. А жалобы в нашей сфере ведут к выгоранию. Выбивают из колеи. Многие начинают задумываться: «А зачем мне все это?». Поэтому я стараюсь как можно чаще хвалить своих сотрудников. И не потому, что это «надо». Те, кто знаком со мной ближе, знают, что любая позитивная оценка с моей стороны имеет реальные основания

технарь, поэтому очень часто руками хочется поработать. Вот и меня всегда интересовала медицина, а родители поняли меня и поддержали. Речи о получении другого образования и не звучало.

К тому же, я застал то время, когда наши учителя были практиками, чего сейчас к сожалению, не всегда хватает. Мы учились под наставничеством опытных врачей, мы вместе с ними вели прием, ходили на операции, набирались реального опыта, а сейчас обучение построено на теории, а в практику бросают как в большой омут.

Кировский центр онкологии и медицинской радиологии способен стать центром притяжения пациентов из других регионов? Вообще велика доля иногородних пациентов?

– Согласно закону Российской Федерации, любой человек на ее территории имеет право выбора любой клиники. Поэтому когда его ограничивают в выборе – это нарушение закона. И здесь я придерживаюсь жесткого подхода. Если нас выбирают пациенты из других субъектов и едут на лечение, то мы никогда не отказываем и не ставим для них никаких препон.

За прошлый год у нас резко возросло число пациентов из других субъектов. Причем это не только близлежащие субъекты, но и дальние регионы: Краснодарский край, Тюменская область, Москва...

Они едут к нам на лечение, потому что наши подходы соответствуют стандартам лечения. Поскольку клиника большая, то мы можем принимать пациентов из других регионов без ущерба для наших жителей. Но и поток в рамках медтуризма все-таки не такой существенный. Это больше история про имидж клиники, уровень оценки наших специалистов. Очень обидно, когда жители региона этого не ценят. В 2019 году Центр онкологии и медицинской радиологии получил высокие оценки проверяющих органов. Мы признаны одним из лучших онкологических центров Российской Федерации. ▲ (0+)

МЕДИАПРОЕКТ НАВИГАТОР.LIVE В ЦИФРАХ

> 185

прямых трансляций, в том числе и выездных, проведено за 7 месяцев

> 166

приглашенных экспертов (первые лица компаний и их сотрудники)

2 ч. 38 минут

непрерывного вещания с зимней церемонии премии «Человек Года-2019»

34 985

рекордное количество просмотров одного прямого эфира

2 400 км

рекордное расстояние телемоста (Киров — пгт. Красная Поляна, Краснодарский кр.)

137 700

секунд в эфире

5

каналов одновременного вещания (YouTube, Facebook, VK, Instagram, Twitch). Трансляции идут на нескольких платформах, включая ваши социальные сети.

19

прямых эфиров прошло в рамках нового проекта «Экспертное мнение». За это время в нашей студии побывал 91 гость.

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
Б И З Н Е С
НАВИГАТОР

 navigator_kirov_group
 navigator.kirov
 navigator_kirov

16+



Уровень обеспеченности лекарственными препаратами в «Кировском областном клиническом онкологическом диспансере» один из самых высоких в стране

5 причин заказать перетяжку мебели в «Уюте»



Андрей Лаптев,
руководитель мастерской «Уют»



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

Надоел старый диван, а выбрасывать жалко? Рабочее кресло потеряло свой внешний вид? Тогда закажите перетяжку мебели в компании «Уют».

1 Низкие цены на услуги. Компания «Уют» предлагает одни из самых низких цен по перетяжке мебели. Благодаря этому отремонтировать старое изделие стало в несколько раз выгоднее, чем купить новое.

2 Быстрое выполнение заказа. В зависимости от сложности ремонта мебели, срок исполнения заказа может составлять всего от 1 до 4 рабочих дня.

3 Огромный ассортимент тканей. Можно отдать предпочтение более дешевым тканям, таким как жаккард, шинил, либо подороже – экокожа, флок, велюр. В качестве основы наполнения: ватин, синтепон, пенополиуретан, кокосовые волокна, гранулированные элементы и т.д. При ремонте каркасов можно использовать фанеру, ДСП, МДФ и массив дерева.



До



После

4 Гарантийные обязательства. Мастерская «Уют» имеет огромный опыт по перетяжке и реставрации мебели любой сложности. Специалисты могут даже изменить дизайн изделия, если это позволяет конструктивная особенность. На все выполненные работы дается гарантия.

5 Бесплатная доставка. Приятный бонус от компании – это бесплатная доставка отремонтированного изделия на то место, откуда его забрали. ☛

Кировскому учебному центру «Энергетик» требуются:



- Преподаватель по лифтовому оборудованию. опыт работы в сфере лифтового хозяйства обязателен.
- Преподаватель по теплотехническим дисциплинам и газовому хозяйству
- Преподаватель по электротехническим дисциплинам
- Специалист (преподаватель) по сварочному производству, III или IV уровень

Требования к претенденту:

среднее профессиональное или высшее образование, направленность (профиль) которого, соответствует преподаваемому учебному курсу

Работа преподавателей осуществляется по гражданско-правовому договору.

По вопросам обращаться: г. Киров, ул. Ломоносова, 9, каб. 10, зам. директора по УПР Евгений Михайлович Петров, тел. (8332) 53-20-37

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



СДАЮТСЯ В АРЕНДУ складские и офисные помещения площадью от 10 до 1000 м²

- удобное логистическое расположение;
- видеонаблюдение;
- круглосуточная охрана;
- парковка;
- столовая на территории.

Адреса:

- ул. Комсомольская, 12
- ул. Производственная, 39
- Базовый переулок, 14а

Тел. 8-982-384-32-40
(8332) 64-75-79



КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- продажа
- аренда



АРЕНДА ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

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



т. 8-912-717-83-11

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

помещения свободного назначения.
Ул. Красноармейская, 82
цокольный эт. жилого дома,
уровень 1-го этажа



Высота потолка 3 м. Площадь 45 и 40 м².
Отдельный вход.
На время ремонта возможны арендные каникулы.

т. 78-42-58, ООО ЮК «Вердикт плюс»



Профессиональная подготовка, переподготовка,
повышение квалификации производственно-
технического персонала

ИДЕТ НАБОР В ГРУППЫ!

- Водитель погрузчика (вечерняя)
Обучение с 2 по 13 марта, стоимость – 5 080 руб.
- Машинист электростанции передвижной
Обучение с 10 по 27 марта, стоимость – 12 420 руб.
- Машинист автовышки и автогидроподъемника
Обучение с 16 по 27 марта, стоимость – 7 360 руб.
- Машинист двигателей внутреннего сгорания
Обучение с 16 по 27 марта, стоимость – 9 200 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

Дёшево

С 8 до 20,
без выходных
т. 228-185

ЕВРО ШИНЫ еврошины43.рф
продажа и установка шин

ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ ПО РФ

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

т.: 46-74-60, 25-15-20

УСЛУГИ СПЕЦТЕХНИКИ

- 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.: 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., РФ	Автоуслуги Валдай, открытый борт, 5 т., 6 м, груз до 8 м. Нал/безнал.	786-796
Гор., обл., РФ	Газели, бычки, фольксваген.(с 8:00 до 20:00) Любая форма оплаты. Диспетчерские услуги.	340-111, 78-96-35, 340-111@bk.ru
Гор., обл.	Газель 2т. - изотерм + мебельный фургон, длина 2,9м., ширина 1,9м., высота 1,9м.. Нал/безнал расчет, без выходных.	49-19-01; 8-961-568-22-90
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., 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
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
	Татра вездеход 8х8, стрела 15 т - 12 м, борт 20 т - 6,3 м. Без выходных	77-30-77, 77-00-77, 49-57-23
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

Даже в отпуске или командировке

БУДЬ В КУРСЕ СОБЫТИЙ

читай
свежий номер
на портале

www.navigator-kirov.ru

16+

Как продвигать товары за 500 рублей в месяц

История продвижения фермерского бизнеса в Кирове

Своим опытом поделилась Анастасия С., основательница фирмы по продаже фермерских продуктов:

— Два года назад я придумала идею своего бизнеса. Опыта у меня было немного, а вдохновения и желания хоть отбавляй. Начитавшись умных книжек и статей в интернете, я начала самостоятельное продвижение своих товаров через соцсети. Мне нужны были точки контакта с моей аудиторией и альтернативная точка продаж, так как открытие магазина в Кирове не входило в концепцию бизнеса. Запуск группы ВКонтакте — процесс творческий, интересный, но, как оказалось, затратный по времени и финансам.

В течение почти 3 месяцев я пыталась привлечь в свои группы подписчиков, хотя бы 1 000 человек, которым могла бы показывать свои товары, приглашая на дегустации и за покупками. Поняла, что без платного продвижения не обойтись. В итоге через полгода кропотливой работы я имела около 600 подписчиков в группе ВКонтакте.

Случайно прочитала про площадку Клик Маркет. Меня привлекло то, что за небольшие деньги можно выложить свои товары на онлайн витрине плюс создать свой собственный сайт с постоянной поддержкой и продвижением. Развитие группы и продвижение моих товаров через соцсети обходится мне

в среднем в 6000-8000 рублей в месяц, а через Клик Маркет — всего 500 рублей.

Через 2 недели у меня появился многостраничный сайт со всеми моими товарами. Через 2 месяца мой сайт и мои товары на Клик Маркете уже просматривали более 500 человек в месяц. Спустя полгода мои товары на Клик Маркете видят более 1000 человек ежемесячно, бывает порядка 6-8 заказов в неделю, даже из других городов. И при этом я в добавок получаю круглосуточную техподдержку и продвижение моего сайта!

Мой совет всем, кто хочет иметь точку продаж в интернете как альтернативу точки в торговом центре, заходите на онлайн витрину Клик Маркет, регистрируйтесь, выкладывайте свои товары (чем больше, тем лучше) и получайте продвижение своего любимого бизнеса практически даром — всего за 500 рублей в месяц. Я даже порекомендую вам персонального менеджера, который грамотно проконсультирует, учтет все ваши пожелания при работе с Клик Маркетом. Мария Михеева, 8-909-717-09-57. ♡



КЛИК МАРКЕТ
Онлайн витрина города
kmarket43.ru



ИЗГОТОВЛЕНИЕ КАРТЫ ВОДИТЕЛЯ ЗА 14 РАБОЧИХ ДНЕЙ

Акция! К 23 февраля!

Стоимость любой карты — 4100 руб.

Фото в подарок*!

*до 01.03.2020

ЕДИНЫЙ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР
КАРТ ВОДИТЕЛЯ В КИРОВЕ

Октябрьский пр-т, 120, оф. 108, т.: 8-912-826-14-48, 8(8332) 54-34-78



Дмитрий Никулин,
бывший депутат гордумы, экс-руководитель муниципальной ЦДС



Олег Чичибабин,
экс-начальник муниципального отдела транспорта



Александр Рыболовлев,
экс-директор ООО «Электронный проездной», экс-начальник ЦДС



Анатолий Ганьба,
экс-директор ООО «Электронный проездной»

Фигурантам скандального дела отменили «Электронный проездной»

Коллегия областного суда рассмотрела апелляцию фигурантов уголовного дела о махинациях на сумму более 30 млн рублей в ООО «Электронный проездной» и муниципальной ЦДС. Всем четверым были отменены обвинительные приговоры, дело направлено в прокуратуру на повторное рассмотрение. Их отпустили из под стражи в зале суда. Хотя сами подсудимые свою вину признали, и просили суд уменьшить сроки наказания.

— Я считаю, что следствию и прокуратуре необходимо привлечь к участию в деле организатора этого деяния, о котором велась речь в заседании суда первой инстанции, но который пока проходит по другому делу, — прокомментировал Ян Чеботарев, юрист, правозащитник.

Тот, о ком нельзя говорить

Впрочем, как и в деле о хищении земли парка Победы, в обвинении по делу «Электронного проездного» присутствует то самое «неустановленное лицо». Некий темный гений муниципалитета, который и возглавлял всю эту схему. Несмотря на то, что в показаниях Никулина и Чичибабина упоминается экс-глава города Владимир Быков. Именно он пристроил первого в ЦДС, а второму поручил опеку над своим протеже.

Вот только о том, имел ли бывший градоначальник какое-то отношение к «движению денежных средств», остается только догадываться. И Чичибабин, и Никулин давали очень размытые показания. Как говорится, они не отрицают такую возможность, но сами денег бывшему градоначальнику не передавали. Впрочем, и господин Быков сейчас все-таки находится под домашним арестом, правда по уголовному делу о получении взятки в 7,8 млн рублей от анонимного бизнесмена за лоббирование его интересов при поставке топлива муниципальному АО «Автотранспортное предприятие».

Напомним, что в декабре прошлого года Первомайский районный суд вынес обвинительный приговор Дмитрию Никулину, Олегу Чичибабину, Александру Рыболовлеву и Анатолию Ганьбе по скандальному делу. Кроме лишения свободы с отбыванием срока в колонии общего режима они должны будут возместить ущерб на сумму более 34 млн рублей. Олег Чичибабин, который во время действия преступной схемы был начальником муниципального отдела транспорта, также был лишен на 2 года права занимать руководящие должности в государственных и муниципальных структурах.

Все фигуранты дела были признаны виновными в хищении имущества, но получили более мягкие сроки, по сравнению с теми, которые требовала прокуратура. Однако судья не пошел на условное наказание, как того хотели адвокаты.

Наибольшее наказание суд первой инстанции назначил Александру Рыболовлеву — 3 года 7 месяцев. Дмитрий Никулин был приговорен к 3 годам и 6 месяцам. Анатолий Ганьба должен будет отбыть в колонии общего режима 3 года 4 месяца. Наказание Олега Чичибабина — 3 года.

Как «заработать» на ПО

Наиболее крупное хищение, которое было указано в материалах дела, связано с приобретением программы «Мама, я пришел». Собственно, функция регистрации детей в школе и оповещения родителей для этого программного обеспечения фактически была вторичной. Источником монетизации выступали комиссионные, которые взимались при расчете со школьных столовых при оплате питания детей с помощью транспортных карт.

Суть махинации состояла в том, что ООО «Электронный проездной» взяло это ПО в «аренду» у разработчика, что было хоть и сомнительным, но вполне легальной сделкой. Однако, участники схемы реализацией которой руководил Дмитрий Никулин, подписали договор «покупки» программы с подконтрольной компанией. Так 20 млн рублей муниципального ООО «Электронный проездной» перекочевали на счета этой фирмы.

Эпоха транспортного конвейера

Но это был лишь один из эпизодов. В обвинительном заключении и приговоре фигурируют десятки сделок, которые проводили через подставные компании. «Электронный проездной» и «Центральная диспетчерская служба» вплоть до 2018 года регулярно покупали транспортные карты, навигационное и другое оборудование через «свои» фирмы. Естественно, по завышенным, примерно на 80%, ценам. Всеми этими схемами непосредственно занимались как правило господа Рыболовлев и Ганьба. Роли других участников были иными.

Муниципальная «прачечная»

Например, по версии обвинения и согласно собственным признаниям Дмитрий Никулин, кроме общего руководства, отвечал за обналживание этих средств. С этой целью использовался один из кредитных кооперативов города. В обвинительном заключении значились конкретные эпизоды на общую сумму свыше 10 млн рублей, когда, например, безналом формально гасились займы наличными.

Сам господин Никулин в показаниях признал, что в эпоху «расцвета» через эту схему он выводил в среднем по полмиллиона рублей в месяц. Вначале, следствие квалифицировало эти эпизоды, как «отмывание» денег. Однако, уже в ходе суда прокурор снял это обвинение, признав, что в этих действиях нет состава преступления, предусмотренного статьей о легализации похищенного.

Где деньги?

По собственному признанию Дмитрия Никулина, две трети он через Олега Чичибабина и Николая Дубровина передавал «наверх». Что было дальше с этими деньгами, он лишь догадывался. Из оставшейся трети — делился с Рыболовлевым и Ганьбой. Впрочем, в 2015-м они придумали еще одну схему, которая в результате вылилась в дополнительную статью. С разрешения Александра Рыболовлева Анатолий Ганьба получил у ООО «Электронный проездной» займ в 20 млн рублей, эти деньги он положил на депозит и примерно за два года получил в виде процентов не менее 1,6 млн рублей.

Проходящий по делу бывший начальник транспортного отдела мэрии Олег Чичибабин непосредственно участвовал в организации нескольких «заточенных» закупок. Также он признавался в том, что оказывал общее покровительство другим участникам схемы. В том числе поддерживал предлагаемые ими программы, которые затем выливались в закупки по завышенным ценам. ▲ (0+)

“
Суд первой инстанции посчитал, что путем различных махинаций было присвоено более 30 млн рублей

Холдинг Киселева избавляется от активов в автобусном бизнесе

Топ-состав холдинга «Движение-Нефтепродукт» избавляется от активов в бизнесе междугородних пассажирских перевозок. 49,73% акций предприятия «КировПассажирАвтоТранс» на безвозмездной основе передаются другому акционеру - региональному правительству. Номинальная стоимость акций составляет 47,5 млн рублей.

Теперь КПАТ будет полностью подконтролен государству. Председатель правительства Кировской области подписал соответствующее распоряжение.

— Это наш жест доброй воли, — прокомментировал Сергей Киселев, президент холдинга «Движение-Нефтепродукт», депутат Заксобрания. — Мы не хотим вкладываться в пассажирские перевозки, это убыточное направление, оно нам не интересно.

С попутчиками не по пути

«КировПассажиАвторанс» работает на рынке пассажирских перевозок уже более полувека. Ему принадлежит городской автовокзал и станции в Вятских Полянах, в поселках Богородское и Суна, кассовые пункты по продаже билетов в поселках Нема и Верхошижемье.

Автобусные перевозки в Кировской области — это многомиллиардный бизнес. Однако уже много лет из года в год статистика фиксирует падение спроса в данном сегменте.

В последние годы финансовые результаты предприятия весьма нестабильны. С 2016 года КПАТ работает в убыток. В 2018 году, по данным бухгалтерности компании, они отработали в минус на 35,6 млн рублей при выручке 378,7 миллионов. Последние несколько лет «КировПассажиАвторанс» не получает государственной поддержки после отмены денежных субсидий перевозчикам. В какой-то момент времени, после секвестра транспортных субсидий из областного бюджета, межмуниципальные перевозчики оказались в сложной экономической ситуации. Поскольку их одновременно отключили от бюджетного финансирования и лишили возможности перекрестного субсидирования убыточных маршрутов.

На текущий момент 50,27% акций КПАТ принадлежит правительству области. С 2011 г. 49,73% акций предприятия находилось в собственности холдинга «Движение-Нефтепродукт». Причем этот пакет область пыталась продать с 2007 года. Первоначальная стоимость акций составляла 133,6 миллиона рублей. Однако покупателей по такой цене не нашлось. В 2009 году стоимость упала до 120 миллионов рублей, а уже к концу 2010 г. опустилась до 20 миллионов.

После чего правительство региона несколько лет пыталось продать 48 057 именных обыкновенных бездокументарных акций ОАО «КировПассажирАвтоТранс». Согласно

аукционным документам, победитель в торгах должен был обязан сохранить социально-значимый профиль компании. Срок такого обременения — 5 лет с даты заключения договора купли-продажи. Планировалось, что выручка от продажи контрольного пакета должна составить более 160 миллионов рублей.

Командой губернатора Игоря Васильева было принято решение отказаться от приватизации.

— В случае продажи госпакета, предприятие не проработало бы и года. Ни один частный инвестор не будет вкладывать средства в убыточный бизнес. В результате значительная часть области просто лишилась бы какого бы то ни было автобусного сообщения, — комментировал в интервью «Навигатору» Денис Пырлог, руководитель КПАТ и АТП.

Слияния и укрупнения

При этом региональными властями публично озвучивалась идея слияния городского «Автотранспортного предприятия» и КПАТ.

— Мы должны создать единую транспортную компанию, обслуживающую не только город Киров, но и межмуниципальные маршруты. Чтобы это была мощная компания, которая может позволить себе дотационные маршруты. Я буду настаивать на таком развитии событий, — заявлял ранее Александр Чурин, председатель правительства Кировской области.

Идею поддержки отрасли через перекрестное субсидирование продвигал и господин Пырлог. В феврале текущего года Денис Пырлог возглавил кировское АТП и теперь курирует оба предприятия. Причем, не исключается, что в оздоровление единой транспортной компании должны были вложиться все собственники, а эта идея, по мнению наблюдателей, не импонирует менеджменту «Движение-Нефтепродукт». Тем более, что рынок крайне сложный и инвестиционно непривлекательный, затрат много, а серые перевозчики бурно развиваются в обход автовокзалов.

Напомним, что вся транспортная система страны, включая инфраструктуру и автобусы, в советский период принадлежала государству. Пассажирские автотранспортные предприятия (ПАТП) были операторами одновременно и услуг автовокзала, и самих перевозок. Приватизация разделила инфраструктуру и перевозчиков, хотя во многих регионах предприятия все еще владеют и тем и другим. ▲ (0+)

Автобусные перевозки в Кировской области — это многомиллиардный бизнес. Однако уже много лет из года в год статистика фиксирует падение спроса в данном сегменте. Рынок крайне сложный и инвестиционно непривлекательный, затрат много, а серые перевозчики бурно развиваются в обход автовокзалов



Сергей Киселев,
президент холдинга
«Движение-Нефтепродукт»

Это наш жест доброй воли. Мы не хотим вкладываться в пассажирские перевозки, это убыточное направление, и оно нам не интересно.

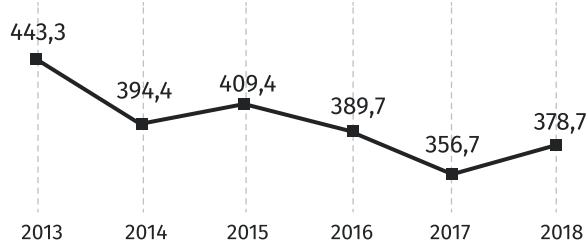


Денис Пырлог,
директор «КировПассажирАвтоТранс»,
руководитель кировского
«Автотранспортного предприятия»

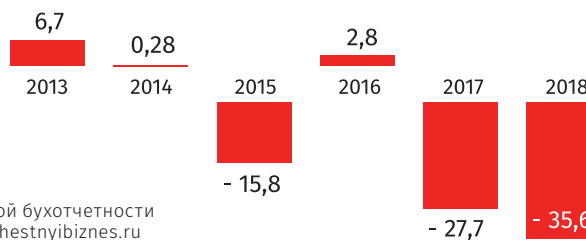
44 ФЗ, 223 ФЗ — два закона, которые регулируют большую часть госзакупок. Акционерные общества осуществляют закупки в рамках законодательства, поэтому мы никогда не были привязаны к конкретному производителю и поставщику топлива, даже будь он владельцем предприятия. С «Движением-Нефтепродукт» мы не работаем уже несколько лет. Для нас не произошло кардинальных изменений из-за передачи на безвозмездной основе акций «Движение-Нефтепродукт» в собственность Кировской области.

Финансовые результаты ОАО «КировПассажирАвтоТранс»

Выручка, млн рублей



Чистая прибыль, млн рублей



*по данным годовой бухгалтерности предприятия zachestnyibiznes.ru

Отлегло от сердца питомца

Каждый владелец хорошо знаком с нормальным уровнем активности и особенностями поведения своей собаки или кошки. Любые отклонения от нормы могут свидетельствовать об экстренной ситуации. Какие скрытые признаки болезни сигнализируют о том, что с вашим четвероногим другом не все в порядке?

Тем труднее дышать

В норме дыхание, или респирация, не требует от животного особых усилий. Другими словами, если ваш питомец находится в состоянии покоя, его грудная клетка должна совершать дыхательные движения без дополнительных усилий.

При симптоматике «кашель, одышка, учащение сердцебиения, обморок» есть повод обратиться к кардиологу и вот почему: все это может быть признаком патологий сердца. Но все они неспецифичны, то есть могут встречаться и при других болезнях. Поэтому для постановки точного диагноза необходимо комплексное обследование, и, в первую очередь, кардиологическое.

— У меня мальтийская болонка, ей 10 лет. Обычно мы каждый год проходили диагностический чек-ап (комплексную проверку здоровья), а последние 1,5 года не показывались ветврачам... Недавно мы заболели: вечером наблюдаю у собаки одышку, которая через какое-то время прошла, но на утро появилась снова... Показались врачу в ветклинику «Биосфера»: давление оказалось в два раза выше нормы, диагностика сердца показала деформацию клапана из-за возрастных изменений. Врач сказал, что даже небольшое промедление (день-два) и могло бы все закончиться летальным исходом. Понимаете, маленькая собачка — она всегда тебе кажется щенком, ты и не думаешь о ее возрасте... После лечения, уже через несколько дней, собака стала такой же активной — бегать, играть, гулять как будто она снова молодая. Я был очень рад это видеть! — рассказывает Александр.



Роза Орлова,
УЗИ-диагност, главврач
филиала ветклиники
«Биосфера»

По словам Розы Орловой, УЗИ-диагнosta, главврача филиала ветклиники «Биосфера», большинство описанных выше симптомов вполне могут иметь безобидную природу, не являясь признаками серьезных заболеваний. Однако, здоровье любимого питомца — не тема для догадок или надежды на авось. Увидев любой из них или почувствовав, что поведение собаки изменилось — срочно покажите ее врачу. Даже если тревога была ложной, то в любом случае малейшая неприятная неожиданность не застанет вас врасплох.

— У маленьких пород собак, в первую очередь, необходимо обращать внимание на резко возникающие спонтанные одышку и кашель, особенно после сна. Это может быть сигналом о разного рода патологиях сердечно-сосудистой системы, — комментирует Роза Орлова. — Тоже касается и искусственно выведенных кошек британских, шотландских и других пород: скоттиш-фолдов, скоттиш-страйтов, мейн-кунов, бенгальских, сфинксов, персов и т.д. Среди кардиологических проблем у кошек таких пород чаще всего встречается гипертрофическая кардиомиопатия.

Заглянуть внутрь тела

По словам ветврача, мер профилактики от сердечной патологии у животных нет. И владельцы глубоко заблуждаются, когда считают, что интенсивные физические нагрузки стимулируют сердечную мышцу. На самом деле они провоцируют развитие сердечных заболеваний.

— Поэтому комплексный кардиоосмотр животным, особенно возрастным, рекомендуется проводить ежегодно. Он включает в себя ЭХО КГ, ЭКГ и рентген, — добавляет Роза Сергеевна. — Технический прогресс в ветеринарной медицине меня не перестает радовать. Мы следим за трендами и новинками на рынке специализированного оборудования. Сейчас у нас установлены новые высокоточные аппараты УЗИ. Они позволяют производить экспертное обследование внутренних органов животных и сердечно-сосудистой системы. УЗИ-аппарат помогает диагностировать широкий спектр заболеваний в разных частях организма животного. Например, при исследовании брюшной полости можно увидеть внутреннее кровотечение, асцит, увеличение лимфатических узлов, обнаружить злокачественные новообразования, заболевания мочевыделительной системы, обследовать печень на предмет цирроза, холецистита, холестаза, холелитиаза, проверить работу щитовидной железы. Особое значение ультразвуковая диагностика имеет в акушерстве и гинекологии животных. Наши пациенты не могут рассказать, где и что их беспокоит, а ультразвуковое исследование дает высокую диагностическую информативность для того, чтобы доктор поставил быстро и точно правильный диагноз. ♣



БИОСФЕРА
ветеринарная клиника

На консультацию и/или лечение можно записаться по телефонам клиник «Биосфера»:

- ул. Солнечная, 19 б. Тел. 44-97-97
- ул. Московская, 4. Тел. 38-39-40
- ул. Чернышевского, 7. Тел. 44-27-97
- ул. М. Гвардии, 2 д, Нововятский р-н. Тел. 44-67-97
- или по телефону круглосуточного филиала на пр. Строителей, 9/1. Тел. 44-37-97.

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



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.

*цены действуют на момент выхода рекламы
**Бесспорно

Санатории Татарстана, Чувашии, Краснодарского Края

Действуют скидки при заказе от 14 дней**

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

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

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

Цена жизни – один укол. Помогите!

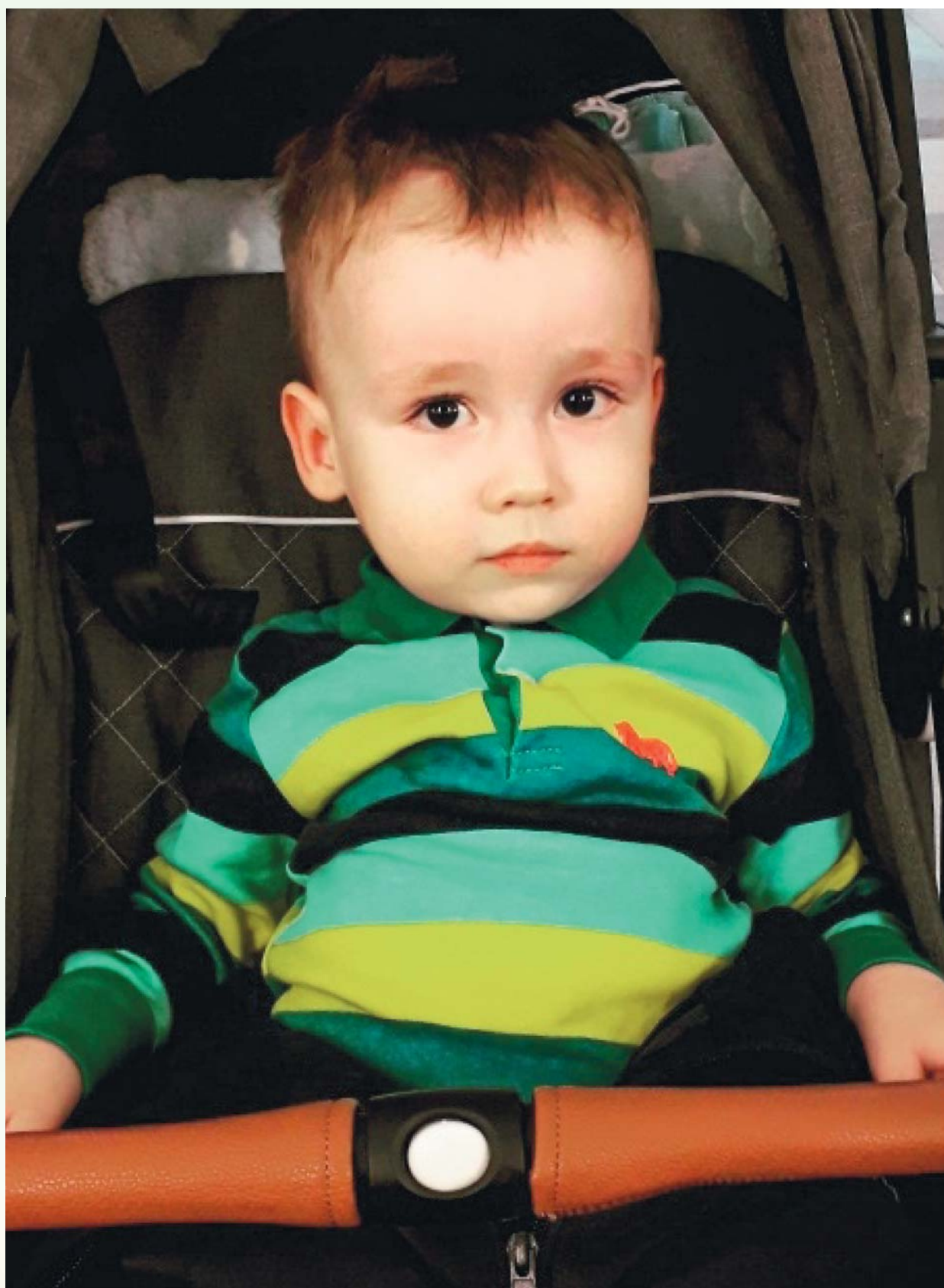
**СТЕПАН
ЗАПЛАТКИН,**
2 года, г. Кирово-Чепецк

ДИАГНОЗ:
Спинальная Мышечная
атрофия Верднига
Гоффмана (1 тип).

СМА лишает ребенка способности ползать и ходить, двигать руками, головой и шеей, а также дышать и глотать, в итоге атрофируются все мышцы, работает только сердце.

**Просим всех
неравнодушных помочь
приобрести седьмой
укол, стоимостью**

7 634 845 РУБ.



РЕКВИЗИТЫ ДЛЯ ПОМОЩИ:

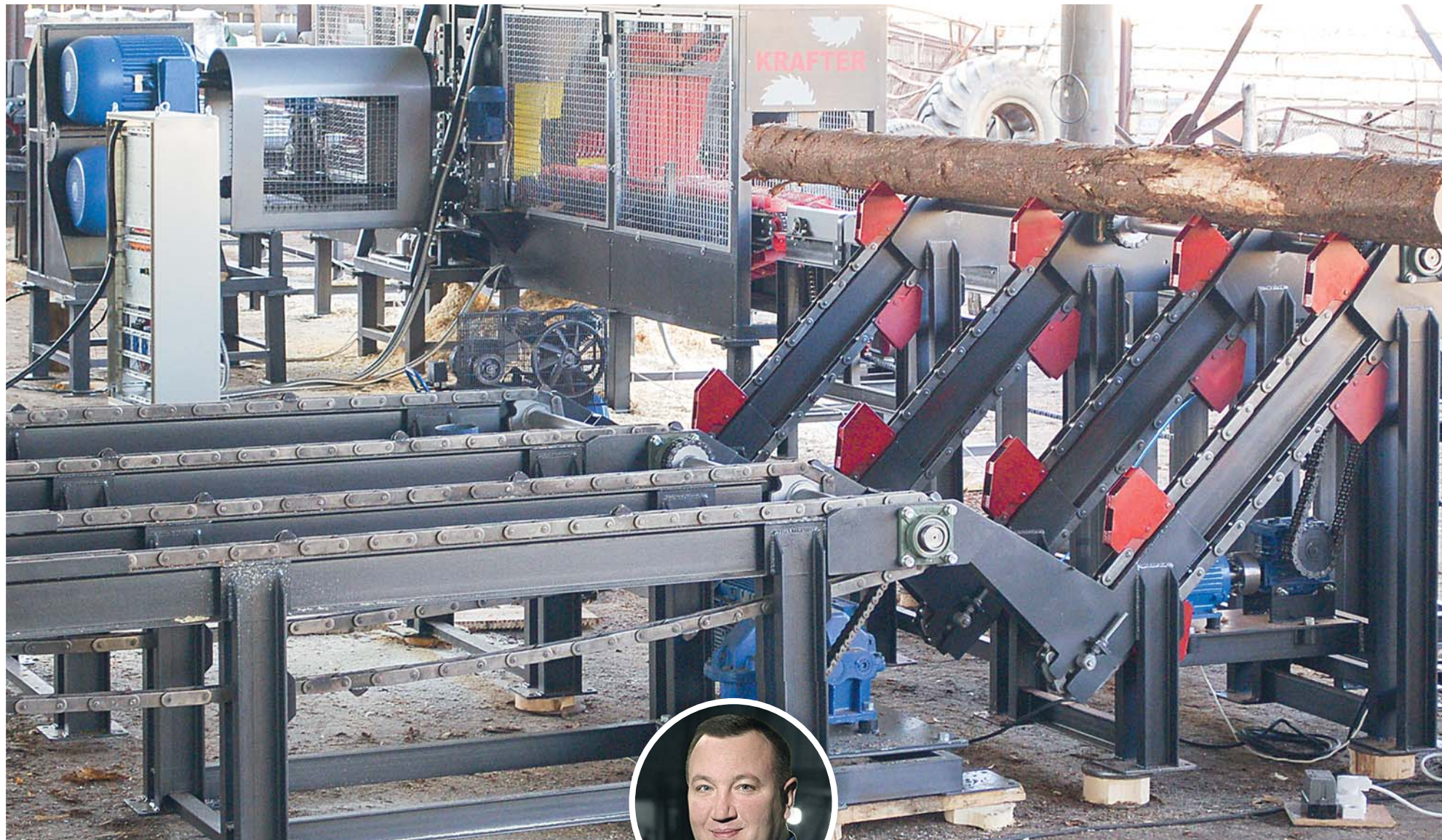
карта Сбербанк: 4274320032485370 — Заплаткин Максим Сергеевич (папа)

QIWI кошелёк: +79823914286

Яндекс кошелёк: 4100111741131754

PAYPAL: paypal.me/stepasma





— НАШЕ ОБОРУДОВАНИЕ ПРОХОДИТ ЧЕРЕЗ ЖЕСТКУЮ СИСТЕМУ ОТК, НАДЕЖНО В ЭКСПЛУАТАЦИИ. ТАКЖЕ МЫ ВЫПУСКАЕМ СТАНКИ ПОД КОНКРЕТНОЕ ПРОИЗВОДСТВО, —
ДМИТРИЙ МОРОЗ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
КОМПАНИИ «ПИЛОТЕХНИКА»

ПРОИЗВОДСТВО ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩИХ СТАНКОВ

МЕХАНИЗАЦИЯ ПОД КЛЮЧ ОТ ЧЕРТЕЖА ДО ЗАВОДА



ул. Производственная, 39а | т.: 70-40-70, 70-41-07
Metal43@bk.ru | stanki43.com

1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8
НОВЫЙ УРОВЕНЬ АВТОМАТИЗАЦИИ УЧЕТА

1С:ЦЕНТР
СОПРОВОЖДЕНИЯ

1С:54-ФЗ
ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИИ

1С:ЦЕНТР
КОМПЕТЕНЦИИ
ПО БЮДЖЕТНОМУ УЧЕТУ



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 29.02.2020 0+

1 БУХГАЛТЕРИЯ.РФ

1С
Бух.Обслуживание

0+

ВАШ ЛИЧНЫЙ БУХГАЛТЕР



1С
Бух.Обслуживание

от 400 руб./мес.

411-001

1С: БухОбслуживание в Кирове.

Адрес: ул. Маклина, д. 40