

БИЗНЕС НАВИГАТОР

navigator-kirov.ru

Рейтинги. Лица. Кейсы

Итоги полугодия на страховом рынке: наверстать упущенное
стр. 10 (0+)

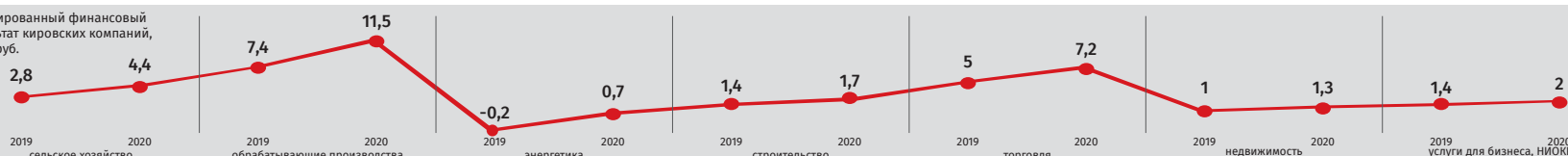
Риски ООО при работе с самозанятыми: как избежать доначисления НДФЛ и взносов
стр. 9 (0+)

Экономику России надо настраивать
стр. 5 (0+)



Доходы компаний не съел коронавирус
стр. 3 (0+)

Сальдированный финансовый результат кировских компаний, млрд руб.



Банк Хлынов

Бизнесу

ОБОРОТНЫЙ КРЕДИТ

отсрочка платежа
до 3х месяцев

9%

Оформи заявку онлайн!

8 800 250-2-777 банк-хлынов.рф



КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК «ХЛЫНОВ» (акционерное общество), ДАЛЕЕ – БАНК. ЦЕЛЬ КРЕДИТА: ПОПОЛНЕНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ. ФОРМА КРЕДИТА: НЕВОЗОБНОВЛЯЕМАЯ КРЕДИТНАЯ ЛИНИЯ СО СРОКОМ ОСВОЕНИЯ (5 ДНЕЙ). СУММА КРЕДИТА: ДО 10 000 ТЫС. РУБ.. СРОК КРЕДИТА: 9 МЕСЯЦЕВ. СТАВКА % ЗА ПОЛЬЗОВАНИЕ КРЕДИТОМ: 9,0% ГОДОВЫХ. ЕДИНОВРЕМЕННАЯ КОМИССИЯ ЗА ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ КРЕДИТА: 0,9% ОТ СУММЫ ЛИМИТА. ЕЖЕМЕСЯЧНАЯ КОМИССИЯ: ОТСУТСТВУЕТ. ГРАФИК ПОГАШЕНИЯ: ЕЖЕМЕСЯЧНО РАВНЫМИ ЧАСТЯМИ С 2 МЕСЯЦА (ВОЗМОЖНА ОТСРОЧКА ДО 3 МЕСЯЦЕВ). ЗАЛОГОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ: ПО СОГЛАСОВАНИЮ С БАНКОМ ДОПУСКАЮТСЯ РАЗЛИЧНЫЕ ВИДЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ, А ТАКЖЕ НЕОБЕСПЕЧЕННОСТЬ/НЕДООБЕСПЕЧЕННОСТЬ НА СУММУ НЕ БОЛЕЕ 1,5 МЛН. РУБЛЕЙ (С УЧЕТОМ УЖЕ ИМЕЮЩЕЙСЯ ССУДНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПЕРЕД БАНКОМ). ПРИ ПРЕДОСТАВЛЕНИИ В ЗАЛОГ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА ВЗИМАЕТСЯ КОМИССИЯ СОГЛАСНО ТАРИФАМ БАНКА. СРОК ДЕЙСТВИЯ АКЦИИ: С 04.10.2021 ПО 31.12.2021 (ВКЛЮЧИТЕЛЬНО). ПРЕДЛОЖЕНИЕ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОФЕРТОЙ. ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОБ УСЛОВИЯХ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ – В ОФИСАХ БАНКА, ПО ТЕЛЕФОНУ 8 (800) 250-2-777 И НА САЙТЕ БАНК-ХЛЫНОВ.РФ. УСЛОВИЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫ НА ДАТУ 25.10.2021. АО КБ «ХЛЫНОВ». ЛИЦЕНЗИЯ ЦБ РФ № 254.



РоссельхозБанк

Обменяйте выгодно! Покупка и продажа иностранной валюты

— индивидуальный курс для сделок на сумму
от 5000 единиц валюты и от 2000 единиц
валюты для владельцев пакетов Премиум

— отсутствует комиссия за обмен наличной
иностранной валюты

— оперативная смена котировок и обмен
валюты по курсу, приближенному к торгам
на Московской бирже

Офисы Кировского филиала:
Горького 5, Октябрьский 125 и Воровского 133

7787 (Билайн, Мегафон, МТС, Теле2) **8 800 100 0 100** rshb.ru

Данная информация является рекламой. Не является офертой. Информация действительна на 25.10.2021.
АО «Россельхозбанк». Генеральная лицензия Банка России №3349 (бессрочная) от 12.08.2015

НАВИГАТОР. БИЗНЕС ГЛАВНОЕ ЗА НЕДЕЛЮ:

- 3 ФИНАНСЫ
- 4 ДЕНЬГИ
- 5 ИНТЕРВЬЮ
- 6 ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ
- 10 ТЕМА НОМЕРА
- 14 ОБЗОР РЫНКА
- 18 ПОЛЕЗНО

Распространение:

- По предпрятиям 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, 40
ВТП 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 «Энергетик» ул. Ломоносова, 9
ТЦ «Форум» ул. Дзержинского, 79

Журнал «Навигатор Бизнес»

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

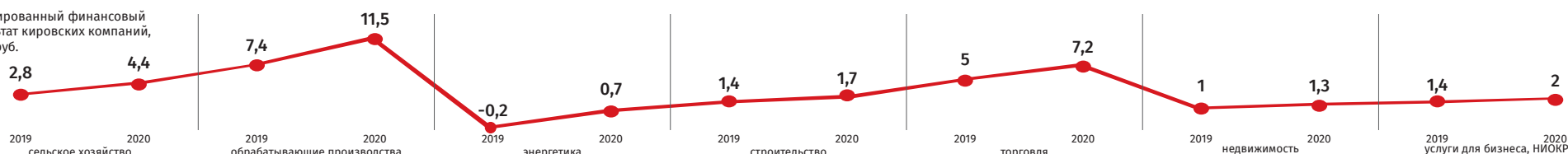
Распространяется бесплатно.
Отпечатано с готового оригинал-макета
в ООО «Кировская областная типография»,
610004, г. Киров, ул. Ленина, 2.
Печать офсетная. Номер заказа – 13286.
Объем – 5 п.л. Тираж подписки к печати:
по графику – 13.00, фактически – 13.00
Дата выхода из печати – 24.10.2021 г.
Дата выхода в свет – 25.10.2021 г.
№10 (510)

16+

Тираж 5000 экземпляров
Фото на обложке: shoes-report.com

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.

Сальдированный финансовый результат кировских компаний, млрд руб.



*По данным Кировстат

Ключевая ставка надежды

ЦБ повысил ставку сразу на 0,75 процентного пункта. Теперь она составляет 7,5% — это максимум с лета 2019 года. Аналитики не исключали, что объявление нерабочих дней вынудит ЦБ замедлиться, несмотря на превысившую таргет почти в два раза инфляцию, но этого не произошло.

Центробанк шестой раз подряд повысил ключевую ставку. Не исключено его дальнейшее увеличение. Мера призвана снизить темпы инфляции и укрепить курс национальной валюты. Также она может привести к росту процентов по кредитам и депозитным вкладам.

Большинство аналитиков на фоне инфляции, разогнавшейся до максимума с февраля 2016 года, ожидали менее решительного шага — в 0,5 процентного пункта. Центробанк весной перешел к нормализации денежно-кредитной политики, начав увеличивать ключевую ставку. Изначально он поднял ее на 0,25 процентного пункта — до 4,5% годовых, а затем дважды — на 0,5 процентного пункта, до 5,5% годовых. В июле же регулятор сделал самый «ястребиный» шаг с декабря 2014 года, повысив показатель сразу на целый пункт — до 6,5%. В сентябре тенденция продолжилась — плюс 0,25.

— Вклад в инфляцию со стороны устойчивых факторов остается существенным в связи с более быстрым расширением спроса по сравнению с возможностями наращивания выпуска. В этих условиях и с учетом вновь повысившихся инфляционных ожиданий баланс рисков для инфляции значимо смещен в сторону проинфляционных. Это может привести к более продолжительному отклонению инфляции вверх от цели, — говорится в заявлении Центробанка.

ЦБ в релизе также отмечает продолжающийся рост экономики, пусть и с замедлением его темпов. ▲ (0+)

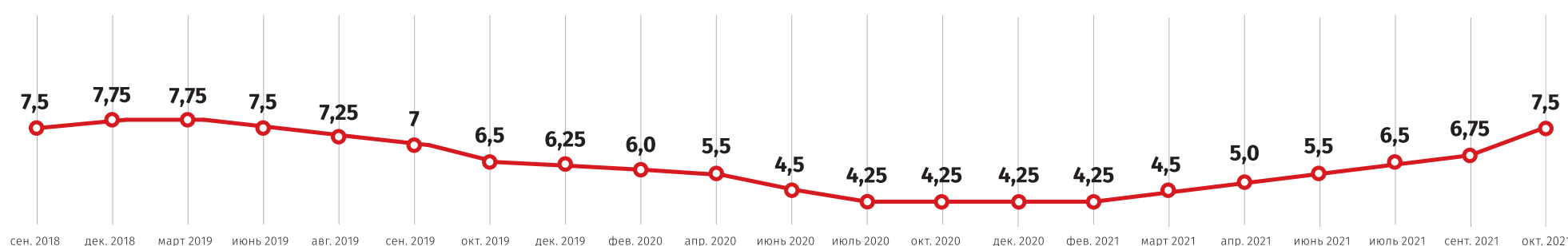


Евгений Кошелев,
директор офиса рыночных исследований
и стратегии Росбанка

— Повышение ключевой ставки на 75 бп несколько удивило нас и, полагаю, других экспертов (особенно, делавших ставку на +25 бп на октябрьском заседании). Однако факт остается фактом — масштаб инфляционных рисков достиг новых размеров, в результате чего средний годовой прогноз инфляции на 2022 год был смещен в сторону 5,2—6,0%. При этом прогноз средней ключевой ставки был серьезно повышен — до 7,3—8,3% (с 6,0—7,0% по данным июньского прогноза). С учетом среднего прогноза по ключевой ставке на уровне 7,5—7,7% до конца года (с конца октября по конец декабря), регулятор, вероятно, опасается повышенной инфляции в первом квартале 2022 года и пытается сохранить для себя пространство для маневра на случай ухудшения ситуации с ценовой динамикой. Одновременно с этим, в прогнозе виден сигнал о возврате к нейтральной процентной ставке с 2023 года. Однако здесь мы видим много вопросов, в первую очередь, к регулятору — либо на рубеже 2022/2023 гг. предполагается слишком быстрый переход от пикового уровня ключевой ставки к ее снижению (теоретически возможен, но трудно объяснить в рамках прошлой стратегии Банка России), либо прогнозный диапазон по ключевой ставке в 2022 году сильно завышен из соображений осторожности. В обоих случаях сигнальное качество прогноза для участников рынка резко теряет свою ценность, что в рамках аккуратных стратегий ценообразования может привести к более выраженному росту процентных ставок в экономике.

Ключевая ставка, % годовых

*По данным ЦБ РФ



Банки наращивают активность в сегменте B2B

В рецептах для малых предприятий и больших компаний много общего: надо развиваться, расширять спектр каналов коммуникаций с клиентами. Приобретенные в пандемию навыки и опыт помогут бизнесу стать сильнее и устойчивее. В любом случае необходимо периодически анализировать предложения банков для малого и среднего бизнеса. Какое антикризисное плечо финансовые организации готовы предоставить бизнесу?



Наталья Шаверина,
начальник управления корпоративного
бизнеса АО КБ «Хлынов»

Наша цель — быть для клиентов надежным финансовым партнером, предоставлять удобные, технологичные, конкурентоспособные услуги, максимально отвечающие потребностям их бизнеса. Мы и наши клиенты вместе развиваемся, реализуем совместные проекты. И всегда помним о том, что своим стабильным развитием банк во многом обязан прочным, проверенным временем отношениям с клиентами



Сканируй QR-код, переходи на сайт bank-hlynov.ru в раздел для бизнеса и оставляй заявку на интересующую финансовую услугу

Новый импульс бизнес-кредитованию

Активность бизнес-клиентов на кредитном рынке Кировской области растет. По данным ЦБ РФ на 01.09.2021 года, бизнес-кредитование выросло¹ на 27 с небольшим процентов по сравнению с этим же месяцем год назад, составив более 8 млрд рублей.

В ответ на растущие потребности рынка банки разрабатывают новые предложения и индивидуальные условия для клиентов. Особенно это касается сегмента МСБ, ведь в сложных экономических условиях им бывает труднее найти верный финансовый вектор развития и поддержку, чем крупным компаниям.

— В 2021 году мы продолжаем бороться с вызовами 2020 года. Наша главная задача — поддерживать эффективность бизнеса и искать новые возможности для его роста. Обстановка в мире меняется стремительно, поэтому важно быстро реагировать на любые изменения, — комментируют представители АО КБ «Хлынов».

Банк работает с клиентами разных отраслей экономики: промышленное производство, строительство, ремонт, сельское хозяйство, общепит, транспорт, торговля и многие другие.

— Масштабы деятельности наших клиентов разные и для каждого мы находим индивидуальный подход в подборе сервисов и продуктов. Для банка «Хлынов» ценен каждый клиент, мы заинтересованы в том, чтобы его бизнес развивался при любых обстоятельствах и готовы ему в этом помогать. В частности, мы стремимся сделать получение кредитов для предпринимателей простым и легким. Это очевидный банковский тренд. Мы понимаем, что для бизнеса даже кратковременное отсутствие финансов может привести к тяжелым последствиям. Поэтому просто оставьте заявку на нашем сайте bank-hlynov.ru, это не займет у вас больше одной минуты, — заключают в банке.

Еще одним направлением, на котором сосредоточены в банках, — упрощение процедуры оформления расчетно-кассового обслуживания (РКО).

— Наши продукты по расчетно-кассовому обслуживанию и условия по ним покрывают ключевые потребности клиентов среднего и малого бизнеса в период распространения новой коронавирусной инфекции. В рамках действующей линейки пакетов РКО новые клиенты банка, в том числе и представители бизнеса пострадавших отраслей, имеют возможность бесплатно открыть счет². В итоге вы получаете РКО с современным и функциональным Интернет-банком. Заявку можно подать онлайн на сайте bank-hlynov.ru, загрузить сразу все документы для открытия, а договор подписать у менеджера, — комментируют в банке «Хлынов».

Но и это еще не все. Стоит отметить, что малый бизнес получил возможность принимать платежи по QR-коду. Сервис не требует установки дополнительного оборудования. Достаточно сгенерировать QR-код в специальном Telegram-канале или разместить наклейку с QR-кодом для возможности сканирования клиентами, например, в прикассовой зоне. Покупатели при помощи смартфона смогут считать QR-код и оплатить товар. А вы уже используете QR для бизнеса в работе?

Больше, чем банк...

Региональный банк «Хлынов» одним из первых в Кировской области запустил на собственной платформе маркетплейс для бизнеса «Деловые решения»³, предложив клиентам готовые решения в условиях цифровой трансформации. Маркетплейс имеет направленность B2B⁴, предоставляя продукты и услуги бизнесу. Площадка позволяет узнать о выгодных предложениях, сравнить их и воспользоваться подходящим, экономя время и бюджет. Уже доступны дополнительные нефинансовые опции и сервисы, такие как юридическое сопровождение, бухгалтерия на аутсорсинге, проверка контрагентов онлайн, конструктор документов, web-разработка и сопровождение сайтов/приложений и помощь в проведении рекламных кампаний, включая контекстную рекламу в Интернете от Яндекс.Бизнес.

Ваша привилегия для важных бизнес-задач

В самом центре деловой активности Кирова летом открылся Премияльный офис банка «Хлынов». Просторные переговорные, удобные кассовый узел и депозитарий, интересные и необычные интерьерные решения создают максимально комфортную атмосферу обслуживания. Специально для клиентов офиса разработаны индивидуальные продукты:

- премиальная карта с широкими возможностями и клиентскими сервисами,
- широкая линейка финансовых инструментов с повышенными ставками от размещения вложений,
- преимущества при кредитовании,
- расширенные возможности страхования⁵. Все вопросы премиальных клиентов банка «Хлынов» решает персональный менеджер: внимательно выслушает потребности и оперативно подберет оптимальные решения любой задачи. Офис на Карла Маркса, 99 всегда ждет вас.

Бизнес под короной

Концентрация получения финансовых услуг в одном банке является одной из самых заметных тенденций в современном банкинге. Комплексное банковское обслуживание удобно и выгодно для клиентов. Ведь если корпоративный клиент пользуется целым комплексом услуг банка, ему готовы предложить индивидуальные условия обслуживания.

Таким образом, предприятие или предприниматель могут подобрать оптимальный для себя набор услуг, общая (комплексная) стоимость которых будет гораздо ниже, чем цена тех же услуг по отдельности.

Подробную информацию о предложениях банка для бизнеса можете найти на сайте bank-hlynov.ru в разделе бизнес.

— Уважаемые партнеры, с заботой о вашем здоровье, рекомендуем пользоваться дистанционными услугами и сервисами банка. Управлять своими счетами в любом месте и в любое время можно при помощи смартфона или планшета в мобильном приложении. Через также сайт можно отправить заявку на выпуск корпоративной карты, оформление кредита/депозита, подключения интернет-банка и прочих услуг. Берегите себя и близких! — рекомендуют в региональном банке. ₪



Для получения консультации можно воспользоваться сервисом заказа звонка на сайте bank-hlynov.ru или позвонить по бесплатному номеру 8 (800) 250-2-777.

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

1 — По данным ЦБ РФ http://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/sors/#a_112227
2 — 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. Предложение не является офертой. Условия действительны на 25.10.2021.
3 — Услуги на платформе маркетплейс для бизнеса «Деловые решения» предоставляются третьими лицами, за действия которых банк ответственности не несет
4 — B2B в пер. с англ. «бизнес для бизнеса»
5 — Подробности условий обслуживания уточняйте в офисе банка «Хлынов» на ул. Карла Маркса, 99 или по номеру Информационного центра 8 (800) 250-2-777.

Экономику России надо настраивать

— Легкая промышленность в СССР — это 12% ВВП. У нас в России легкая промышленность сейчас 0,5% ВВП. У нас практически не осталось рынка сырья, — Андрей Павлов.

Андрей Васильевич, что необходимо сделать, чтобы наша экономика стала сильной и устойчивой?

— По развитию экономики РФ необходимо решить несколько вопросов. Первое — это импортозамещение. Второе — развитие промышленности. Третье — изменение структуры нашей экономики. Четвертое — повышение производительности труда. Для того, чтобы менять нашу экономику, нам необходимо под производство подстраивать налоговое законодательство. Это основной вопрос. Изменения в налоговом законодательстве позволят начать развивать промышленность.

В какой поддержке нуждаются производители?

— Долгие годы убеждаем руководство страны в том, что нужно разделить поддержку на два сектора: сектор с внешней конкуренцией и сектор предприятий, работающих в условиях внутренней конкуренции. Я вывел такой термин и пытаюсь его внедрить в экономической науке.

Во внешней конкуренции находятся практически все производители товаров народного потребления. Внутренняя конкуренция — это общепит, торговля, услуги. Почему мы секторам с внутренней конкуренцией даем массовые льготы, а секторам, которые конкурируют со всем миром, мы этих льгот практически не даем? Основная масса помощи должна уходить производственным секторам с внешней конкуренцией. То есть тем, кто соревнуется с сильными иностранными конкурентами, доминирующими на внешнем рынке. Налоговые льготы необходимо давать не по принципу размера бизнеса, а по сектору экономики. В производстве обуви внешняя конкуренция ярко выражена. У нас есть Китай — гегемон, производящий 15 млрд пар в год. В России в среднем делается порядка 122 млн пар и 80% импортируется. Часть оставшихся 20% приходится на оборонку и на рабочую обувь для сотрудников «Газпрома», ЛУКОЙЛа и других компаний. Эти области государства смогло защитить. Их сейчас занимает российское производство, и в целом оно растет.

На ваш взгляд, какая из угроз национальной безопасности России самая опасная?

— Демография и технологическое рабство. У меня нет с собой статистики на руках, но в целом в РФ количество патентов регистрируется в сотни раз меньше, чем в Китае или в Европе. Сейчас каждая мелочь патентуется. Даже на нашем, казалось бы, простом рынке обуви патентуется всё, вплоть до следа подошвы. Подошва кед Converse, допустим, запатентована. Ты не имеешь право это

Основная масса помощи должна уходить производственным секторам с внешней конкуренцией. Налоговые льготы необходимо давать не по принципу размера бизнеса, а по сектору экономики

выпускать. Я уже не говорю о прочих технологиях.

Одна из проблем национальной безопасности — вымирание регионов. В первую очередь нашего Нечерноземья. Мы теряем каждый год по 1-2% населения в областях Нечерноземья. Также большая проблема — огромное засилье мигрантов. Мигранты не просто дешевая рабочая сила. Они под себя подминают целые теневые сектора экономики. Сейчас на рынке одежды и обуви десятки тысяч магазинов торгуют контрабандой, контрафактом. Это этнические преступные группировки. Все это потоком приезжает к нам в Россию.

Что наши производители могут этому противопоставить? Ничего не могут противопоставить таким товарам. Мы видим, как прекрасно развивается Китай. Мы видим, как Турция развивается. И мы видим, как падает наше производство из года в год. Те проценты, которые декларируют рост, ничтожны. Я бы считал в единицах, а не в деньгах с учетом инфляции, которая составляет не 5%, а в нашем секторе больше 20%. Большая проблема локализации производства, отсутствия комплектующих, оборудования. Как у нас может Россия производить оборудование, если нет емкости рынка? Если у нас мало, допустим, швейных предприятий, то и швейные машинки вы не будете производить, потому что нет емкости рынка. В Китае большое количество

швейных предприятий, поэтому у них стали открываться десятки производителей швейного оборудования. Оно же все одно за одно цепляется. Также проблема с кадрами просто колоссальная.

Сейчас на рынок труда выходит поколение 1990-х годов — это поколение, когда рождалось по 1,2-1,3 миллиона детей в год. Мы видим, что каждый год население уменьшается. Убытие трудоспособного населения примерно 1,3 миллиона. Представьте, какой удар идет по рынку труда?

Поэтому все мои предложения, которые я буду озвучивать на заседании Совета ТПП РФ, как раз будут на тему демографии, ситуации с кадрами, налогового законодательства и технологического рабства. Понятно, что проблем много.

Вы избирались в Госдуму РФ, с какой повесткой вы шли?

— С повесткой развития легкой промышленности. Легкая промышленность в Советском Союзе — это 12% ВВП. У нас в России легкая промышленность сейчас 0,5% ВВП. У нас практически не осталось рынка сырья. Многие страны больше не хотят продавать сырье, они хотят торговать готовым продуктом, что логично. В нашем текстильном комплексе и так не много предприятий осталось. Они могут остаться без сырья.

То есть необходимо восстанавливать те сферы, которые были в советское время?

— Конечно. Напрямую связана легкая промышленность и сельское хозяйство. Было большое молочное стадо — у нас было молоко. Было не только молоко, но и шкуры. Десятки миллионов шкур, а шкуры — это кожа. Кожевенная промышленность — это обувная промышленность и мебельная промышленность. Далее текстильные предприятия и производство готового товара, швейные цеха, швейные фабрики. Все взаимосвязано, а у нас получается, что многие связи сейчас разрушены.

Мы видим, как прекрасно развивается Китай. Мы видим, как Турция развивается. И мы видим, как падает наше производство из года в год. Те проценты, которые декларируют рост, ничтожны

Совет ТПП РФ по промышленному развитию и конкурентоспособности экономики готовит дополнения к стратегии нацбезопасности. Планируете ли свои предложения?

— Да. Это будут налоговые предложения, защита собственного рынка. Это запрет беспопышной трансграничной торговли в России. Мы просто обязаны защитить свой рынок. Трансгран — это продукция, в первую очередь, легкой промышленности. Не завозят же продукты питания — самый крупный потребительский сектор. Завозят в первую очередь промышленные товары. В РФ необходимо создавать целую индустрию производства промтоваров, товаров народного потребления. Тогда у нас решится вопрос — равномерного развития территорий РФ. Почему у нас очень много моногородов исчезли? Они реально вымирают. Я проехал мимо Новгородской области. Каждый год по 1-2% населения убывает. Потому что нет производства. Все производства, которые были советскими, закрылись. Новые не открываются. Без производства невозможно развивать наши регионы, за исключением туристических субъектов. Поэтому экономику надо грамотно настраивать. Мы не настраиваем, а, наоборот, расстраиваем. ▲ (0+)

Материал и фото ТПП РФ



Андрей Павлов, основатель сети обувных магазинов Zenden

10 признаков недобросовестной экспертной компании

“

Не все контрагенты одинаково полезны. Сотрудничество с некоторыми оборачивается финансовыми убытками, порчей репутации, потерей лояльности со стороны клиентов. Мы собрали 10 признаков, которые отличают недобросовестную экспертную компанию. В статье пошаговый алгоритм, который подскажет, к кому стоит пристально присмотреться, — Дмитрий Журавлев, директор компании ООО «Кировпромбезопасность»



К сожалению, все мы регулярно сталкиваемся с некачественным оказанием услуг и недобросовестными компаниями. От простых бытовых услуг до профессиональных. Зачастую это обнаруживается уже в ходе выполнения работ. В лучшем случае — просто теряется время и деньги. В худшем начинаются утомительные выяснения отношений, штрафные санкции, расторжение договоров, судебные разбирательства... Приятного мало. 100% алгоритма выбора добросовестного подрядчика нет — всегда могут возникнуть неожиданные обстоятельства. Однако, есть признаки, по которым еще «на берегу» можно с большой долей вероятности вычислить потенциально недобросовестную компанию и следует присмотреться очень внимательно!

1. Компания не представлена в интернете

Отсутствует сайт и профили в социальных сетях. Либо они сделаны формально, не регулярно обновляются, либо присутствует шаблонное описание услуг со стандартным общим набором преимуществ и ничего «живого» непосредственно о компании. Если компания нигде не показывает себя, задумайтесь почему?

2. Отсутствие открытости

Большинство добросовестных компаний открыты, их владельцы и руководители известны и на виду, открыто транслируют ценности компании и несут полную ответственность за ее деятельность. Их можно найти в СМИ, соцсетях, и напрямую связаться с ними. Недобросовестный подрядчик предпочитает «не светиться».

3. Низкая репутация

Общую юридическую информацию о компании можно посмотреть на доступных сервисах (например, gusprofile.ru). В частности, судебную практику компании, если подрядчик много выступает в роли ответчика и проигрывает дела, то это большой риск.

4. Непорядок с документами

Добросовестный подрядчик имеет и в любой момент предоставит все необходимые допуски, лицензии, учредительные документы, в т.ч. и бухгалтерскую документацию. Если документов не хватает, они вызывают сомнения, не выдаются — что-то с ними не в порядке.

5. Нет рекомендаций и отзывов

Добросовестного подрядчика всегда рекомендуют. Как через официальные отзывы и благодарственные письма, так и по «сарафанному радио». Спрашивайте у потенциального подрядчика подтвержденные отзывы и контакты тех, кто может порекомендовать. Не могут предоставить или скрывают — снова повод задуматься.

6. Отсутствие инструментов и оборудования

Обследование зданий — технически сложное занятие, где квалифицированные работы без специализированного инструмента и приборов неразрушающего контроля невозможны. Если из инструмента одна линейка, то качественных результатов не ждите.

7. Не подтвержден опыт работ

Добросовестная экспертная компания всегда покажет вам ранее обследованные объекты аналогичные вашему. А если их нет — не станет скрывать этого. Бойтесь, если вас уверяют, что все сделают в лучшем виде, но на вопрос об опыте обследования аналогов лишьжимают плечами. Обычно это «многостаночники», берущиеся за все подряд, и делающие работу посредственно.

8. Не задают вопросы

Добросовестная компания максимально выясняет цель и желаемый результат, уточняет ТЗ и составляет конкретную программу

работ — как она будет это ТЗ реализовывать. Недобросовестные обычно вопросов не задают, программу работ не предоставляют, нюансы не учитывают — в итоге получаем формальное и низкокачественное обследование.

9. Неадекватные сроки

Реальные сроки работ увязываются с программой и графиком производства работ, и согласовываются с заказчиком. Назвали подозрительно короткий срок — бывает, что компания недозагружена и есть свободные окна. Но велика вероятность, что обследование будет просто проведено поверхностно. При слишком долгом сроке без обоснования скорее всего нет понимания как, кем и когда будут выполнены работы на объекте, поэтому называются большие временные отрезки.

10. Низкая ответственность

Недобросовестные компании максимально размывают ответственность и гарантии в договорах, избегают конкретных и точных описаний видов и объемов работ. Чтобы потом этим обосновывать и недоделки, и формальное выполнение работ.

«Кировпромбезопасность» 15 лет работает на рынке технического обследования и экспертизы зданий и сооружений. Обращайтесь к нам, мы обязательно постараемся максимально помочь вам! ₪



г. Киров, ул. Профсоюзная, 1
(БЦ «Кристалл»), оф. 1105
21-51-50, 8-900-526-0619
kpb43.ru kpb@mail.ru
kirovprombez

Тепло и бизнес: свободные отношения



“
За последние 10-15 лет мы разработали десятки проектов по вентиляции с рекуперацией тепла. Мы знаем, что нужно, чтобы не пускать ваши деньги на ветер, — Юрий Баранов, руководитель ООО «АТК Теплогаз», о возможностях для потребителей по использованию теплообменного оборудования, условиях его применения и окупаемости

Снижаем издержки на отопление

Обычно для того, чтобы воздух в помещении соответствовал всем нормам он должен меняться около трех раз в час. Но это только ориентировочная цифра. На некоторых производствах этот коэффициент должен быть девять или даже выше. На практике это означает, что зимой на обогрев свежего воздуха, который поступает в ваш дом, офис или цех нужно дополнительно тратить очень большие суммы.

Другими словами, когда согретый в помещении воздух заменяется холодным с улицы, его нужно нагреть до «комнатной температуры». Впрочем, нагревать поступающий с улицы воздух можно и за счет того воздуха, который мы удаляем из помещения.

Современные рекуператоры, в которых уходящий из помещения воздух отдает тепло уличному, имеют КПД до 80-90%. Конечно, это верхняя планка, на некоторых производствах можно использовать технику, КПД которой ниже. Рекуператор позволяет снизить тепловую нагрузку на систему вентиляции (уменьшить расход тепловой энергии на подогрев приточного воздуха). А значит, он дает возможность заметно снизить затраты на отопление.

Когда рекуперация тепла работает на полную

Одно из самых экономически эффективных решений по рекуперации тепла «АТК Теплогаз» удалось реализовать для наших заказчиков из АО «БМК». Пожалуй, в цехах этого хлебопекарного предприятия сошлись все условия, которые повышают эффективность теплообменного оборудования. В результате тепла от воздуха, который отводится из цеха, где пекут хлеб, оказалось так много, что хватило на обогрев не только входящего потока, но и на складские помещения.

Два основных фактора, которые влияют на эффективность — объем воздуха и разность температур. Чем они больше, тем выше КПД работы рекуператоров. Поэтому, для большого производственного помещения с «горячими» техно-

Наша команда работает с различными инженерными системами жизнеобеспечения более 10 лет. Мы заинтересованы в том, чтобы клиент получил именно то, что он действительно хочет получить в итоге. Это позиция АТК «Теплогаз».

цессами рекуперация тепла в вентустановках окупится достаточно быстро.

Не пускать деньги на ветер

Рекуператор — это лишь часть системы вентиляции. Это элемент целостного инженерного решения, которое всегда имеет те или иные технические ограничения. Другими словами, если в здании нет как таковой просчитанной системы вентиляции, то и говорить об установке рекуператора — практически бессмысленно. Но может встать вопрос: а стоит ли задумываться о модернизации вентсистемы, которую монтировали 10 или 15 лет назад.

Что-то поменялось с тех пор? Да, поменялось. Да, задуматься стоит. Если «железо» теплообменников и вентиляции в целом при должном техническом обслуживании за 10 лет может быть вполне работоспособным и даже достаточно современным, то системы управления сделали за это время огромный рывок. Раньше требовалась регулярная подстройка оборудования при смене сезонов, при изменении каких-то других условий.

Для управления всем этим нужно было изучать толстые и сложные технические руководства. Современное вентиляционное и рекуперационное оборудование отличается интуитивно понятным интерфейсом. Его можно настраивать и через смартфон, задавая лишь базовые параметры. Фактически оно стало частью комплексных решений, которые принято называть, например, «умный дом».

Но, чтобы ваш дом, офис или цех стал действительно «умным» все вопросы нужно решить на этапе проектирования и даже раньше, на стадии подготовки технического задания. «АТК Теплогаз» за последние 10-15 лет разработал десятки проектов вентиляции и рекуперации тепла. Мы знаем, что нужно, чтобы не пускать ваши деньги на ветер, а создать действительно комфортные условия для работы и жизни.✎



📍 Киров, 1-ый Кирпичный пер., 15

☎ (8332) 51-07-90

🌐 atkteplogaz.ru

Попали в ДТП: можно ли самому оформить Европротокол?

Вредные советы от Автоклуба «ПОМОЩЬ»

— Несколько последних лет происходят постоянные изменения в законодательстве по ОСАГО, в том числе, в части увеличения лимита страхового возмещения, так и в части «упрощения» процедуры оформления ДТП. Но любое «упрощение», как правило, несет за собой увеличение обязанностей. Попробуем разобраться, что изменилось для страхователей за 18 лет: с момента вступления закона об ОСАГО в силу с 2003 года, — Александр Плюснин, руководитель ГК Автоклуб «ПОМОЩЬ».

1 Увеличилась страховая сумма. Если в 2003 году предельный размер страховой выплаты на всех потерпевших составлял не более 160 000 руб., но не более 120 000 руб. на одного потерпевшего, то сейчас этот лимит составляет 400 000 рублей на каждое транспортное средство пострадавшее в ДТП.

2 С 1 марта 2009 года начало действовать «прямое возмещение» убытков. Это значит, что потерпевший может обращаться за выплатами в свою страховую компанию, если вред нанесен только имуществу, и если оба участника ДТП имеют страховой полис ОСАГО. Сейчас это основной вариант, если пострадавший имеет действующий полис ОСАГО. Но, если пострадавшая сторона не застрахована, или в результате ДТП причинен вред жизни и здоровью, или иному имуществу, то пострадавший обязан обратиться в страховую компанию виновника аварии. Будет много нюансов, когда вместо своей страховой нужно обращаться в страховую компанию виновника ДТП, также иногда бывают ситуации, когда страховщики необоснованно отказывают в принятии документов на выплату и начинается хождение клиента от одной страховой к другой.

3 С начала действия закона об ОСАГО для того, чтобы получить страховую выплату, участники ДТП должны были оформлять документы только через сотрудников полиции, вызвав их на место аварии или приехав со своей схемой в дежурную часть, после чего пострадавший должен был предоставить документы о ДТП в страховую компанию виновника. В то время в каждом районе нашего города работали дежурные экипажи ГИБДД для оперативного оформления ДТП. В 2009 году впервые в законе об ОСАГО была введена возможность упрощенного оформления ДТП без вызова сотрудников полиции на место или посещения дежурной части ГИБДД, так называемый Европротокол. Речь идет об оформлении бланка извещения о ДТП на основании которого потерпевший мог получить страховое возмещение, но не более 25 000 руб., при этом оформление было возможно только в случаях, когда:

- в ДТП участвовало 2 автомобиля;
- они оба были бы застрахованы по ОСАГО;
- виновник признал свою вину;
- оба участника согласны оформить ДТП по «Европротоколу».

Введение данного варианта оформления ДТП должно было сократить время, которое водители тратили на оформление аварии, а также снизить количество пробок в городе. В августе 2014 года размер ущерба, который возмещает страховая компания по Европротоколу, в регионах увеличили до 50 000 руб., а в экспериментальном формате в нескольких субъектах РФ ввели безлимитный размер до 400 000 руб., но с условием обязательного использования технических средств фото- и видеофиксации, а также системы ЭРА-ГЛОНАСС.

С июня 2018 года появилась возможность оформления Европротокола при отсутствии обоюдного согласия автовладельцев в виновности в ДТП. Тогда же произошло увеличение лимита по стандартному Европротоколу до 100 000 руб. в регионах. С 2019 года Европротокол стал безлимитным по всей России, то есть до 400 000 руб., при использовании системы ЭРА-Глонасс или мобильного приложения привязанного к платформе gosuslugi.ru.

Но дав автовладельцам «пряник» в виде увеличения лимита по Европротоколу, появились и «кнуты». В закон были внесены требования к участникам ДТП:

- об обязанности виновника передавать заполненное извещение о ДТП в свою страховую компанию в течение 5 рабочих дней. Данное требование отменили только в 2019 году;
- об обязанности предоставить на осмотр автомобиль в течение 15 рабочих дней после ДТП по требованию страховой компании. В это время виновник ДТП не может ни ремонтировать, ни утилизировать автомобиль. Данное требование действует до сих пор. При несоблюдении хотя бы одного из этих условий, страховая компания виновника имеет право выставить своим клиентам регрессные требования на сумму выплаченного страхового возмещения. Правом взыскания



выплаченного страхового возмещения, страховые компании активно пользовались повсеместно, особенно в период с 2016 по 2019 гг., в том числе и в Кирове. Объяснение этому простое — водители чаще всего не читали закон и не извещали свои страховые компании о том, что они стали виновниками ДТП, а также ремонтировали или утилизировали автомобили ранее 15 дней после ДТП, из-за чего не могли предоставить по требованию страховой поврежденные транспортные средства на осмотр.

До сих пор Европротокол водителями воспринимается с опаской, так как сложно оценить сумму ущерба на месте ДТП и нет уверенности, что ремонт поврежденного автомобиля уложится в предельную сумму страхового возмещения, предусмотренную законом, и как получить компенсацию ущерба, если сумма ремонта превысит лимит страховой выплаты. Не исключен вариант неверного оформления извещения ДТП, например, если оба водителя не виноваты это может послужить причиной отказа в страховой выплате. Эти опасения не беспочвенны, бывают случаи, когда страховые компании используют исправления в Европротоколе или любую неточность как повод отказать в выплате или затянуть сроки выплаты.

Для того, чтобы наши клиенты были в курсе изменений законодательства, и получали квалифицированную помощь, в ГК Автоклуб «ПОМОЩЬ» работают:

- круглосуточная служба Аварийных комиссаров. Специалисты выезжают на место ДТП, знают нюансы законодательства, оказывают психологическую помощь на месте ДТП и оценивают дорожную ситуацию на месте для принятия правильного решения о виновности, помогают в заполнении Европротокола;
- служба сопровождения клиентов, которая помогает решать вопросы, возникающие при урегулировании страховых событий, в том числе и с ремонтами автомобилей по направлению страховых компаний;
- юридическая служба, которая помогает клиентам в сложных вопросах. К сожалению, такие ситуации тоже бывают. P

555 589
АВТОКЛУБ ПОМОЩЬ
КРУГЛОСУТОЧНО

За 16 лет мы сэкономили своим клиентам более 150 млн рублей на страховании, более 60 000 часов при оформлении ДТП, и несколько миллиардов нервных клеток, при урегулировании страховых случаев.

г. Киров, Маклина, 31, офис 1
т. 555-589 многоканальный
avtoclub43.ru avtoclub_43
avtoclub43 avtoclub43

Риски ООО при работе с самозанятыми: как избежать доначисления НДФЛ и взносов

— Расширяете бизнес, наступил сезонный спрос на рынке, не хватает сотрудников? Самозанятые в таком случае — оптимальное решение для компаний. Но в то же время непростое в реализации. И как говорится тут «дьявол кроется в деталях». Разбираемся, что делать, чтобы сотрудничество не превратилось в источник проблем, — Евгения Рыкова, юрист для бизнеса, аттестованный налоговый консультант.

Мутные схемы станут поводом для выездной проверки

Для исполнителей преимущества самозанятости очевидны. Причем в пандемию по вполне объяснимым причинам произошел рекордный рост количества получивших статус «самозанятый». Компаниям тоже выгодно работать с самозанятыми: существенная оптимизация на выплатах страховых взносов и НДФЛ. В последнее время бизнес, который заключил договоры гражданско-правового характера с самозанятыми, налоговики автоматически относят в зону риска. Инспекторы подозревают, что договор подряда может «прикрывать» трудовые отношения. И если они это докажут, то доначислят НДФЛ, взносы, а также пени и штрафы.

Налоговики в ближайшее время изменят подход к планированию выездных проверок. Одним из критериев как раз-таки станет подозрительное сотрудничество юрлиц с самозанятыми. Обратите внимание на письмо ФНС № АБ-4-20/13183 от 16.09.2021, где перечислены основные признаки подмены трудового договора договором с самозанятыми. Итак:

- 1 Организационная зависимость самозанятого от своего заказчика, т.е.:
 - регистрация физлица в качестве плательщика НПД — обязательное условие заказчика;
 - заказчик распределяет самозанятых по объектам, исходя из производственной необходимости;
 - заказчик определяет режим работы самозанятых, в т.ч. продолжительность рабочего дня, время отдыха;
 - работник заказчика непосредственно руководит и контролирует работу самозанятых на объекте.

2 Инфраструктурная зависимость самозанятых от заказчика, т.е. самозанятые выполняют работу полностью материалами, инструментами и оборудованием заказчика.

3 Порядок оплаты услуг самозанятых и учет оказываемых услуг аналогичен порядку, установленному ТК.

Документ сейчас находится на согласовании в структурных подразделениях ФНС. Я рекомендую негативный исход ситуации предотвратить заранее.

Мы подготовили чек-листы, которые позволяют определить ваши риски при работе с самозанятыми.

Чек-лист для ООО /ИП при работе с самозанятыми

1 До заключения договора проверьте, стоит ли самозанятый на учете как плательщик НПД. Сделать это можно на сайте nalog.gov.ru. Запросите у самозанятого справку 2-НДФЛ, чтобы удостовериться, что его доход не превысил лимит в 2,4 млн руб.

2 Составьте грамотный договор выполнения работ. Возможно договор будут читать и инспекторы налоговой и трудовой службы.

3 Перед каждой оплатой проверяйте статус самозанятого. Помните, что сняться с учета так же легко, как и встать. Если произведя оплату вы узнаете, что он уже не плательщик НПД, вас ждет ответственность как при работе с физлицом (уплата 13% НДФЛ и взносы). Не допустите этого!

4 Получите от самозанятого чек на сумму оплаты.

5 Если вам пришло требование от налоговой инспекции относительно работы с самозанятыми, внимательно его изучите и ответьте на него в установленный законом срок в рамках НК РФ, федерального закона № 422-ФЗ.

6 Не паникуйте! Помните, что все компании и ИП, работающие с самозанятыми, автоматически попадают под контроль, но это не значит, что ваша работа с самозанятыми — незаконна.

Налоговая инспекция хочет удостовериться, что вы не нарушаете трудовое законодательство и не подменяете гражданско-правовой договор трудовым.

7 Если руководителя компании или самозанятого вызывают на допрос — подготовьтесь со всей ответственностью. Если не уверены в своих силах — проконсультируйтесь с юристом или налоговым консультантом.

Не экономьте на грамотной консультации, это не тот случай!

Контролируемый риск

1 Если вы решили уволить всех ваших работников и принять их снова как самозанятых, вы ведь уже подсчитали «выгоды», и поняли, что в этом случае можете сэкономить более 40% от выплат, то забудьте о таком решении.



Во-первых, в течение двух лет после увольнения законом запрещено сотрудничать с бывшими работниками.

Во-вторых, увольнение из одной компании и заключение гражданско-правового договора с этими же людьми, но в новую, недавно открывшуюся компанию, сразу же привлечет внимание налоговых органов. Не забывайте о таких понятиях, как «номинальный директор», «взаимозависимость». Открыв компанию только для того, чтобы сэкономить на зарплатных налогах опасно и неграмотно.

2 Не указывайте в объявлении о подборе персонала, что обязательным условием сотрудничества с вашей компанией является постановка на учет в качестве самозанятого.

3 Не заключайте массовых договоров с самозанятыми, особенно если раньше такие работы/услуги для вашей компании оказывали работники.

4 Не используйте в документах и переписке такие слова как «работник, работодатель, должность, трудовая функция, зарплата, премия, аванс, подчинение руководителю, отдел, отпуск, больничный, социальные гарантии, режим работы, правила внутреннего трудового распорядка, оклад, рабочее место, условия труда». Это формулировки трудового договора, и если налоговая и (или) трудовая инспекция заинтересуется данным договором, есть большая вероятность, что договор будет переключен в трудовой. И кроме

наступления налоговой ответственности (доначислений налогов, взносов, штрафов, пени), вам грозит и административная ответственность — штраф до 200 тыс. рублей (ч. 4, ч. 5 ст. 5.27 КоАП РФ).

5 Если ваша компания получила требование от налоговой инспекции или вызов на допрос — не игнорируйте его, не «уходите в глухую оборону». Если не знаете как отвечать и нужно ли отвечать — вам прямая дорога к юристу, который специализируется в этих вопросах! ♡



Остались вопросы? Нужна онлайн или оффлайн консультация? Сканируйте QR-код, пишите мне и получите развернутые чек-листы и консультацию по теме бизнес/самозанятые

ул. Воровского, д. 92, офис 31
Тел.: 8-912-700-69-99
urist_biznes@bk.ru
biznesurist43
urist_biznes_43

Итоги полугодия Н

Страховому рынку удалось успешно отыграть потерянные во время пандемии объемы премий.

По итогам 1-го полугодия 2021 года относительно аналогичного периода 2020-го рынок вырос на 21%, отмечают эксперты рейтингового агентства «Эксперт РА». Если очистить результат от разового эффекта просадки в пик пандемии, то среднегодовой прирост взносов за два последних года составил 10 % (полугодие к полугодию предыдущего года).

По non-life-страхованию (т.е. страхованию «не жизни») эта цифра находится на уровне 8,9%, а по страхованию жизни – 13,2%. Поддержку динамике страхового рынка во второй половине 2021 года окажет восстановившаяся экономическая активность населения и бизнеса. По прогнозу рейтингового агентства «Эксперт РА», по итогам 2021 года страховой рынок соберет на 16–18% премии больше, чем за 2020-й, и достигнет отметки 1,8 трлн рублей.

По итогам 1-го полугодия 2021 года страховой рынок относительно 1-го полугодия 2020-го вырос на 21%. Объем собранных премий составил 894 млрд рублей. Рынок non-life-страхования прибавил 17,7% и достиг 659 млрд рублей. Рынок страхования жизни вырос еще больше – на 31,3%, до 235 млрд рублей. Часть положительной динамики объясняется низкой базой II квартала предыдущего года, на который пришлось значительная доля коронавирусных ограничений и период самоизоляции.

В I квартале текущего года по сравнению с аналогичным периодом прошлого, когда пандемия еще не наступила, рынок non-life-страхования вырос на 7,9%, страхование жизни – на 7,6%. Динамика премий в II квартале относительно I квартала текущего года также носит более традиционный для этого периода характер: например, отмечается сокращение премий по non-life-страхованию на 13,6%, что связано с премиями по non-life-страхованию на 13,6%, что связано с преимущественным поступлением премий в начале года по отдельным видам страхования (ДМС, страхование имущества юридических лиц, ОГЛС и некоторые другие). Поэтому более правильно анализировать динамику страхового рынка относительно 1-го полугодия 2019 года.

За 1-е полугодие 2021 года по сравнению с 1-м полугодием 2019-го страховой рынок вырос на 21%, что означает средний полугодовой прирост на 10%. Объем премий по non-life-страхованию за тот же период увеличился на 18,6% (средний полугодовой прирост составил 8,9%), по страхованию жизни – на 28,1% (+13,2% соответственно).

Все 12 крупнейших сегментов страхового рынка (объем премий более 10 млрд рублей) выросли в 1-м полугодии 2021 года относительно 1-го полугодия 2019-го. Такие сегменты, как страхование жизни, ОСАГО и страхование автокаско выросли за счет увеличения числа договоров, а также средней стоимости полиса.

Страхование финансовых рисков, страхование прочего имущества юридических лиц, государственное страхование жизни и здоровья военнослужащих и приравненных к ним в обязательном государственном страховании лиц, страхование грузов и страхование предпринимательских рисков росли вместе с увеличением числа заключенных договоров и на фоне сокращения средней стоимости полиса. В страховании



Ольга Любарская,
старший директор, страховые и
инвестиционные рейтинги, «Эксперт РА»



Алексей Янин,
управляющий директор, страховые и
инвестиционные рейтинги, «Эксперт РА»

от несчастных случаев и болезней, ДМС, страховании прочего имущества граждан и страховании за причинение вреда третьим лицам, напротив, наблюдался рост премий, несмотря на сокращение числа договоров, и за счет увеличения средней стоимости полиса.

Средняя стоимость полиса по non-life-страхованию за 1-е полугодие 2021 года по сравнению с 1-м полугодием 2019-го выросла с 5,7 до 7,1 тыс. рублей. Совокупное число договоров за этот период сократилось на 3,6%. Самые значительные изменения произошли в сегментах ДМС, страховании от несчастных случаев и болезней и страховании грузов.

Число заключаемых договоров по ДМС в 1-м полугодии 2020 года, когда началась пандемия, относительно аналогичного периода 2019-го сократилось более чем на треть и сейчас довольно медленно восстанавливается. При этом средняя стоимость полиса выросла более чем в 1,5 раза и также медленно опускается, что говорит о пока еще сниженном спросе на ДМС со стороны физических лиц и небольших организаций, хотя динамика этих показателей свидетельствует о некотором оживлении спроса в данных сегментах.

Значительный рост средней премии (+66%) отмечается и в сегменте страхования от несчастных случаев и болезней, что объясняется увеличением среднего размера выдаваемого розничного кредита, в т. ч. ипотечного. По страхованию грузов, напротив, произошло сокращение средней страховой премии (на 40%), что, вероятнее всего, стало следствием роста объемов интернет-торговли и соответственно договоров страхования мелких и небольших грузоперевозок.

Страховой рынок активно восстанавливается после пандемии вместе с экономикой. По итогам 2021 года страховой рынок соберет на 16–18% премии больше, чем за 2020-й, и достигнет отметки 1,8 трлн рублей, считают эксперты рейтингового агентства «Эксперт РА».

Объем взносов по страхованию жизни, в котором наблюдается очередной подъем за счет возобновления роста ИСЖ, опережающей динамики кредитного страхования и продвижения программ НСЖ, составит 530 млрд рублей (+22–24%). Страхование от несчастных случаев и болезней (+38–40%) продолжит расти под влиянием высоких темпов розничного, в т. ч. ипотечного кредитования.

ДМС вернется к положительной динамике (+11–12%) в результате оживления спроса со стороны физических лиц и небольших предприятий, а также наполнения полисов рисками, связанными с коронавирусом.

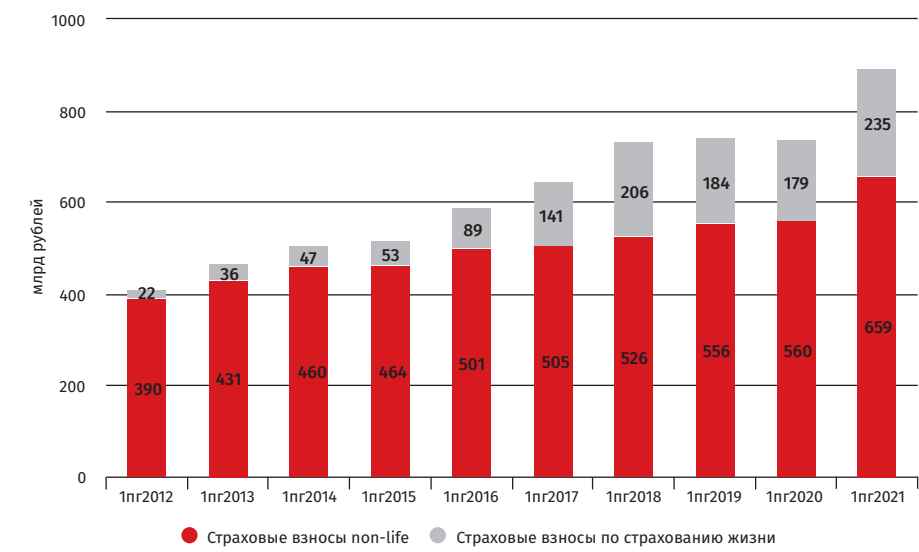
Динамика страхования прочего имущества граждан (15–16%) продолжит находиться под влиянием тенденции восстановления покупательской активности в результате реализации отложенного спроса, поддержку также окажет растущий ипотечный рынок. ОСАГО (+4–5%) прибавит за счет увеличения числа заключаемых договоров, страхование автокаско (+16–17%) – по причине роста стоимости и сохранения высокого спроса на автомобили.

Факторы активного роста страхования имущества юридических лиц пока отсутствуют, сегмент прибавит 1–2% премии.▲ (0+)

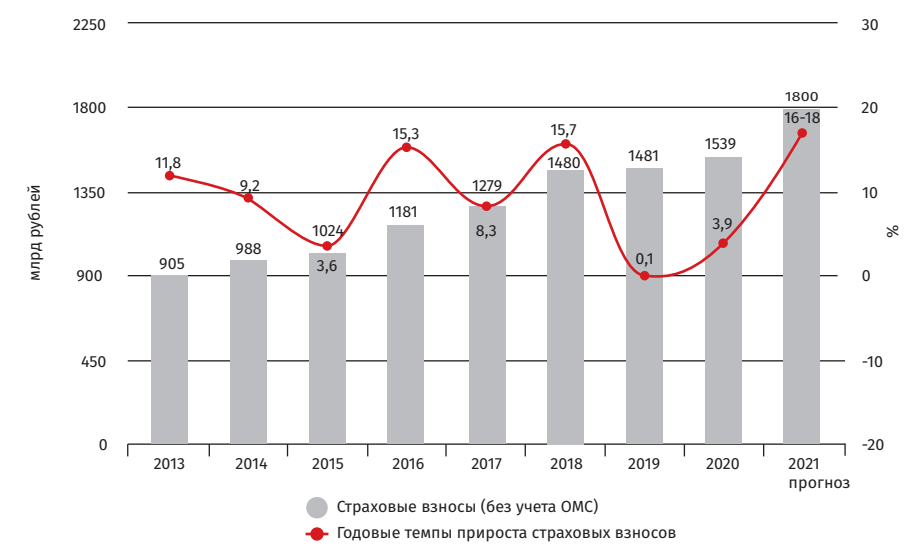
**В основе оценки детальной структуры и динамики российского страхового рынка лежит официальная статистика Банка России за период с 2012 по 2021 годы. Прогнозы даны в номинальном выражении без учета инфляции, а также исходя из предпосылки отсутствия резких изменений ключевой ставки Банка России.*

а страховом рынке

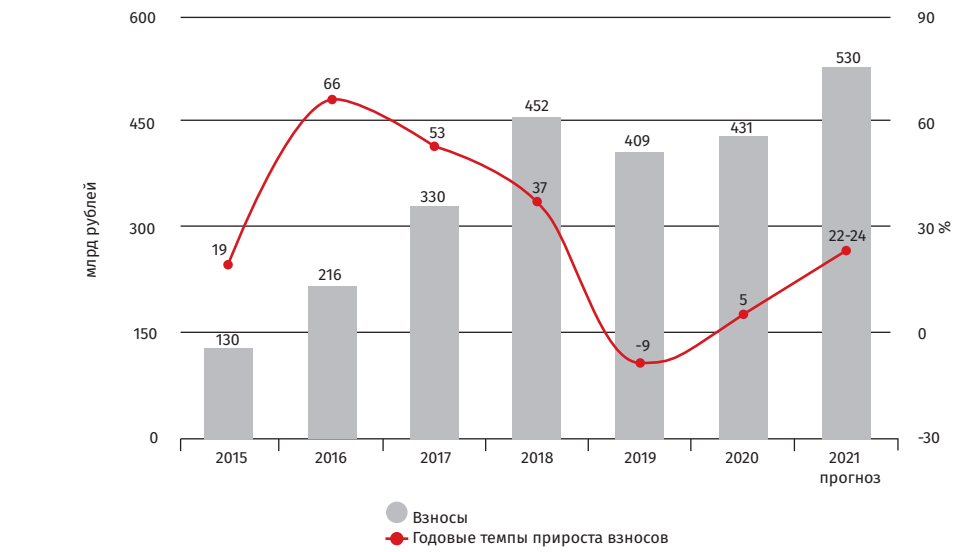
Динамика страхового рынка



Прогноз динамики страхового рынка и отдельных его сегментов



Прогноз динамики страхования жизни



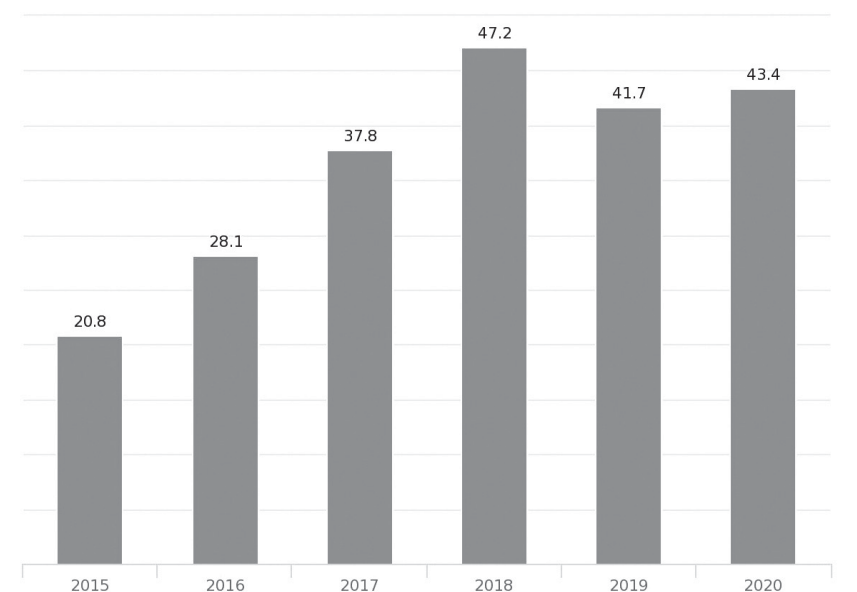
Прогноз динамики non-life-страхования



Прогноз динамики страхового рынка и отдельных его сегментов

Вид страхования	Взносы, млн руб.			Темпы прироста взносов (прогноз), 2021 г./2020 г., %
	2019 г.	2020 г.	2021 г. (прогноз)	
Страхование жизни	409 374	430 517	530 000	22–24
ДМС	180 655	176 965	197 000	11–12
ОСАГО	214 949	220 021	230 000	4–5
Страхование от несчастных случаев и болезней	187 366	202 310	280 000	38–40
Страхование автокаско	170 547	175 423	205 000	16–17
Страхование прочего имущества юридических лиц	103 322	113 143	115 000	1–2
Страхование прочего имущества граждан	71 901	71 650	83 000	15–16
Прочие виды	71 901	148 672	160 000	7–8
Итого (life + non-life)	1 481 178	1 538 701	1 800 000	16–18
Non-life-страхование	1 071 803	1 108 183	1 270 000	14–15

Динамика доли банкострахования в общем объеме страхового рынка, %



*источник «Эксперт РА» по данным Банка России

Ошибаться —

Провалы случаются даже у опытных руководителей. Стив Джобс нанял Джона Скалли, который уволил основателя Apple из его же компании, а компания Microsoft из-за неправильного руководства Билла Гейтса, по его же словам, упустила шанс занять место Android. Неудивительно, что для молодых управленцев ошибки — это норма. Что они делают не так? Разбираемся вместе с профессором бизнес-практики Московской школы управления Сколково Еленой Витчак.

Варяг со стороны

Начнем со спойлера: на старте карьеры провалы молодых руководителей во многом зависят от того, как человек попадает на позицию управленца.

Для новичков, которые приходят в сложившийся коллектив, актуальны проблемы коммуникативно-коучингового, личностного плана. «Возникает сопротивление со стороны команды, которая не поддерживает новичка. Последний в ответ начинает защищаться и применять авторитарный стиль управления. И здесь важнее не то, что управленец знает или что умеет, важнее, как он выстраивает отношения», — говорит Елена Витчак. Особенно в коммуникации со сложными или токсичными сотрудниками, которые могут намеренно подрывать авторитет нового руководителя.

«Мне было 25 лет, когда я пришел в семейный бизнес и получил в управление пятьсот человек. Со мной работали люди 50-60 лет, которые хорошо знали технические, инженерные, конструкторские аспекты бизнеса. Часто они намеренно использовали мое незнание и заставляли сомневаться в своих решениях. Мне понадобилось полтора года, чтобы меня услышали, увидели, оценили и начали со мной работать. Многие отказывались, и в итоге я поменял команду на 50 %». Антон Мартынов, МАКМАРТ

Внутренний «назначенец»

У молодых руководителей, которые дорастают до топ-позиции «изнутри», — другая проблема: смешанный профессионально-досуговый режим. Из него вырастает страх принимать жесткие, порой негативные управленческие решения в отношении людей, которые еще вчера были друзьями.



Менеджеру важно выйти на профессиональные отношения с командой и в их рамках выстраивать всю управленческую парадигму — с точки зрения целеполагания, мотивации, контроля и прочего. Чтобы сделать это, нужно, как говорят в коучинге, пере kontrakтоваться

«Помню свое первое увольнение — слезы, обиды... Мы близко общались с тем сотрудником, но я понимал, что нужно все-таки не дружить, а выполнять задачи. Поэтому принял решение попрощаться. Было сложно, и сейчас я бы попробовал иначе выстроить процесс увольнения: дал бы человеку другую работу или передоговорился, чтобы все прошло не так болезненно». Михаил Семенов, QBIK

Менеджеру важно выйти на профессиональные отношения с командой и в их рамках выстраивать всю управленческую парадигму — с точки зрения целеполагания, мотивации, контроля и прочего. Чтобы сделать это, нужно, как говорят в коучинге, пере kontrakтоваться. Елена Витчак советует руководителю для начала договориться с собой о принятии новой роли, а затем обсудить с сотрудниками новые правила игры.

— Ни в коем случае нельзя делать вид, что ничего не произошло, и действовать по накатанной: тянуть за собой «хвосты» каких-то проблем или отношений, — считает Елена Витчак.

«У нас на производстве не было систем контроля — только 1С, которая велась очень хаотично. Нельзя было понять, какие расходы

у компании, какие доходы. Помню, как обижался один сотрудник: «Ты что, мне не веришь?». А я сказал, что сам должен проверить его слова, и после этого человек просто исчез из компании. Тогда я решил, что буду вводить ERP-систему и внедрять видеомониторинг, чтобы люди не воровали и не злоупотребляли доверием». Антон Мартынов, МАКМАРТ

Грабли молодого менеджера

Начинающим предпринимателям, которые строят собственную компанию, как правило, не хватает конкретных знаний и опыта.

— Нужно понимать, как устроен бизнес: что такое система контроля и учета, работа с ликвидностью или клиентским сервисом. Это абсолютно инструментальные вопросы работы операционной компании: ею неизбежно становится любой стартап, — убеждена Елена Витчак.

«Одним из моих первых бизнесов были стойки продажи сим-карт в торговых центрах. Мы, не считая, просто брали пачку сим-карт на складе, привозили их на точку и загружали в стойку. Никто не считал, сколько сим-карт и в какую стойку положено, под чью ответственность они переданы, кто начал и закончил смену. Не было вообще никакого финансового

ЭТО НОРМАЛЬНО



учета, а значит, и планирования роста, анализа эффективности работы — ничего». Павел Подкорытов, Napoleon IT

На первом этапе развития стартап — это всегда dream team: небольшая команда людей, которые даже дышат в унисон. Но, как только компания начинает расширяться, для руководителя на первый план выходят управленческие вопросы формирования команды, распределения ролей и полномочий, целеполагания, делегирования, контроля и прочего.

«В процессе работы в компании стихийно выросли два центра выделенной разработки — каждый со своими накладными расходами. Это стало для нас серьезным вызовом: объединить эти две структуры в единое целое, чтобы увеличить ресурсную базу, обмениваться лучшими компетенциями, снизить оверхеды и сделать структуру более плоской». Павел Подкорытов, Napoleon IT

Елена Витчак отмечает: если менеджер в корпорации может достаточно долго существовать с неправильно сформированной командой или без особого авторитета среди сотрудников, то риск ошибок предпринимателя — более быстрый. — Он реализуется пра-

ктически моментально, а цена ошибки гораздо ощутимее с финансовой стороны, — говорит эксперт.

«У меня было правило: «Все говорят, а я делаю». Я видел какой-то проект и сразу брался за него: не вдавался в подробности, не оценивал риски, не считал предварительную смету расходов. Мне понадобилось десять лет управления, чтобы научиться говорить нет. Много денег было потрачено впустую. А в какой-то момент я не оценил бюджет, неправильно выбрал партнеров, влез в проект и получил двадцать миллионов убытков — больше, чем компания на тот момент зарабатывала». Михаил Семенов, QBIK

Helicopter view и палитра стилей

Есть у начинающих руководителей и «общее место» — ошибки, которые совершают все, независимо от карьерной траектории.

В первую очередь, это нехватка helicopter view (в пер. с англ. взгляд орла): новичкам в менеджменте сложно уходить в метапозицию, считает Елена Витчак.

— Люди с трудом отстегивают свой «экспертный парашют»: продолжают автоматически делать экспертную работу, тогда как управленческая функция остается факультативной. Это приводит к целой череде ошибок: микроменеджменту, отсутствию делегирования, жесткому контролю сотрудников, плохим коммуникациям, сложности с доверием, — говорит она.

Кроме того, молодым руководителям не хватает палитры управленческих стилей. Как правило, они используют один, к которому привыкли, а не тот, что больше подходит на текущем этапе: согласно модели ситуационного лидерства Херси и Бланшара, он может меняться от указывающего к поддерживающему, наставническому и, наконец, делегирующему.

Сигнал SOS*

Как начинающий управленец может понять, что он что-то делает не так? Профессор бизнес-практики Елена Витчак советует обратить внимание на три маркера.

1. Как строятся отношения внутри команды.

— Молодые специалисты тратят много энергии на то, чтобы построить отношения с каждым членом своей команды в формате тет-а-тет. Но при этом люди могут быть абсолютно неконструктивны между собой: находиться в конфликте или иметь разные точки зрения, не понимать задачу, не видеть образ результата. Важно посмотреть на сотрудников из позиции нейтрального наблюдателя: выйти из операционки и увидеть, что они делают и как коммуницируют между собой, — говорит Елена Витчак.

«Я не хотел глубоко погружаться в процессы, например в общение с крупными клиентами, и из-за нехватки времени не проверял за инженерами и технологами, как устроен производственный процесс. Хотя во многих случаях можно было снизить стоимость производства, предложить клиентам более низкие цены. Я только потом

“

У молодых руководителей, которые дорастают до топ-позиции «изнутри», — другая проблема: смешанный профессионально-досуговый режим. Из него вырастает страх принимать жесткие, порой негативные управленческие решения в отношении людей, которые еще вчера были друзьями.

об этом узнавал и упустил достаточно крупные контракты». Антон Мартынов, MAK MART

2. Если руководителя «засасывают» вопросы, которые он не должен решать.

— Управленец не может постоянно выступать посредником между сотрудниками. И ситуация критическая, если к топ-менеджеру все время апеллируют, а работа строится по принципу «как вы скажете, так и будет, — считает профессор бизнес-практики.

3. Собственное состояние управленца: работа в режиме постоянного цейтнота, недовольство собой или интуитивное ощущение, что что-то идет не так.

Искусство жонглирования

Менеджмент — это искусство, уверена Елена Витчак. И тот, кто виртуозно справляется с парой его элементов, должен помнить, что палитра управленческих инструментов гораздо шире.

— Нужно изучать управленческие модели, стили управления, коучинга и обратной связи. Учиться нейтральной эмпатии: тот, кто пытается быть «родным отцом» для сотрудников, эмоционально сгорит раньше, чем команда достигнет результата. Наконец, необходимо учиться человекоцентричному эйчару и новой парадигме менеджмента — переходу от культуры постановки и контроля задач к культуре результата, — говорит Елена Витчак.

Причем делать это нужно как можно раньше — молодым в смысле опыта, но при этом возрастным управленцам сложнее отказаться от привычного стиля управления. Иными словами, даже если руководитель виртуозно освоил молоток, люди не ведут себя как гвозди.

Обучение — не единственная возможность подстраховаться на старте, есть и другие лайфхаки, которые помогут минимизировать количество ошибок. Это выстраивание с сотрудниками партнерских отношений, как с клиентами, использование принципов коллективного руководства.

— Если ты молодой спец и тебе не хватает знаний, опыта, навыков, не надо бояться и скрывать это за страхом, демонстрировать агрессию. Проще выходить на коллегиальное управление: собирать опытных людей, спрашивать их мнение, вовлекать тех, кто явно сильнее тебя, в совместные рабочие процессы, — уверяет эксперт. — Не стоит отказываться от помощи. Даже у нас в бизнес-школе можно найти ментора или наставника, который будет «вести» управленца, — считает Елена Витчак. — Либо пойти учиться на краткосрочные курсы или более длительную программу, например MBA: это сумасшедший нетворкинг плюс масса полезных инструментов от академических профессоров. Но чтобы на это решиться, нужно для начала признать: «У меня что-то не получается». Ну и, наконец, конечно, набраться терпения: опыт — парадигма наживная, и он точно наберется. Стоит помнить, что лидер — тот, кто быстро принимает решения и иногда ошибается. Воспринимать провал как подарок — правильный путь: ошибка — это опыт, и без нее не может быть роста. ▲ (0+)

*SOS в пер. с англ. призыв о помощи

Материал и фото предоставлены бизнес-школой «Сколково»

НАР

К QR-кодам подключают бизнес

В Кировской области вводятся QR-коды с 25 октября по 7 ноября. Введение доступа по QR-кодам коснется ряда объектов. Это салоны красоты, парикмахерские, косметические салоны, спа-салоны, солярии, бани, сауны, фитнес-центры, гостиницы и иные объекты, в которых оказываются услуги, предусматривающие очное присутствие клиента. Досуговые, развлекательные, зрелищные, культурные, спортивные, выставочные, просветительские, рекламные и иные мероприятия с личным присутствием граждан, а также предоставление услуг, в том числе в ТРЦ. В эту же категорию также входят ночные клубы, кафе, рестораны, фуд-корты, кинотеатры, бассейны, детские игровые комнаты. Продуктовые магазины, аптеки и общественный транспорт продолжают работу с обязательным соблюдением всех рекомендаций Роспотребнадзора. По словам губернатора Игоря Васильева, с учетом действующих мер

принято решение не вводить режим нерабочих дней с 25 по 30 октября. — Мы не закрываем бизнес, даем ему возможность работать, — сказал губернатор. — Мы будем мониторить ситуацию с заболеваемостью, исполнение всех введенных мер, а также уровень вакцинации в Кировской области. И далее на заседании оперативного штаба 25 октября примем решение как будет функционировать экономика с 30 октября по 7 ноября.

В этот период, согласно указу президента, на территории региона будут введены нерабочие дни. По словам представителей регионального бизнеса, вопрос — прививаться или нет — во многих компаниях вообще не стоит. Некоторые управленцы

даже отстраняют от работы антипрививочников. — Совершенно непонятно, чем люди руководствуются, — отметил генеральный директор «Вятка-ЦУМ». — Я сам только вернулся с похорон. Молодой непривитый парень умер от коронавируса, в то время как его пожилая мама была вакцинирована и перенесла заболевание в легкой форме. Это же очевидно, что проще сделать вакцину и жить спокойно. ▲ (0+)

ТИГА

ТУ

Какие налоговые новшества грядут

Минфин обнародовал основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2022 год и на плановый период 2023 и 2024 гг. В них он рассказал о новшествах, которые ожидают предпринимателей в ближайшем будущем. Одним из направлений деятельности чиновников на 2023-2024 гг. будет принятие мер, направленных на обеление экономики. По мнению чиновников, этому должно поспособствовать: развитие национальной системы прослеживаемости товаров; формирование правовых основ для внедрения таможенного мониторинга; запуск нового налогового режима УСН для микропредприятий с численностью сотрудников до 5 человек. Планируется, что этот спецрежим будет аналогичен НПД, администрировать его будут в бездекларационном формате через удобный интерфейс. Введение института «единого налогового платежа»,

предполагающего уплату налогов одним платежным поручением, без уточнения реквизитов и др. параметров, с последующим зачетом в счет имеющихся у предпринимателя обязательств; повышение качества администрирования акцизов на табак.

Силы направят на борьбу с налоговыми долгами

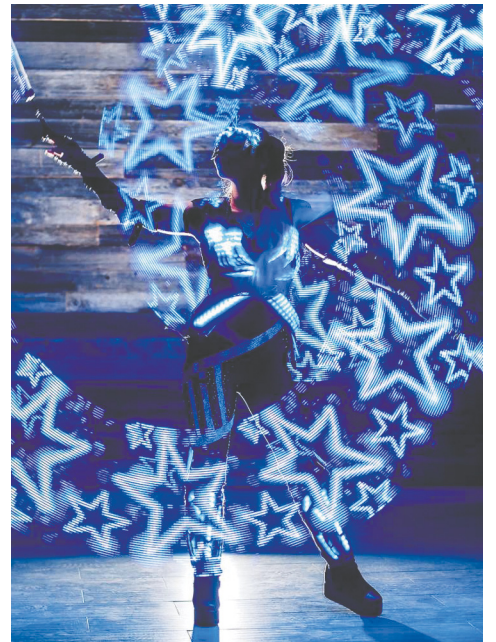
Предполагается организовать борьбу с теми, кто уклоняется от уплаты налогов с помощью схем, при которых расчеты с дебиторами происходят мимо счетов, операции по которым заблокированы налоговыми инспекциями. Для этого планируется: взыскивать налоговую задолженность за счет средств и драгметаллов на счетах в банках дебиторов плательщиков-должников. Такое решение вынесут, если и должник и его дебитор подтвердят наличие задолженности. Предполагается, что такое решение о взыскании дебитор исполнит добровольно, перечислив деньги на указанный в этом решении счет налогоплательщика-должника. Тем самым планируется избежать принудительного взыскания задолженности судебными приставами, как это предусмотрено

действующим законодательством. Также планируется расширить ответственность, предусмотренной ст. 125 НК РФ за несоблюдение установленного порядка владения, пользования и распоряжения имуществом при принятии налоговой инспекцией обеспечительных мер в соответствии с п. 10 ст. 101 НК в отношении дебиторской задолженности.

Возьмутся за приостановление операций по счетам

На практике стало ясно, что если у должника есть только один счет и налоговики оперативно получили по нему информацию о наличии денег, достаточных для погашения недоимки, то блокировать операции по такому счету уже не требуется. Поэтому, предлагают смягчить условия, по которым налоговики приостанавливают операции по банковским счетам. В частности, предлагается отменить запрет на открытие новых банковских счетов при наличии решения ИФНС о приостановлении операций по счетам плательщика. Но, безусловно, при условии, что на вновь открытые счетараспространится обеспечительная мера в виде приостановления операций по ним. ▲ (0+)

Е



Где пройдет ваш идеальный новогодний корпоратив...?



Сканируй QR-код, оставляя
заявку на проведение
корпоратива для любой
компании «под ключ»

*Кто планирует праздники заранее, тот
потом не переживает, что все будет занято!*

- Меню **от 1800 рублей** при условии раннего бронирования*
- 5 отдельных залов **от 15 до 300 персон**
- Новое новогоднее меню. Обслуживание включено
- Конкурсы и розыгрыши от известных ведущих
Зажигательная шоу-программа. Артисты разных жанров

📍 Киров, ул. Кольцова, 3
☎ 42-41-48, 8-922-661-36-73
📧 apelsinkirov43

БАНКЕТНЫЙ КОМПЛЕКС
Апельсин'Ка

#ЯВЫБИРАЮВЯТСКОЕ

Любишь и покупаешь продукты и товары вятских брендов? Пользуешься услугами местных компаний? Ценишь качество и сервис? Тогда фотографируйся с любыми брендами нашего города, с товарами, продуктами или символикой, публикуй снимки на личной странице в ВКонтакте или Instagram с хэштегом #ЯвыбираюВятское. Также можете выкладывать вкусные рецепты, стихи, песни и даже полезные советы с продукцией местных производителей! Стань самым креативным, смотри прямой эфир НавигаторLIVE в группе ВКонтакте navigator_kirov_group 27 октября и получи крутые подарки от партнеров!



Отсканируй
QR-код и смотри
промо-ролик
медиапроекта
#ЯВыбираюВятское

#БИЗНЕСУЖИТЬ2021 ГОВОРИМ МЫ ВСЕМУ ДЕЛОВОМУ СООБЩЕСТВУ РЕГИОНА И ПРОДОЛЖАЕМ ПОДДЕРЖИВАТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ. ПОДДЕРЖИТЕ МЕСТНЫЕ КОМПАНИИ, СКАЗАВ: «ДОВЕРЯЮ! ПОКУПАЮ! Я ВЫБИРАЮ ВЯТСКОЕ!».

ПАРТНЕРЫ МЕДИАПРОЕКТА



Производственный
холдинг «Здрава»



ТМ «Унше»
«Лебяжский ЗРМ»



«Кирово-Чепецкий
хлебокомбинат»



Мама Рома Киров



Фермерский
рынок



Племзавод
«Соколова»



ЯПОНОмания



@madeinvyatka



madeinvyatka

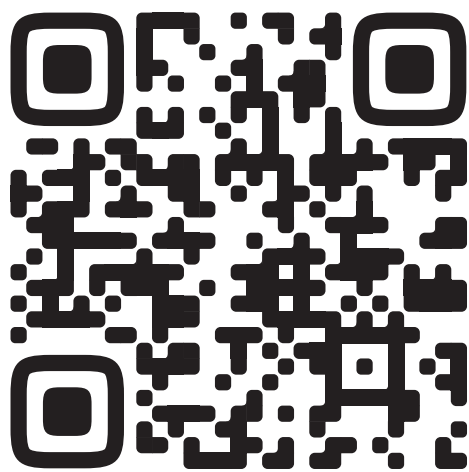
Подробную информацию
об организаторе, правилах
проведения, количестве
призов, сроках, месте и порядке
их получения узнавайте по тел.:
8 (8332) 57-68-46. (0+)

ДОЗАТОРЫ ДЛЯ ДЕЗИНФЕКЦИИ АНТИСЕПТИКИ

ВСЁ В НАЛИЧИИ

ГИГИЕНА  **СЕРВИС**
всё для профессиональной уборки

т. (8332) **22-25-26**, 8 800 350 25 26 (звонок бесплатный)
610035, г. Киров, ул. Ивана Попова, 1а
e-mail: gigiena-servis@mail.ru



Navigator-kirov.ru

О бизнесе по делу

Читайте или смотрите. Как вам удобно.



БИЗНЕС
НАВИГАТОР LIVE

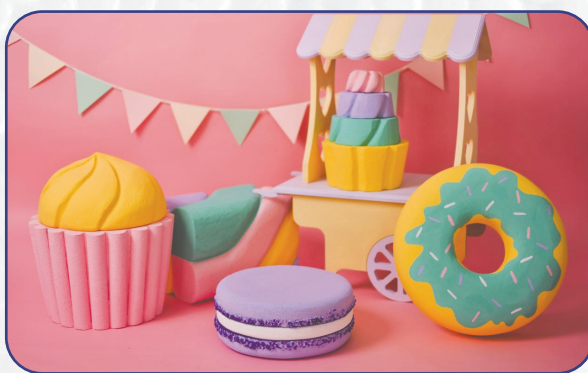


16+

Любой каприз... из пенопласта



Вывески, логотипы



Объемные фигуры,
элементы для фотосессий



Муляжи и заготовки для творчества



Фигурные коробочки



Праздничный декор,
элементы для оформления



Цифры, буквы, хэштеги

МА Марлин
Декор-агентство

📍 ул. Весенняя, 62

☎ 8-901-479-04-94

✉ marlin_dekor_iz_penoplasta

- **Опт/розница**
- **Удобная оплата**
- **Быстрая доставка**
- **Свое производство**

📍 ул. Солнечная, 8 В, ТЦ «Загородный дом»

☎ 8 (8332) 77-10-93, 8-901-419-08-96

✉ penoplast3d

Рак у животных не фатален

Мнение о фатальности онкологических заболеваний не всегда верно. Сегодня есть современные инструменты и механизмы для снижения смертности от онкологии не только у людей, но и у их питомцев. Что предлагает ветеринария в борьбе с эпидемией XXI века?

Онкологии прописана излечимость

— Онкологические заболевания год от года все чаще диагностируются у животных. В отличие от обязательной диспансеризации людей, у которых онкопатологии выявляются благодаря этому все чаще на ранних стадиях, у животных все наоборот, — комментирует Анастасия Черемисинова, врач-онколог клиники «Биосфера», главврач филиала на ул. Строителей, 9/1. — К сожалению, редкость, когда владельцы ежегодно планово обращаются с питомцем, чтобы сделать диагностический чек-ап его организма: сдать кровь на анализ, провести обзорное УЗИ, ЭХО... И это печально. Хотя мы всегда настоятельно рекомендуем хозяевам так делать. Онкологическое заболевание — не приговор, но из-за того, что многие невнимательны к своим подопечным, приходят на прием с третьей или четвертой стадией заболевания, то в этих случаях медицина уже имеет мало возможностей.

По словам доктора, для владельца любого животного должен быть ориентир для беспокойства. Им служит все, что растет на теле у животного. Все то, что растет — нужно остановить вовремя. Или если вы наблюдаете частую рвоту или диарею у питомца, нарушение в аппетите, мочеиспускании или дефекации. Любое отклонение в его привычном поведении требует контроля и незамедлительного осмотра ветеринарным врачом!



Предотвратить неизбежное

— Все животные старше 6 лет относятся к группе риска. Если говорить о кошках, то в топе онкозаболеваний рак молочной железы. Научно доказано, что ранняя стерилизация, т.е. до первой течки, способна минимизировать шансы почти до нуля на появление рака молочных желез, а обращение на 1 стадии онкологического процесса и, соответственно, операция, практически гарантирует хороший исход — добавляет Анастасия Сергеевна. — У молодых кошек довольно часто встречается лимфома. Клинически лимфома может проявляться в виде увеличения одного из лимфоузлов, но это системное заболевание, которое, например, у молодых кошек, как правило, хорошо поддается химиотерапии. Все тоже самое касается и собак, только у них онкопатологии изучены лучше, а поэтому и лечение проходит эффективнее!

Анастасия Черемисинова, врач-онколог клиники «Биосфера»



БИОСФЕРА
ветеринарная клиника

Ваш питомец является частью вашей семьи и, пожалуйста, как можно чаще контактируйте с ним, гладьте, ощупывайте и это поможет вам вовремя заметить нежелательные изменения и обратиться к врачу, а врачу эффективно помочь вам вылечить заболевание хирургически или продлить радость общения и поддерживать хорошее состояние вашего питомца с помощью современных терапевтических методик. Кроме того, обязательно следите за полостью рта у животных: санация ротовой полости у собак и кошек должна быть регулярной. Тогда вы снизите риск перерождения воспалительных процессов в онкопатологию.

В сети клиник «Биосфера» работает профессиональная команда врачей. Для онкодиагностики проводятся цитологические и гистологические исследования, а для забора материала могут использоваться малоинвазивные методы (лапароскопия и эндоскопия), а для более точной постановки диагноза используются УЗИ-и рентген-диагностика, в труднодоступных структурах применяется МРТ-диагностика. Лечение в ветклинике предполагает не только хирургическое удаление, но и большие возможности по использованию криодеструкции (замораживанию тканей), подбору эффективной химиотерапии и терапевтическому лечению.

— Рак для животных — не приговор, если обращение своевременно и принято решение с ним бороться. Мы, скрупулезно делаем все, что в наших силах, и добиваемся очень хороших результатов! — заключает врач-онколог. — Здоровья вам и вашим питомцам! ♡

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

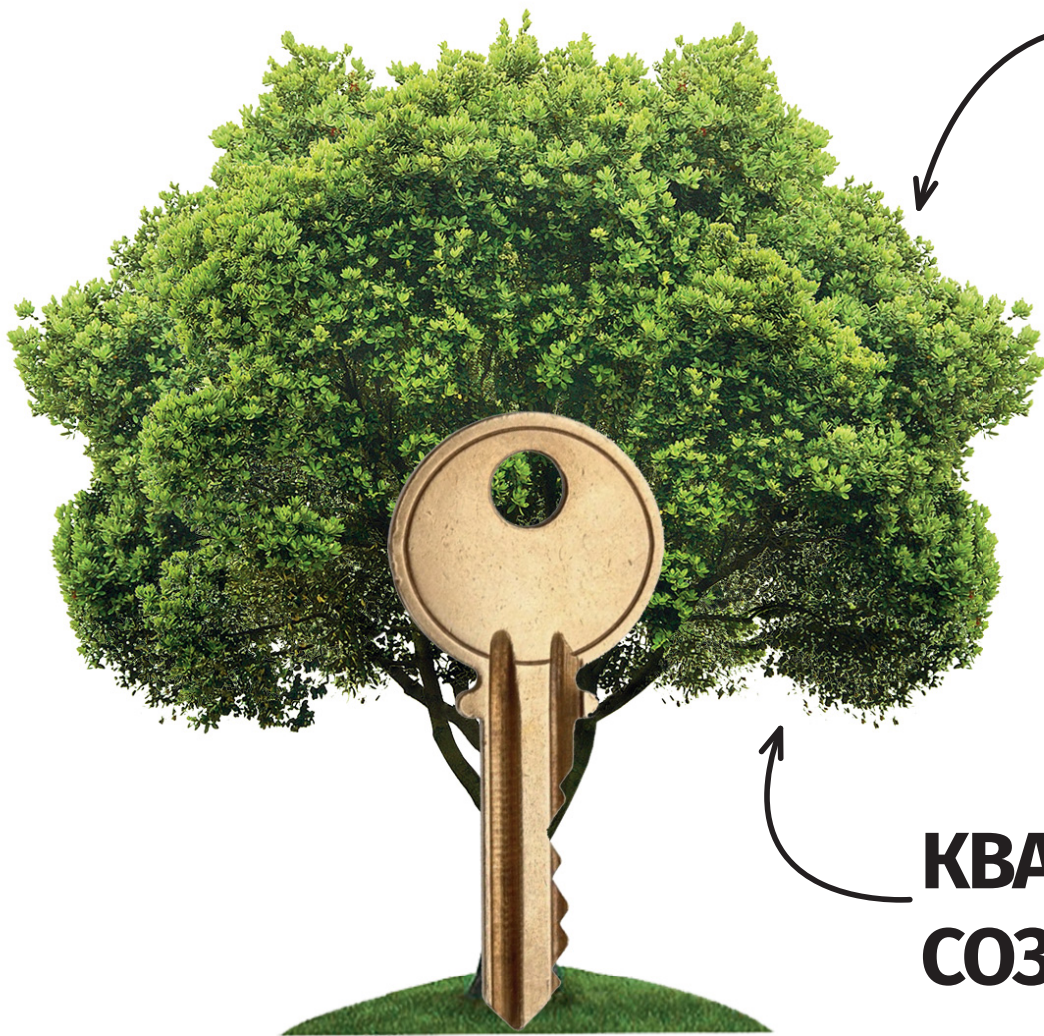
- ул. Солнечная, 19 б. Тел. 44-97-97
- ул. Московская, 4. Тел. 38-39-40
- ул. Чернышевского, 7. Тел. 44-27-97
- ул. М. Гвардии, 2 д, Нововятский р-н. Тел. 44-67-97
- или по телефону круглосуточного филиала на пр. Строителей, 9/1. Тел. 44-37-97

**СПЕЦИАЛЬНОЕ
КАЛЕНДАРИ
КВАРТАЛЬНЫЕ
ДОМИКИ**

90
руб./шт.
тираж 50 экз

ПРЕДЛОЖЕНИЕ
8 8332 33 11 08

Типография «Спектр» г. Киров, ул. Нагорная, 6
kiselev-d@yandex.ru типография.рф



**ПОКУПАЙ
ПРОДАВАЙ
ИНВЕСТИРУЙ**

**КВАРТИРЫ
СОЗРЕЛИ**

СДЕЛКИ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ ЛЕГКО И НАДЕЖНО

- Покупка/продажа/аренда: дома, квартиры, участки, коммерческая недвижимость. Полное юридическое и кредитное сопровождение
- Ипотека от ведущих банков: ПАО Сбербанк, ПАО Банк ВТБ, АО «Россельхозбанк», АО КБ «Хлынов», АО Банк ГПБ, ПАО КБ «УБРИР», ПАО «Норвик Банк», ПАО Банк «ФК Открытие»
- CRM с автовыгрузкой объявлений на 40 ресурсов (Авито, Циан, Яндекс Недвижимость, ДомКлик и др.)
- Межрегиональные сделки. Представительство в С. Петербурге, Москве, Краснодарском крае и других крупных городах РФ
- Инвестирование в недвижимость Крыма
- Сопровождение сделок с маткапиталом, военными и жилищными сертификатами

**ПРОФЕССИОНАЛИЗМ ПОДТВЕРЖДЕН
АВТОРИТЕТНЫМИ НАГРАДАМИ В СФЕРЕ
НЕДВИЖИМОСТИ**

- Золотой партнер ПАО Сбербанк
- Сертифицированный Член Ассоциации НП «Российская Гильдия риэлторов»
- Надежный партнер ведущих застройщиков Кировской области: Спецзастройщик «Кировспецмонтаж», «КССК», СК «Железно»
- Постоянный участник специализированных семинаров/мастер-классов/конгрессов по недвижимости в т.ч. федерального уровня



Сканируй QR-код и подписывайся на нас в соцсетях. Новым 10 подписчикам дарим бесплатную консультацию!



📍 г. Киров ул. Молодой Гвардии, 82 (БЦ «Прайм», 2 этаж, оф. 201)
☎ 8 (8332) 730-525
📧 krona_nedvizhimost
📱 krona_nedvizhimost

ХОРОШО, КОГДА ЗНАЕШЬ, У КОГО ПОКУПАЕШЬ!



Команда Центра Недвижимости второй квартал получает статус Золотого партнера ПАО Сбербанк



ВСЕ ПРОДУМАНО ДО МЕЛОЧЕЙ



Восхитительная маневренность



Кресла регулируются индивидуально



При желании кресла могут превратиться в комфортное спальное место

- корпоративные поездки по городу от 900 руб./час
- межрегиональные поездки от 15 руб./км
- перевозки до 7 человек

- новый автомобиль
- вместимый багажник
- стаж вождения более 25 лет

☎ **Звони: 8-909-717-45-00 (Сергей)**

1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8
НОВЫЙ УРОВЕНЬ АВТОМАТИЗАЦИИ УЧЕТА

1С 54-ФЗ
ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИИ

1С
1С:ФРАНЧАЙЗИНГ

В КИРОВЕ

МастерСофт
АВТОМАТИЗАЦИЯ

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

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

> Решение:
Обращайтесь в «МастерСофт».



**ГОТОВ К
ФЗ-54**

22-22-44
МастерСофт.РФ

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

*до 31.12.2021 0+

1 БУХГАЛТЕРИЯ .РФ

1С
БухОбслуживание

0+

ВАШ ЛИЧНЫЙ БУХГАЛТЕР



1С
БухОбслуживание

ОТ 400 РУБ./МЕС.

411-001

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