

БИЗНЕС НАВИГАТОР

navigator-kirov.ru

Рейтинги. Лица. Кейсы

Как проверять контрагентов
и почему это важно
стр. 9 (0+)

Бизнес поддержат
льготными кредитами
стр. 4 (0+)

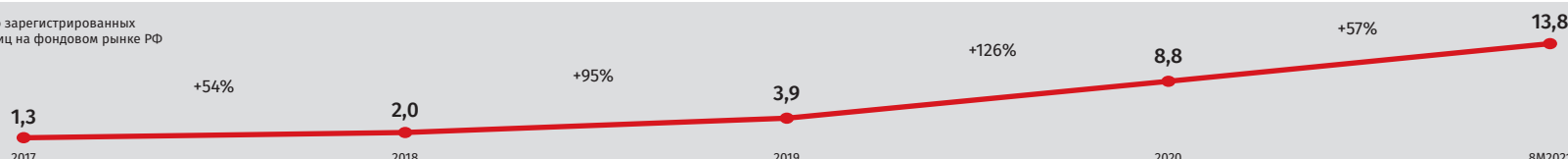
Мы не думаем о
том, какой след
оставим после
себя
стр. 16 (0+)



Инвестиции утекли
в массы

Число зарегистрированных
физлиц на фондовом рынке РФ

стр. 10 (0+)



Банк Хлынов

Бизнесу

Кредит по госпрограмме ФОТ 3.0

- ◆ по 2 документам
- ◆ за 1 день

#хлыновпомогает

Оформи заявку онлайн!

3%

Годовых



8 800 250-2-777 банк-хлынов.рф

Цель кредита: восстановление предпринимательской деятельности. Форма кредита: невозобновляемая кредитная линия. Заемщик должен соответствовать требованиям, установленным Постановлением Правительства РФ от 27.02.2021 №279 (далее – Постановление №279). Сумма кредита: рассчитывается индивидуально по формуле в соответствии с Постановлением №279, но не более 300 000 000 рублей. Срок кредита: 18 месяцев. Ставка % за пользование кредитом: 3% годовых - при условии соблюдения требований, установленных Постановлением №279; в случае нарушения установленных Постановлением №279 требований – 14% годовых. Единовременная комиссия за предоставление кредита: отсутствует. Ежемесячная комиссия: отсутствует. Платежи по кредиту: 1) при условии сохранения заемщиком 90% численности сотрудников и отсутствия нарушений требований Постановления №279, отсрочка платежей по основному долгу на 6 месяцев (при этом проценты за первые 6 месяцев не выплачиваются, а причисляются к основному долгу), с 7-го по 18-й месяц производится гашение основного долга равными платежами (включая капитализированные в первые 6 месяцев проценты), а также текущих процентов; 2) в случае нарушения установленных Постановлением №279 требований, проценты уплачиваются Заемщиком ежемесячно. Залоговое обеспечение: отсутствует. Поручительство: для юридического лица - поручительство собственников бизнеса и учредителей с долей в уставном капитале 20% и более; для индивидуальных предпринимателей - поручительство супруги(а). 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 22.11.2021 г. Предложение действительно по 30.12.2021 включительно. Коммерческий банк «Хлынов» (акционерное общество). 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
- 15 ОБЗОР РЫНКА
- 18 ПОЛЕЗНО

Распространение:

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

Стойки, выкладка:

Автосалон «Киа» ул. Труда, 90
Автосалон «Лада» ул. Труда, 90
АКБ «Росбанк» ул. Воровского, 119
Аэропорт «Победилово» ул. Аэропорт, 6
Банк «Хлынов» ул. Урицкого, 40
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:

rotatel@navigator-kirov.ru – рекламный отдел;

svetatet@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 – 13487.

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

по графику – 13.00, фактически – 13.00

Дата выхода из печати – 21.11.2021 г.

Дата выхода в свет – 22.11.2021 г.

№ 11 (511)

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.

Законный 2022-й

В 2022 году власти внесли корректировки в правила работы бухгалтерии для всех налоговых режимов, изменили состав расходов и доходов, ужесточили условия применения льгот. Изменения коснулись НДС, налога на прибыль, НДФЛ, налога на имущество, транспортного и УСН-налога. С 2022 года из-за введения системы прослеживаемости товаров изменены основные формы первичных документов и налоговые декларации. Изменений много.

Обеление экономики: какие мероприятия этому поспособствуют

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, обеспечивающей контроль за оборотом товаров на всех этапах от ввоза до реализации в рознице;
- формирование правовых основ для внедрения таможенного мониторинга;
- запуск нового налогового режима УСН.онлайн 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 других параметров, с последующим зачетом в счет имеющихся у предпринимателя обязательств;
- повышение качества администрирования акцизов на табак.

Что изменят в работе предварительных обеспечительных мер

Для борьбы со схемами сокрытия недобросовестными плательщиками своего имущества и вывода активов налоговики предоставят право применять предварительные обеспечительные меры.

В связи с тем, что с момента начала налоговой проверки до вынесения по ее итогам решения проходит достаточно долгий период времени, некоторые успевают скрыть свое имущество, уклоняясь тем самым от уплаты обязательных платежей.

Чтобы пресечь использование подобных схем планируется ввести механизм обеспечения залогом неуплаченных обязательных налоговых платежей с момента принятия решения о проведении выездной налоговой проверки или по итогам проведенной камеральной налоговой проверки.

При этом подобное решение ограничат определенной суммой. Ее определят исходя из разницы между совокупной суммой налогов, сборов, страховых взносов, рассчитанных исходя из среднеотраслевой налоговой нагрузки и совокупной суммы налогов, сборов, страховых взносов, уплаченных за период проверки.

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 за-

блокированы налоговыми инспекциями. Для этого планируется: взыскивать налоговую задолженность за счет денежных средств и драгоценных металлов 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; расширение ответственности, предусмотренной статьей 125 НК РФ, за несоблюдение установленного порядка владения, пользования и распоряжения имуществом при принятии налоговой инспекцией обеспечительных мер в соответствии с пунктом 10 статьи 101 НК в отношении дебиторской задолженности.

Возьмутся за приостановление операций по счетам

Планируют совершенствовать применение обеспечительной меры по взысканию налоговых в виде приостановления операций по банковским счетам плательщика-должника. 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, отменить запрет на открытие новых банковских счетов при наличии решения ИФНС о приостановлении операций по счетам плательщика. Но при условии, что на вновь открытые счета распространится обеспечительная мера в виде приостановления операций по ним.

Единый налоговый платеж вводится с 2022 года

Закон о едином налоговом платеже (ЕНП) для юрлиц вступит в силу с 1 января 2022 г. С 1 июля по 31 декабря 2022 года установлен переходный период. Организации и ИП могут добровольно перейти на ЕНП и перечислять налоги, сборы и взносы одним платежным поручением без уточнения вида платежа, срока его уплаты и принадлежности к конкретному бюджету бюджетной системы. Пока неясно, как это будет работать на практике.

Создается реестр отмененных доверенностей

Появится реестр распоряжений об отмене доверенностей, за исключением нотариально удостоверенных, который включается в ЕИС нотариата. Нотариусы включаются и в перечень пользователей ЕГИС СО с доступом посредством ЕИС нотариата с использованием СМЭВ.

Сверка взаиморасчетов с ИФНС может стать электронной с 2022 года

ФНС расширяет систему электронного общения с налогоплательщиками. С 1 января 2022 акты сверки взаиморасчетов становятся электронными.

ККТ проверяют неожиданно

Налоговики будут вправе проводить внеплановые проверки ККТ по месту их установки или месту нахождения налогоплательщика. ▲ (0+)

Сдаются

■ складские помещения с высокими потолками площадью от 100 до 1000 кв.м.

■ офисные помещения от 10 до 40 кв.м. (кабинеты, подсобки, санузлы и прочее)

- хорошие подъездные пути для любого автотранспорта
- огороженная забором отдельная территория
- круглосуточная охрана

- видеонаблюдение
- парковка
- столовая
- остановка общественного транспорта в 50 метрах

Помещения расположены по адресам:

- г. Киров, ул. Комсомольская, 12
- г. Киров, ул. Производственная, 39
- г. Киров, ул. Базовый переулок, 14А

☎ 8(8332)64-75-79
☎ 8-982-384-32-40



Бизнес поддержат льготными кредитами

Из-за очередного локдауна возобновляется госпрограмма льготных кредитов для бизнеса. Речь идет о второй волне программы ФОТ 3.0¹. Изначально она была запущена на ограниченный срок в марте 2021 года, чтобы помочь компаниям в восстановлении деятельности. Как бизнесу получить льготный кредит до конца года, разбираемся с экспертами.

Предпринимателям, привлекающим заемные средства, важна их цена. Значительная часть финансирования реального сектора в 2020 году шла по льготным ставкам в рамках федеральных антикризисных программ. Пожалуй, наиболее востребованной из них стали льготные кредиты для наиболее пострадавших от коронакризиса отраслей. Региональный банк «Хлынов» одним из первых включился в программу ФОТ 2.0² от Минэкономразвития РФ по льготному кредитованию субъектов МСП. После завершения программы ФОТ 2.0 можно констатировать, что банк «Хлынов» поддержал свыше 700 компаний на сумму около миллиарда рублей.

Но для бизнеса и сейчас есть хорошие новости: федеральное правительство возобновило действие антикризисных мер поддержки бизнеса, продлив программу ФОТ 3.0. Таким образом, с ноября по декабрь 2021 года кировские предприниматели смогут получить кредит по льготной ставке 3% годовых³.

Ставки на бизнес

Кредиты по льготной ставке предназначены для организаций, чей вид деятельности есть в списке пострадавших отраслей правительства РФ, ранее получивших поддержку по госпрограмме ФОТ 2.0 или включенных в реестр субъектов МСП после 1 июля 2020 года.

Резюмируя, получить поддержку смогут кинотеатры, музеи, зоопарки, спортивные организации и фитнес-центры, санатории, турагентства, гостиницы, общепит, а также компании, которые занимаются организацией досуга, отдыха и развлечений. Ключевое условие программы — сохранение численности работников на уровне не ниже 90%. Этот показатель будет контролироваться через данные ФНС.

Есть дополнительные условия для организаций, которые входят в группу компаний. За время действия кредитного договора ни одна из организаций не должна платить дивиденды. Кроме того, заемщик и организации, которые входят в эту группу компаний, не должны выкупать собственные акции или доли в уставном капитале.

Ключевые особенности ФОТ 3.0

Предельный объем предоставляемого кредита будет исчисляться из количества сотрудников, минимального размера оплаты труда (МРОТ), умноженного на 12 месяцев. Таким образом, получится итоговая сумма кредита к выдаче. Максимальная сумма кредита, согласно постановлению правительства, — 300 млн рублей.

Предполагается, что кредиты размером до 300 млн рублей с государственными гарантиями будут выдаваться сроком до 18 месяцев.

Грейс-период по льготному кредиту составит 6 месяцев, после которых в течение 12 месяцев пред-



“

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

Для бизнеса всегда важна скорость: скорость в принятии решений и своевременном получении кредитов. Поэтому мы будем принимать решения по заявкам на поддержку по ФОТ 3.0 за 1 день и по двум документам. Считаем программу очень важной для бизнеса. Она нацелена на то, чтобы поддержка, предоставляемая Минэкономразвития, точно, безошибочно и в кратчайшие сроки доходила до потребителя. Наша роль — быть коммуникатором между получателем господдержки и правительством России

Льготные кредиты доступны для следующих категорий компаний:

- 1 Микро-, малые, средние предприятия — участники программ ФОТ 2.0 или ФОТ 3.0 (по перечню отраслей ФОТ 3.0 + новые отрасли).
- 2 Начинаящие компании, созданные после 1.07.2020 г. (по перечню отраслей ФОТ 3.0 + новые отрасли);
 - крупные предприятия из сфер общепита и культуры — участники ФОТ 2.0 или ФОТ 3.0.
- 3 Социально ориентированные НКО — участники ФОТ 2.0 или ФОТ 3.0 — из реестров Минэкономразвития.

приятие сможет возвращать кредит и проценты равными долями.

— В октябре 2021 года мы снова столкнулись с всплеском заболеваемости COVID-19 и введением карантинных ограничений. Поэтому сейчас нам важно протянуть руку помощи предпринимателям и обеспечить бесперебойную работу компаний. С 1 ноября банк «Хлынов» начал прием заявок по госпрограмме ФОТ 3.0, направленной на восстановление предпринимательской деятельности, — прокомментировали в АО КБ «Хлынов».

Кредитам добавили льгот

Только 35 банков России⁴ имеют право работать в рамках данной госпрограммы, включая банк «Хлынов». В банке обращают внимание, что подать заявку и получить льготный кредит с господдержкой можно только до 30 декабря 2021 года. Узнать больше об условиях и оставить заявку на получение льготного кредита вы можете на сайте bank-hlynov.ru в разделе «Для бизнеса». Для этого необязательно приходить в банк, также вы можете воспользоваться личным кабинетом в интернет-банке.

А тем компаниям, которые не попали в перечень пострадавших отраслей, но испытывают трудности с ведением бизнеса, сохранить и поддержать свое дело в условиях новых антиковидных ограничений помогут специальные антикризисные программы банка «Хлынов».

— Отдельно от государственных мы запустили свою программу помощи бизнесу, которая не связана с ОКВЭД и призвана помогать всем сегментам. Подробности на сайте bank-hlynov.ru в разделе «Для бизнеса»/«Поддержка бизнеса», — добавляют представители банка «Хлынов». ♡



Сканируй QR-код, оставляй заявку на участие в госпрограмме ФОТ 3.0.



Банк Хлынов

Подробные условия в банке «Хлынов» банк-хлынов.рф, тел. 8 (800) 250-2-777

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

1 – Постановление правительства РФ №1850, распоряжение №3051-п <http://government.ru/docs/43700/>
2 – Постановление правительства РФ №279, распоряжение №500-п <http://government.ru/docs/41623/>
3 – <http://government.ru/news/43614/>
4 – По данным Минэкономразвития РФ https://www.economy.gov.ru/material/news/minekonomrazvitiya_sformirovan_spichok_bankov_na_uchastie_v_programme_lgotnogo_kreditovaniya_fot_30.html

Верная стратегия



— Помните крылатое выражение из сказки «Алиса в стране чудес»: нужно бежать со всех ног, чтобы только оставаться на месте, а чтобы куда-то попасть, надо бежать как минимум вдвое быстрее! Поэтому без развития никак, — Василий Савиных, генеральный директор Производственного холдинга «Здрава».

Нашей первой продукцией, выпущенной 30 октября 1973 года, был кулинарный жир «Белорусский». С этой даты предприятие начинает свой исторический отсчет. Спустя два года впервые в Кировской области началось производство майонеза — это еще одна важная страница нашей истории.

О скорости, бизнесе и самобытности

Жизнь не стоит на месте. Как вы наверное помните, холдинг «Здрава» ранее назывался «Маргариновым заводом». Поэтому, не могу не отметить 2011 год, когда мы перестали быть «Маргаринкой» — Маргариновым заводом, а стали Производственным холдингом «Здрава». И это был не просто ребрендинг. Мы поменяли подход к производству и прекратили выпускать маргарин, так как он перестал быть интересен потребителю в той степени, как это было в прежние годы.

«Здрава» — одно из крупнейших пищевых предприятий региона. Мы постоянно выводим на рынок новые продукты, закупаем технологичное оборудование, улучшаем условия труда и отдыха сотрудников и т.д. Каждый такой проект требует тщательного планирования. «Здрава» производит продукты питания, и наверняка все кировчане как минимум знакомы с ними. Кажется, что горожане и есть наши потребители. Но это не совсем так. Магазины, сети, дистрибьюторы — это тоже наши клиенты, у которых также есть свои цели. Поэтому для достижения максимального результата необходимо учитывать и их интересы.

Знают наших

Продукция нашего завода пользуется спросом далеко за пределами Кировской области: майонез, кетчуп,

Майонез «Здрава» Провансаль «Домашний» и соусы с вкусовыми наполнителями, а также кетчупы «Здрава» удостоены высшей награды всероссийского конкурса «100 лучших товаров России» «Вкус качества».

Продукция ТМ «Здрава» дважды становилась обладателем областного знака качества «Золотая Дымка» — награды, которая свидетельствует об общественном признании среди жителей Кировской области и высоком качестве

Горчица «Русская» в 2015 году стала победителем «Контрольной закупки» на Первом канале



□ ул. Московская, 112
☎ 8 (8332) 658-052
🌐 zdrava.com
✉ zdravalike
📱 @zdrava_kirov

горчицу от «Здравы» любят в самых разных регионах России: от Москвы и до Урала. К примеру, Татарстан предпочитает нашу горчицу «Русская». Интересно, что эта горчица стала лучшей в программе «Контрольная закупка».

С уверенностью могу сказать, что мы занимаем лидерские позиции по производству масложировой продукции в Кировской области.

Продукцию «Здравы» знают и за рубежом. У нас были отгрузки в Германию, Белоруссию, Казахстан и США.

Бренды и вкусы

Сейчас на предприятии работают порядка 330 человек. А в месяц выпускается более 1000 тонн только классического «Провансаля». Только представьте: это 16 железнодорожных вагонов!

Недавно мы обновили линейку и выпустили соусы «Сливочно-чесночный», «Горчичный», «Лисички со сметаной», «4 сыра», «Цезарь» и для любителей здорового образа жизни — «Веган». Он не содержит продуктов животного происхождения и прекрасно подходит тем, кто по тем или иным причинам придерживается вегетарианских традиций или просто стремится всегда быть в тренде, следовать тенденциям здорового образа жизни. Кроме того, мы планируем обновить линейку кетчупов на основе собственных интересных разработок рецептов.

Наша последняя новинка — молодежный майонез MaZik, в яркой упаковке, который отличается своей рецептурой!

Победными темпами

В советское время завод строился под технологии того времени. Сейчас куда более производительное и компактное оборудование. Тем более, несколько лет назад из-за изменений в потребительском спросе мы отказались от производства маргаринов. В результате у нас есть свободные площади. По этим причинам мы постоянно ищем новые виды бизнеса. Сегодня уже есть задумки и наработки по выпуску совершенно нового продукта в 2022 году. ₪

ЭКСПЕРТНОСТЬ В ЦЕНЕ

— Есть такой анекдот. Одна фирма купила дорогой станок. Установили, настроили и начали работать, дела пошли в гору. Однажды станок сломался и остановился. Все попытки отремонтировать его были безуспешны. Тогда объявили, что тот, кто его запустит получит \$1000. Много лучших умов и рук трудились, но у них ничего не выходило. Пришел инженер, походил, посмотрел, взял кувалду и ударил ей по станку. Все заработало как раньше. Директор спросил инженера: «За что я должен тебе \$1000? Ведь ты же раз кувалдой стукнул, это ничего не стоит». Инженер ответил: «Стукнуть кувалдой — \$1. Знать, куда стукнуть, \$999». Дорого? Отнюдь. Давайте разбираться, — Дмитрий Журавлев, директор компании ООО «Кировпромбезопасность».

Было бы смешно, если бы не было так грустно. До сих пор в обществе преобладает мнение, если за работу просят хорошие деньги, то она обязательно должна быть тяжелой, долгой и сверхсложной. Если получается быстро и легко, то это халаявчики, получающие деньги ни за что.

Профессионалы и дилетанты нашего времени

К сожалению, сейчас во всех сферах жизни много шарлатанов, продающих «воздух». Еще больше тех, кто просто изображает бурную деятельность, но впустую. Результат — единственное мерило ценности работы.

Дело в том, что результат тоже можно получать по-разному. Специалист отличается от дилетанта тем, что может тяжелую и долгую работу делать быстрее, проще и качественнее. Получать нужные результаты при меньших затратах времени, сил, ресурсов. Знать, что именно нужно делать, и не делать лишнего — важнейшая компетенция любого профессионала.

Никто таким сразу не рождается, за этим стоят годы обучения, практики, опыта. Как правило, со стороны невидимые, как подводная часть айсберга. Дилетант не вкладывается в свое развитие, профессионал же это делает регулярно. Олимпийские чемпионы быстрее, выше и сильнее остальных, потому что для этого они всю жизнь тренируются.

Вот так и в нашей отрасли. Почему эксперт по обследованию зданий делает работу быстрее и лучше, в отличие от дилетанта? Давайте разберем:

1 Имеет практический опыт. С большой долей вероятности он уже не раз выполнял подобные работы и получал результат. Понимает суть работы и знает, что нужно делать, а что нет.

2 Обладает специфическими знаниями и навыками. Например, редкий (даже опытный) строитель может по виду, расположению, наклону и ширине трещины определить причину ее образования. Этому нужно дополнительно обучаться и практиковаться на реальных объектах.

3 Умеет разбираться в любой документации: от чертежей до федеральных законов.

4 Сочетает специализации. Эксперт обладает знаниями одновременно в технологиях строительства, проектировании, строительных конструкциях, стройматериалах, нормативной документации, ценообразовании и т.п. Благодаря этому он всегда видит картину шире, и сразу замечает слабые места.

5 Технологии. Эксперт использует в работе новые технологии для упрощения и ускорения процессов. Например, приборы неразрушающего контроля вместо вскрытий конструкций, автоматизация обработки полевых данных, вариантов много.



Во что тогда должна вкладываться экспертная компания, чтобы обеспечивать профессиональный подход и выполнять работу качественно и эффективно? Разбираем:

1 Экспертная компания должна иметь лицензию, состоять в СРО или сразу в двух (проектирование и изыскания). Это регулярные взносы, контроль соответствия и качества, аттестации сотрудников и многое другое.

Для профессиональной компании — это регулярные расходы, для заказчиков — гарантия безопасности и подтверждение законности деятельности.

2 Инвестиции в обучение и повышение квалификации персонала. Специфические знания и практические навыки сами не появятся. Это и корпоративные обучения в собственном учебном классе, и внешние обучения (курсы, тренинги), участие в тематических мероприятиях, обмен опытом. Разумеется, все это не бесплатно.

3 Инновационная материально-техническая база. Современное профессиональное оборудование стоит дорого, но, чтобы делать работу быстро и качественно, это необходимо. А помимо оборудования еще требуются хорошие компьютеры, программные комплексы, спецодежда и СИЗ.

4 Система управления. Выстраивание грамотной системы управления производством, качеством работ, взаимодействия с клиентами тоже требует вложений и затрат. Это, на мой взгляд, неотъемлемая часть профессиональной экспертно-оценочной компании.

А теперь давайте подумаем, каким образом все это может обеспечивать экспертная компания, работая по низкой цене? Ответ прост: никак.

Ценообразование у всех разное, но есть общие моменты. Согласитесь, что стоимость

работ состоит из себестоимости и вашей маржи. Расходы на развитие — всегда во второй части.

Инвестиции в безопасность

Что происходит, когда компания демпингует и работает по ценам ниже рынка?

В первую очередь, ее топ-менеджеры урезают затраты на развитие. На это просто не остается денег! В этом случае организация барахтается на грани самоокупаемости и не развивается.

Во вторую очередь, если даже после этого денег не хватает, режется себестоимость. А как? Нет, не за счет оптимизации и повышения эффективности, ведь в это тоже нужно вкладываться, а нечем. А, как правило, за счет снижения объема и качества работ: что-то не сделали, что-то упростили.

Таким образом, в большинстве случаев, низкая цена практически является синонимом низкого качества и отсутствия развития.

И самое главное: работая с профессионалами — вы экономите! Потому что один раз заплатив за качество, получаете гарантированное решение вашей проблемы, которое потом не раз окупится. Так мы в нашей компании превращаем затраты в инвестиции! ₴



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

Вы уверены, что ваш бизнес принесит вам доход?

— 8 из 10 собственников компаний¹ не знают, сколько прибыли приносит им бизнес. Оцифрован ли ваш бизнес? Речь сейчас не про новые технологии, а про то, знаете ли вы, сколько зарабатывает ваш бизнес, — Татьяна и Ольга Максимчук, руководители компании «Бухгалтер и Я».

Свой бизнес: ожидания и реальности

Оцифрован ли ваш бизнес? И речь сейчас не про новые технологии, а про то, знаете ли вы сколько зарабатывает ваш бизнес.

Владеете ли вы цифрами по рентабельности бизнеса?

Как изменились ваши расходы за 12 месяцев?

Если эти вопросы заставляют задуматься, вашим финансам не хватает порядка.

Без него можно существовать одним днем, но вести речь о планировании развития нельзя.

Что необходимо сделать, чтобы можно было мыслить на перспективу?

Начните управлять бизнесом на основе цифр

Ключевые показатели бизнеса — это цифры, за которыми нужно следить особенно внимательно, чтобы не сидеть в кассовых разрывах, планомерно масштабировать компанию и регулярно получать дивиденды. В каждом бизнесе свои ключевые показатели, но есть и общие — актуальные для всех компаний.

От порядка в финансах до рационального использования денежными потоками вас отделяют три шага:

1 шаг.

Определитесь, какие доходы и расходы будете анализировать, как их разложить для сокращения затрат. Главная задача — собрать их из хаоса и систематизировать. Это постоянная работа для предпринимателя.

2 шаг.

Создайте систему сбора данных. Речь идет о так называемом управленческом учете. Если простыми словами, это механизм сбора данных доходов и расходов вашей компании: откуда и куда поступает информация о доходах/расходах, где фиксируются эти данные.

Таким образом, вы создаете маршрут бизнеса, отвечаете себе на вопросы, сколько нужно продать, какими должны быть расходы и маржинальность. Если это не спланировать, это как поехать в спонтанное путешествие: получите экстрим, но закончиться оно может как угодно. А вам это нужно?

3 шаг.

Оптимизируйте движение денежных потоков, чтобы предотвратить кассовые разрывы, получая простой и быстрый отчет о доходах и расходах.

Безусловно, работу по формированию финансовой модели можно отдать на аутсорсинг. Привлекайте специалистов, у которых



Татьяна Максимчук,
основатель и руководитель
компании «Бухгалтер и Я»



Ольга Максимчук,
руководитель проектов по
оказанию бухгалтерских и
финансовых услуг

есть опыт в вашей отрасли и которые во главу угла будут ставить цифры и ваш бизнес. В финансовой модели вы должны оцифровать то, что планируете делать, то есть перевести концепцию и идею в цифры, понять, есть ли там ваша прибыль. Это позволит заранее скорректировать действия. Например, если вы видите, что при таких данных не достигаете прибыли в запланированные сроки, то сразу можете решить, что можете делать по-другому.

Первый шаг к финансовому оздоровлению

Приходите на первый в Кирове авторский семинар руководителей компании «Бухгалтер и Я» Татьяны и Ольги Максимчук «Финансы для Нефинансистов»,

который состоится 3 декабря 2021 года. Эксперты разберут финансы вашего бизнеса, расскажут простым языком для нефинансистов, как можно применять цифры для масштабирования бизнеса. Начните 2022 год с грамотным бюджетом и амбициозными планами! ₴ (16+)

Семинар «Финансы для Нефинансистов»

Зачем вам этот семинар

- Бизнес — это про цифры. Если вы ведете бизнес и не знаете его цифр, вы живете в мире иллюзий.
- Хотите масштабироваться, но не знаете, где взять ресурсы?
- Хотите упаковать франшизу, а у вас просят данные и бизнес-модель?

3 декабря

9.00-13.00

г. Киров, ул. Спасская, 15
(Музейно-выставочный центр
на «Спасской»)

Количество мест ограничено!



Сканируйте QR-код и
регистрируйтесь на семинар
«Финансы для Нефинансистов»
или звоните по тел. 213-112

1 — По данным из открытых источников. 2021 г.



БУХГАЛТЕР И Я

📍 Киров ул. Володарского 132, к. 1
☎ 8 (8332) 213-112 📧 buhgalter04

СКОЛЬКО ПУТЬ

— Не думайте, что рухнувшие под тяжестью снега крыши — это какая-то экзотика. В Кировской области это происходит слишком часто, — считает Михаил Тарасов, эксперт по высотным работам, который занимается очисткой крыш уже более 10 лет. — Я выделяю три ситуации, когда откладывать очистку крыши точно нельзя. Разберем их по порядку.

Уже в начале зимы пора спланировать очистку крыши вашего дома или производственного помещения, чтобы по весне не пришлось искать бригаду с допуском для высотных работ, когда она начнет трещать под грузом потяжелевшего подтаевающего снега.

Зима рисков

Если вы видите, что на карнизах образовался слой наледи, свисают чуть ли метровые сосульки, то время уже не терпит, даже если на дворе еще январь и все это «великолепие» результат короткой оттепели.

Даже если вы уверены в надежности стропил, то стоит позаботиться о других элементах конструкции. Мы в своей практике слишком часто видим расколотый шифер, и просто дыры, которые оставили наши не самые аккуратные предшественники, долбившие лед ломом и кувалдами.

Не стоит забывать и то, что сход снега или падение сосульки даже с крыши трехэтажного дома угрожают в том числе и вашей жизни, здоровью и имуществу. И здесь мы можем перейти ко второй причине экстренной очистки крыши.

Экстренное предупреждение

В последние годы контролирующие органы жестко надзирают состояние крыш. Уточню, жестко и регулярно, но лениво. Что я под этим понимаю? С началом зимы чиновники устраивают регулярные контрольные рейды. Правда, они не утруждают себя изучением документации на здания. Не оценивают отсутствие или наличие барьеров, препятствующих сходу снега. Им достаточно зафиксировать на камеру смартфона потенциально опасную сосульку или снежный нанос, чтобы выдать предписание о срочной очистке крыши.

Понятно, что на предписание можно не реагировать. Вот только следующим шагом будет наложение административного штрафа. И это самый мягкий вариант. Если, не дай бог, что-то случится, то речь может идти об уголовной ответственности. И такие примеры есть. Так что, получили предписание — чистите вашу крышу.

Тем более, не стоит забывать про первый пункт. Практика показывает, что стоимость очистки значительно меньше, чем ремонт ее верхнего слоя и тем более стропильной системы.

Режим повышенной готовности

Выше мы рассмотрели два «экстремальных» варианта, когда уборка снега и льда — безотлагательная необходимость. И до такого состояния лучше не доводить. Меня часто спрашивают, а сколько сантиметров снега должно накопиться? Когда действительно пора вызывать специалистов?



Почему нам можно
доверять?
Мы — профессионалы
своего дела, не боимся
принимать решения и
отвечать за них.

К сожалению, однозначного ответа нет. Стропильные системы разных зданий рассчитаны на разную нагрузку. Тоже касается и разных кровельных материалов. Гладкий профнастил создает благоприятные условия для схода снега. В свою очередь шифер способствует удержанию снега, что ведет к его накоплению и повышенным нагрузкам с возможностью обрушения крыши.

Сейчас большинство скатных крыш уже оборудованы ограждениями и снегозадержанием, которые предотвращают сход снега. Я знаю примеры, когда таких барьеров было три. В результате на подобно оборудованном здании прошлой очень снежной зимой накопился и держался почти метровый слой снега. В итоге стропила выдержали эту огромную нагрузку.

Но так же точно, мы столкнулись с тем, что в одном из районов области рухнула часть крыши нового животноводческого ком-

плекса, и чтобы предотвратить дальнейшие разрушения, нас вызвали для проведения экстренной очистки. Когда потом стали разбираться, то оказалось, что проект был составлен явно не для нашего климата. Вот такая получилась экономия...

О рачительных хозяевах

В любом случае, когда вы видите, что на крыше вашего дома или производственного помещения слой снега приближается к 50-60 см, то стоит приглашать специалистов. Моя практика показывает, что рачительные хозяева зданий чистят крыши от снега 3-4 раза за осенне-зимний сезон. Первые обращения к нам поступают в начале декабря.

Еще один важный момент. Для очистки вашей крыши от снега и льда лучше пригласить профессионалов.

Почему нам можно доверять? У нас в наличии разрешительная документация на проведение работ, специальный инвентарь и приспособления для уборки, не повреждающей кровлю, а также в штате специалисты с соответствующей квалификацией и опытом. Консультация бесплатно! Звоните! ☎

☎ 8 (958) 396-07-59

🌐 ARB43.ru

✉ tarasov@arb43.ru

Как проверять контрагентов и почему это важно

— Недобросовестные компании очень хорошо умеют изображать благонадежность. За хорошими и красивыми документами, дорогими костюмами, щедрыми скидками и т.д. может скрываться все, что угодно. Чтобы не терять свои деньги и не попадать в поле зрения налоговой из-за таких недобросовестных компаний важно проявить должную осмотрительность, т.е. проверить контрагента еще до этапа подписания договора. Это сложная и большая работа, но без этого никак. Разбираемся, зачем проверять контрагентов, — Евгения Рыкова, юрист для бизнеса, аттестованный налоговый консультант.

Часто бывает, что покупатель принимает товар и не платит. Или наоборот: поставщик получает аванс и не отгружает товар. Но если вовремя проверить контрагента, вы заранее узнаете, стоит ли сотрудничать с контрагентом, или есть риск, что он не выполнит свои обязательства.

Нежелательные контрагенты

Не работайте с фирмами-однодневками. Контрагент может оказаться фирмой-однодневкой, которая была создана неделю назад специально для того, чтобы взять с заказчиков авансы или 100% предоплату и исчезнуть. В этом случае вы потеряете время и деньги, и это неприятно. Кроме того, если налоговая посчитает, что вы недостаточно проверили добросовестность потенциального контрагента — претензии будут именно к вам.

Случай из практики. После налоговой проверки одной компании — моему клиенту — доначислили налогов на сотни тысяч рублей. Причиной стал один договор поставки в 2018 году. Налоговая заявила, что фирма не проявила должную осмотрительность при заключении договора: контрагент не мог вести реальную хозяйственную деятельность, не платил налоги и вообще существовал только на бумаге.

В итоге мы подготовили грамотное юридическое обоснование, доказали реальность сделки, и налоговики больше не имели претензий к моему клиенту.

Инспекторы сместили акценты

Но теперь им недостаточно убедиться, что сделка реальна. Они выясняют, не является ли контрагент компании «техникой» и знала ли она о его недобросовестности. Алгоритм ревизии стандартный практически для всех видов сделки:

- 1 Смотрят адрес. Налоговики проверяют, находится ли поставщик по адресу регистрации. Цель — доказать, что адрес фиктивный.
- 2 Связываются с руководством. Инспекторы хотят узнать, не номинальный ли у компании директор. Подписывал ли он документы в организации. Участвует ли в управлении.
- 3 Изучают условия сделки.
- 4 Проверяйте первичные документы. Они по-прежнему являются для контролеров поводом для углубленной ревизии. Например, они изучают товарно-транспортные накладные, чтобы выяснить, кто доставил спорный товар и каким видом транспорта. По базам данных ГИБДД они могут пробить, где на самом деле находился автомобиль.
- 5 Просматривают выписки из банка.
- 6 Выясняют налоговую нагрузку. Инспекторы оценят, какова налоговая нагрузка поставщика. Сформировал ли он источник возмещения НДС по сделке.



Остановка по требованию надзора

Реалии таковы, что сбор доказательств при выборе контрагента давно стал практикой делового оборота. Важно учитывать, что только актуальный стандарт проверки контрагента может защитить вашу компанию от риска налоговых претензий.

Какие действия стоит предпринять компании-налогоплательщику уже сегодня:

- 1 Актуализировать действующие в организациях стандарты проверки контрагентов с учетом критериев коммерческой осмотрительности, указанных в п. 15 Письма ФНС России от 10 марта 2021 г. N БВ-4-7/3060.
- 2 Определить «глубину» проверки контрагентов с учетом существенности сделки для налогоплательщика.
- 3 Ориентироваться на специальные сервисы по проверке контрагентов. Безусловно, с сомнительными контрагентами лучше не заключать никаких сделок.

Должная осмотрительность — это проверка контрагента до сделки. Используйте источники на сайте ФНС. В Интернете сейчас можно найти много информации о контрагенте.

Задача в том, чтобы не просто найти, а правильно ее проанализировать. Но сведения в открытом доступе не в полной мере отражают деятельность контрагента. Есть платные сервисы, они дорогостоящие. И в том случае, если у вас не происходит систематическая массовая проверка контрагентов, то смысла тратить большие деньги на покупку платных сервисов — нет. Выход — можно обратиться к юристу, который полностью проверит вашего потенциального контрагента и подготовит полный

отчет с указанием на возможные риски в работе.

ФНС проводит эту кропотливую работу из квартала в квартал, и для того чтобы не попасть на не относящиеся к вам налоговые риски, важно держать руку на пульсе последних изменений. Промедление может стоить очень дорого. ₪



Остались вопросы? Нужна консультация?
Сканируйте QR-код, пишите мне!

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

* Аттестованный член НП «Палата налоговых консультантов», квалификационный аттестат №19628 от 26.03.2021 г.

Рынок облигаций в 2021 году

С начала 2021 года на рынок корпоративных облигаций вышло более 40 новых эмитентов и около 5 млн новых инвесторов. Объем рынка локальных облигаций вырос на 20% и достиг 16,3 трлн рублей. Движущей силой рынка по-прежнему выступают малые и средние эмитенты, которые научились работать с публичным долгом и биржей.

Эксперты агентства «Эксперт РА» оценивают текущее состояние рынка как нестабильное. Макроусловия неблагоприятны. Ключевая ставка растет вслед за инфляцией, при этом количество дефолтов уже достигло девятилетнего максимума. Крупные эмитенты вдвое уменьшили активность на рынке облигаций и ушли в банки. У дебютантов сезона низкой ключевой ставки такой возможности нет. Поэтому их безусловный приоритет – сохранение доступа к рыночной ликвидности в ближайшие два года. В 2022 году эмитентам с рейтингами A- и ниже предстоит пройти через 120 ofert и погашений на сумму в 170 млрд рублей, а в 2023-м – еще по 85 на 136 млрд рублей. У большинства компаний в модели развития заложен рефинанс долга, а на погашение операционного денежного потока и запаса кэша не хватит. Это значит, что из-за рыночных условий низкорейтинговые и безрейтинговые эмитенты могут оказаться в дефолте, если не начнут готовить подушку ликвидности заранее.

У розничных инвесторов свои приоритеты. Они хотят доходность и при этом не готовы к дефолтам, поскольку принесли на рынок недавние депозиты. Ухудшение статистики дефолтов может остановить их от вложений в новые выпуски без существенной премии за риск. В размещении высокорисковых облигаций доля розницы традиционно составляет 70–100%, поэтому охлаждение физлиц к рынку облигаций может стать разрушительным.

Приоритеты государства – снижение и ограничение рисков розничных инвесторов с одной стороны и обеспечение доступа компаний к рынку капитала с другой стороны. Поэтому мы видим жесткие ограничения на доступ невалифицированных «физиков» к рынку в сочетании с комфортным тестированием и «дедушкиной оговоркой» для тех, кто успел поработать с облигациями до октября 2021 года.

Баланс интересов ключевых рыночных сил возможен и реален. Для его достижения эмитентам придется принять новые правила игры с повышенными требованиями к прозрачности и качеству раскрытия информации о себе ради сохранения доступа к рынку. Успех инвесторов в первую очередь будет связан с разумным восприятием риска, умением анализировать эмитентов и рейтинговую информацию о них, формировать диверсифицированный портфель и не паниковать от дефолтов. Целям финансовых властей поможет привлечение институтов коллективных инвестиций в интересный для розницы сектор МСП, а также более активная поддержка мер, способствующих прозрачности, адекватному ценообразованию и снижению недобросовестной конкуренции эмитентов за инвестора.

Монетарная политика ужесточилась

В 2021 году в условиях всплеска инфляционных рисков ЦБ РФ был вынужден развернуть денежно-кредитную политику в

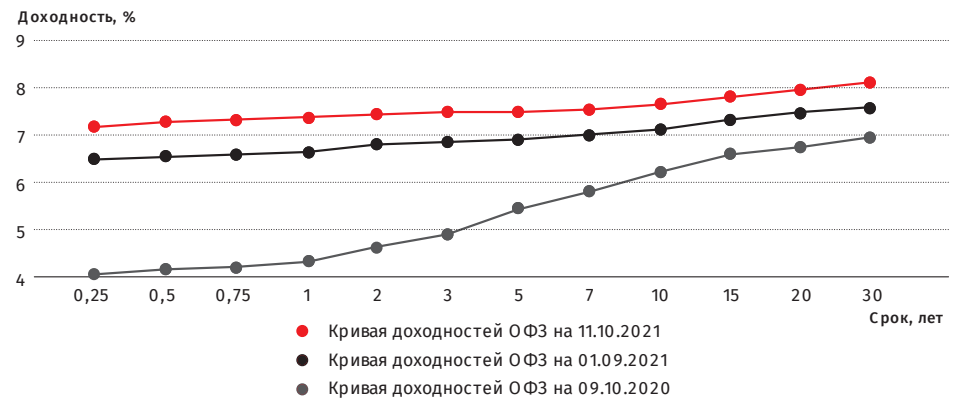


Михаил Никонов,
младший директор
Корпоративные, суверенные
рейтинги АО «Эксперт РА»

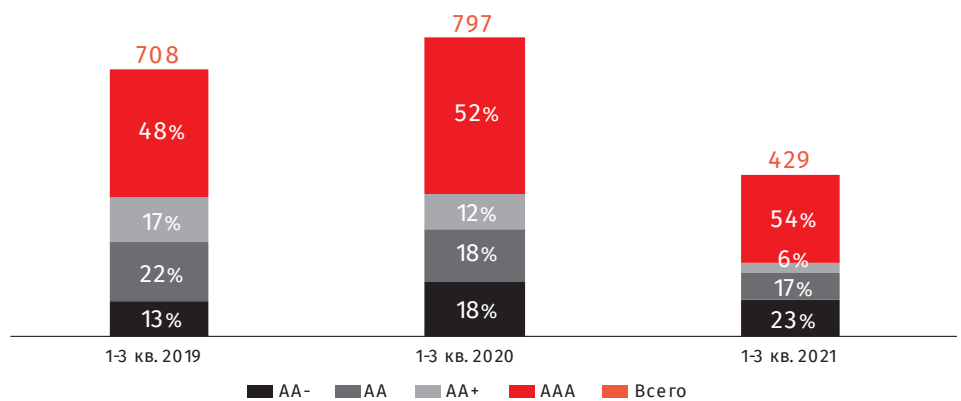


Павел Митрофанов,
управляющий директор
Корпоративные, суверенные
и ESG рейтинги
АО «Эксперт РА»

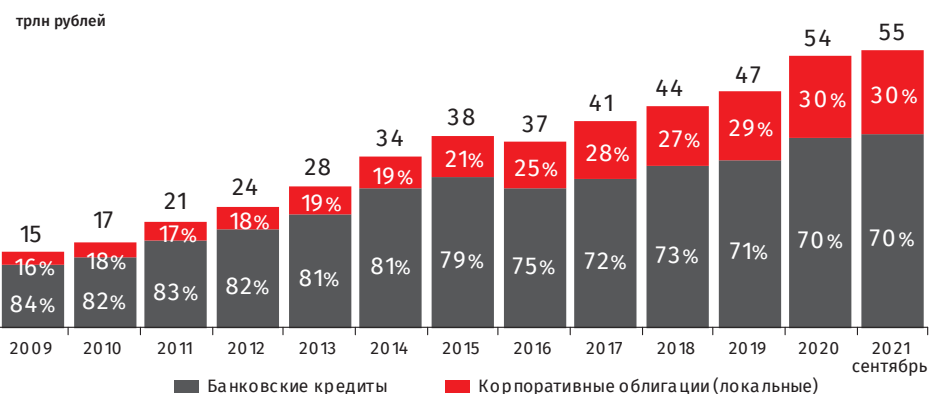
Рынок ОФЗ бурно реагировал на ужесточение ДКП



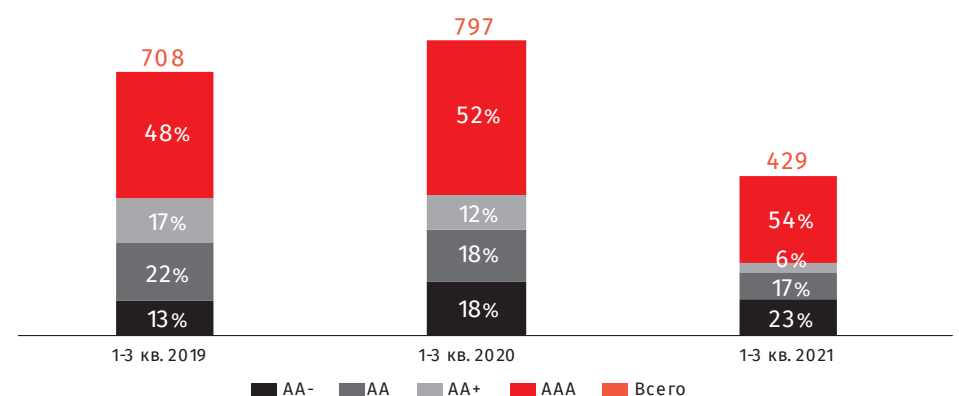
Первоклассные эмитенты сократили размещение облигаций



Облигации vs корпоративные облигации



Первоклассные эмитенты сократили размещение облигаций



: преодолеть нестабильность

сторону ужесточения для сдерживания ускорения роста цен. С начала года ключевая ставка ЦБ РФ поднималась пять раз с 4,25 до 6,75 по состоянию на 20 октября.

Рост ключевой ставки напрямую сопровождался увеличением ставок доходностей на облигационном рынке. За год до октября 2021-го кривая доходности ОФЗ сместилась на 250–300 б. п. на участке до трех лет, в то время как доходности для более длинного горизонта демонстрировали рост до 200 б. п. Примечательно, что лишь за сентябрь 2021 года рост доходностей составил более 50 б. п.

Эмитенты первого эшелона сократили присутствие на рынке

В условиях волатильного рынка государственных облигаций крупные эмитенты склонны не выходить на облигационный рынок с новыми размещениями, а выжидать более благоприятные рыночные условия. Волатильность цен на государственные бумаги может обусловить премию за риск со стороны инвесторов, опасаящихся дальнейшего роста уровня процентных ставок в экономике и падения стоимости облигаций соответственно. Выжидательная тактика распространена среди эмитентов первого и второго эшелона, ведь те, как правило, рефинансируют свой долг в благоприятных рыночных условиях, увеличивая тем самым его срок. Периоды нестабильных процентных ставок крупные эмитенты способны преодолеть без выхода на рынок публичного долга.

Частные инвесторы под угрозой

Инвесторы – физические лица продолжают нести деньги на фондовый рынок. При этом они склонны отдавать предпочтение в пользу рискованных бумаг. На этом фоне особенно опасным выглядит рост количества дефолтов на рынке облигаций, который, по данным Cbonds, по итогу 2020 года достиг максимального уровня с 2010-го. По итогу 2020 года количество дефолтов составило 140 единиц – максимум за последние девять лет. Больше было только в кризисном 2009 году, когда количество дефолтов составило 321 единицу и в 2010-м – 202. Такой тренд требует повышенного внимания участников рынка к поведению новых эмитентов и инвесторов. Важно не допустить разочарования. Оно способно подорвать интерес к самой идее инвестирования и при этом лишит многих корпоратов возможности развивать бизнес через привлечение денег на фондовом рынке.

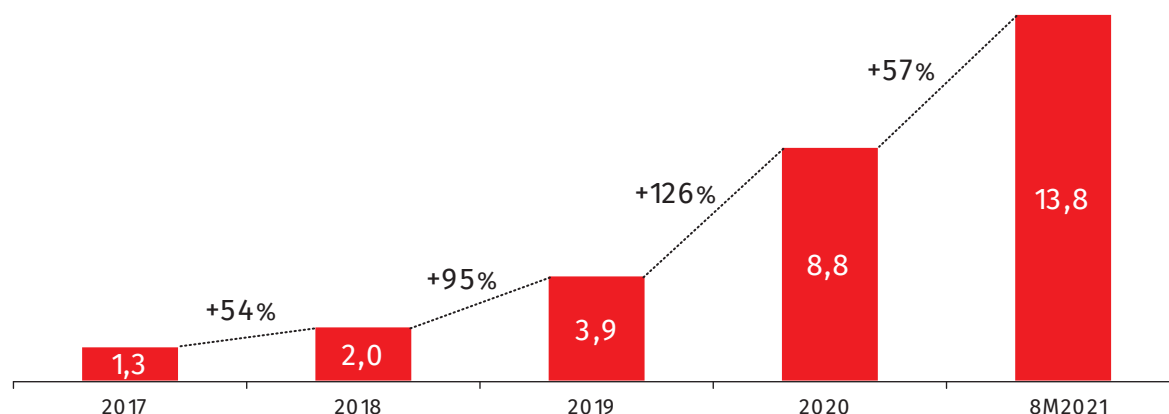
В условиях нестабильности будущее рынка станет определяться способностью основных сторон состыковать собственные приоритеты без существенного ущерба для остальных.

Приоритет инвесторов: выше ставки, ниже риск

«Физики» – сила. В 2021 году увеличение числа инвесторов – физических лиц продолжилось, несмотря на разворот ставок и рост доходности депозитов. Если в течение 2020 года преимущество доходности по ОФЗ было не слишком устойчиво, то в 2021-м можно наблюдать гораздо более высокую доходность по государственным облигациям. При этом исторически рост ставок по банковским депозитам всегда отстает от роста ставок по облигациям. Принимая во внимание, что доходность ОФЗ в 2021 году демонстрировала более высокие уровни при меньшем или сопоставимом уровне риска, чем банковский депозит, возвращение инвесторов обратно в депозиты маловероятно в краткосрочной перспективе, даже несмотря на рост ставок по вкладам. При этом у инвестора на фондовом рынке также есть возможность получить налоговый вычет в размере 13% от ИИС, чего нельзя достичь в депозитах. Розничные инвесторы уже превратились в мощную рыночную силу. Их доля на первичном и вторичном рынке корпоративных облигаций продолжает постепенно расти.

По данным Московской Биржи, доминирующие потребности в долгом финансировании Сектора Роста и Сектора Повышенного Инвестиционного риска – наиболее рискованных сегментов облигаций Московской Биржи – практически полностью существуют за счет денег физических лиц.

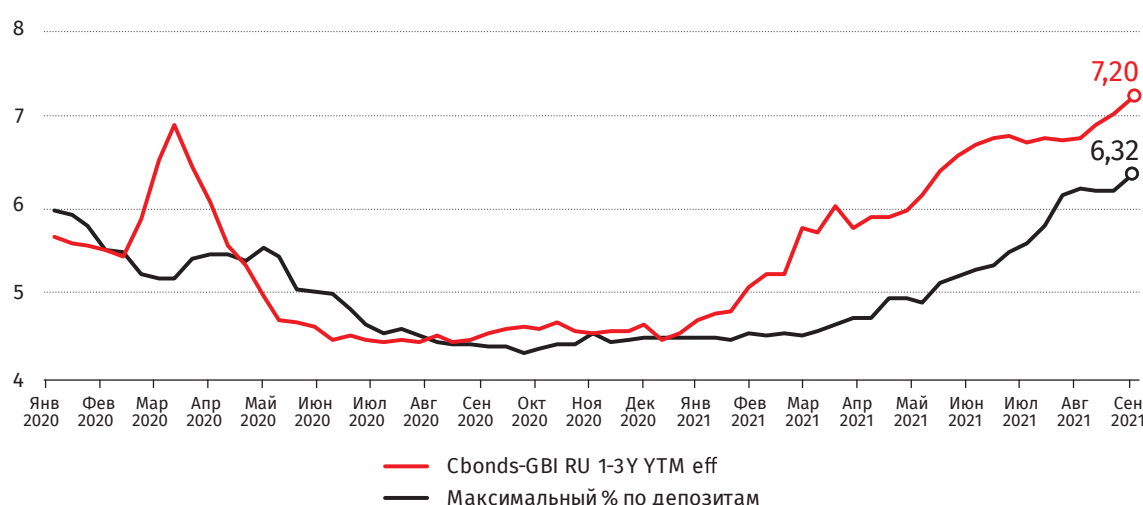
Число зарегистрированных физических лиц на фондовом рынке РФ растет



Активность клиентов на фондовом рынке также растет



Расширение спредов ОФЗ и максимальной процентной ставки по депозиту служит индикатором долгового рынка для «физиков»



По оценке агентства, успех размещения облигаций с рейтингом ruA- и ниже во многом определяется возможностями сформировать конечный спрос на бумаги со стороны физических лиц. При этом физические лица либо участвуют непосредственно в самих размещениях, либо приобретают у организатора облигационного выпуска после размещения. Пока что рынок рассматривает такие облигации как бумаги с повышенным уровнем кредитного риска и низкой ликвидностью, вследствие чего в инвестиционный портфель институциональных инвесторов и крупных банков, как правило, их не приобретают. Таким образом, доля физических лиц в подобных бумагах может достигать более 50%, при этом чем ниже уровень кредитного рейтинга, тем выше доля участия физических лиц в них. В размещениях с рейтингом в категории ruB доля физических лиц может достигать 90–100%.

Инвесторы не готовы к дефолтам

Согласно недавнему опросу, проведенному ЦБ РФ, типичный портрет инвестора выглядит следующим образом: это человек трудоспособного возраста, с доходом выше среднего, высшим, чаще техническим образованием и семьей. При этом отмечается, что примерно пятая часть респондентов не готова к потере даже части вложений.

Характерный продукт для новичков – акции российских компаний, а также паи инвестиционных фондов, акции иностранных компаний и ОФЗ. Такое сочетание отражает противоречивость и фактическую неподготовленность огромного количества инвесторов к рынку. Выбирая наиболее рискованные инструменты, люди вообще не готовы к потерям.

Мы считаем, что повышение частоты дефолтов на рынке может сильно отразиться на интересе частных инвесторов к облигациям. По данным Cbonds, число дефолтов на российском облигационном рынке достигло максимального уровня в 2020-м, что по времени совпадает с периодом бума частных инвесторов и размещений компаний ВДО на облигационном рынке, наблюдаемого в 2019–2020 годах. По итогу 2020 года количество дефолтов составило 140 единиц – максимум за последние девять лет. Больше было только в кризисном 2009 году, когда количество дефолтов составило 321 единицу и в 2010-м – 202.

Приоритеты эмитентов: предсказуемое фондирование и успешный рефинанс В условиях глобальной пандемии облигационный рынок стал спасением для компаний всех категорий качества. В 2020-м объем корпоративных облигаций в обращении вырос почти на 20%, что является максимальным значением с 2017 года.

На фоне падения формируемых денежных потоков предприятия реального сектора могли закрывать потребности в ликвидности облигациями. При этом благоприятные рыночные условия позволяли компаниям удлинять дюрацию долгового портфеля по рекордно низким ставкам с высоким уровнем спроса.

Объем размещений МСП в 2021-м может оказаться выше уровней 2020 года

Если рассматривать сделки в сегменте малых и средних компаний за 2019–2020 годы, то динамика роста объемов соответствовала общерыночному тренду. Объемы первичных размещений с начала 2021 года вплотную приближаются к объемам 2020-го, в то же время количество вышедших за бондами предприятий уже превысило число участников за весь 2020-й. Принимая во внимание историческую склонность эмитентов наращивать активность на первичном рынке в IV квартале, объем размещений за 2021 год может превысить объемы сделок за 2020-й.

Размещений среди компаний с повышенными рисками в 2021 году было много, потому что эмитенты, уже получившие от ЦБ РФ подтверждение тренда на рост ставок, хотят успеть занять относительно дешево. Особенно это заметно среди компаний без рейтинга и с рейтингом ruA- и ниже, которые в преддверии ограничений на минимальный уровень рейтинга для инвестирования средств неквалифицированных инвесторов спешили занять по старым правилам.

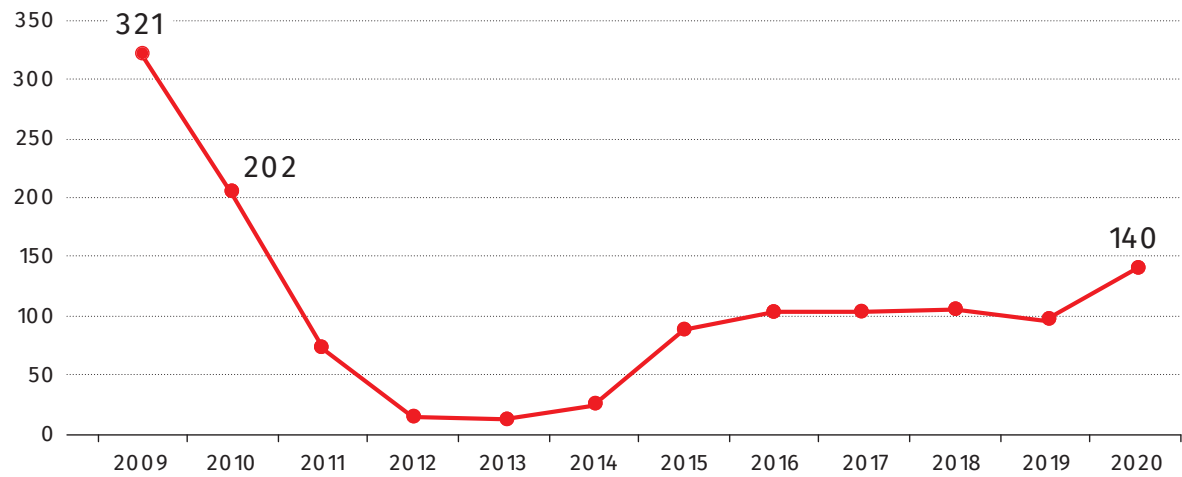
Приоритеты государства: защита новых инвесторов и развитие новых эмитентов

Государство заинтересовано в обеспечении финансовой стабильности и развитии реального сектора экономики. Однако в текущих условиях повышенных инфляционных рисков достичь обоих результатов становится затруднительно.

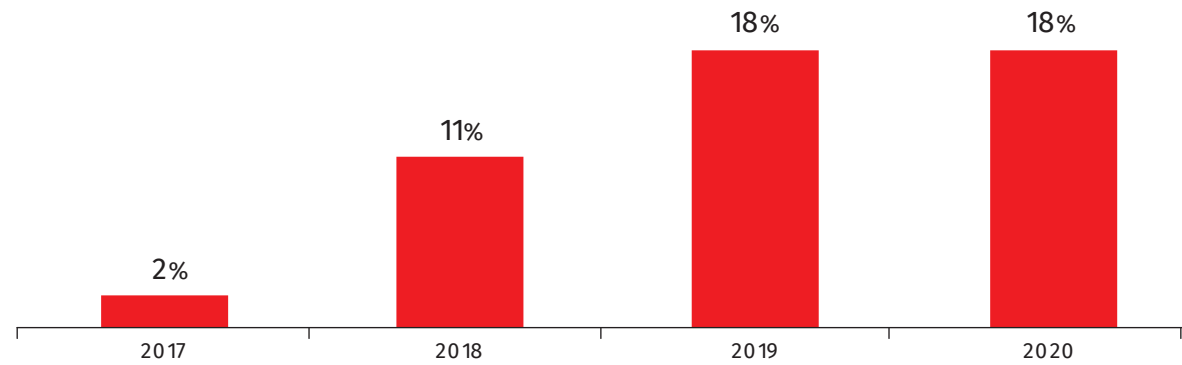
Инвесторы – физические лица на облигационном рынке

Тип инвестора/сектор	Сектор	Роста, %	Сектор ПИР, %	Основной рынок, %
Доверительное управление		2	10	15
Физические лица		77	61	10
Нерезиденты		2	3	15
Дилеры		15	12	59
Юридические лица		4	15	1

Рост количества дефолтов до многолетних максимумов является тревожным знаком для частных инвесторов



Доля физлиц в первичных размещениях растет одновременно с рынком



На фоне падения формируемых денежных потоков предприятия реального сектора могли закрывать потребности в ликвидности облигациями. При этом благоприятные рыночные условия позволяли компаниям удлинять дюрацию долгового портфеля по рекордно низким ставкам с высоким уровнем спроса

Банк России предпринял разумные шаги по ограничению доступа розничным инвесторам к инструментам финансового рынка. Рынок облигаций, в частности, содержит множество нюансов, в которых простому инвестору без профильного образования разобраться трудно.

Зачастую инвесторы не различают понятий оферты и погашения, не отдают себе отчета в том, что за оферту надо платить и фактически полученная прибыль выходит ниже ожиданий, основанных на ставке купона или указанных в мобильном приложении брокера.

Не до конца люди отличают купон от доходности, а главное — обратную зависимость между доходностью и стоимостью ценных бумаг. Такие факторы тоже несут риск разочарования инвесторов в финансовых инструментах, из-за чего повышение финансовой грамотности является ключевой задачей для работы с новыми инвесторами.

Кредитные рейтинги помогают инвесторам и эмитентам

По состоянию на октябрь 2021 года среди эмитентов облигаций в обращении неадекватно большую долю занимают эмитенты без кредитных рейтингов. На них приходится 33% от числа эмитентов обращающихся облигаций, что составляет около 530 млрд рублей.

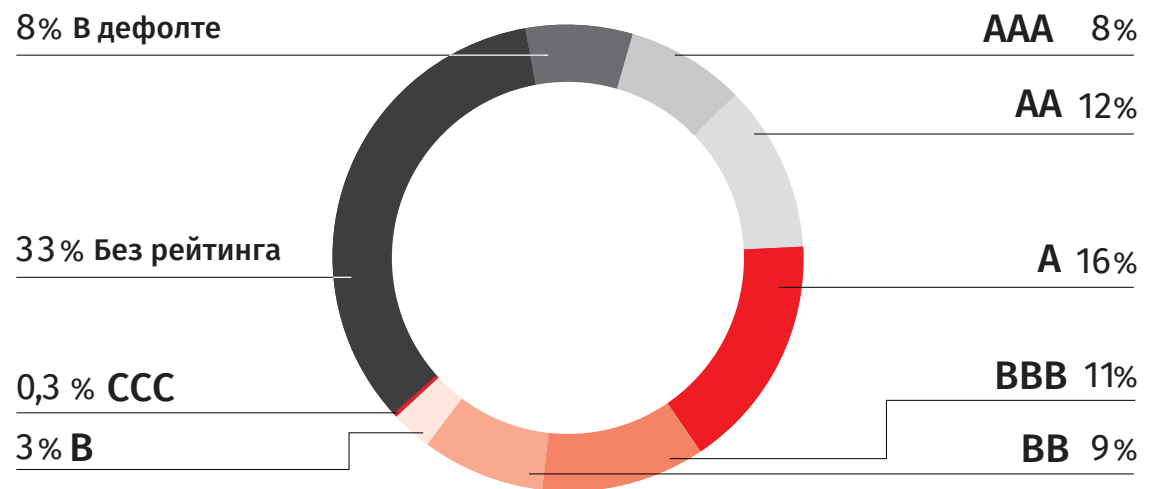
Дефицит рейтингового покрытия на рынке способствует дополнительным рискам как для инвесторов, так и для добросовестных эмитентов, следующих лучшим рыночным практикам взаимодействия с инвесторами. Инвесторы в такие бумаги не смогут соотнести предлагаемую доходность с рыночными аналогами, а также оценить кредитный риск у той или иной компании.

Без полного 100%-ного рейтингового покрытия облигационного рынка с доступными любому инвестору пресс-релизами даже по низким рейтингам, по нашему мнению, будет крайне сложно победить мисселинг при продвижении инструментов, неадекватное ценообразование и введение инвесторов в заблуждение в отношении справедливого уровня риска и доходности по бумагам.

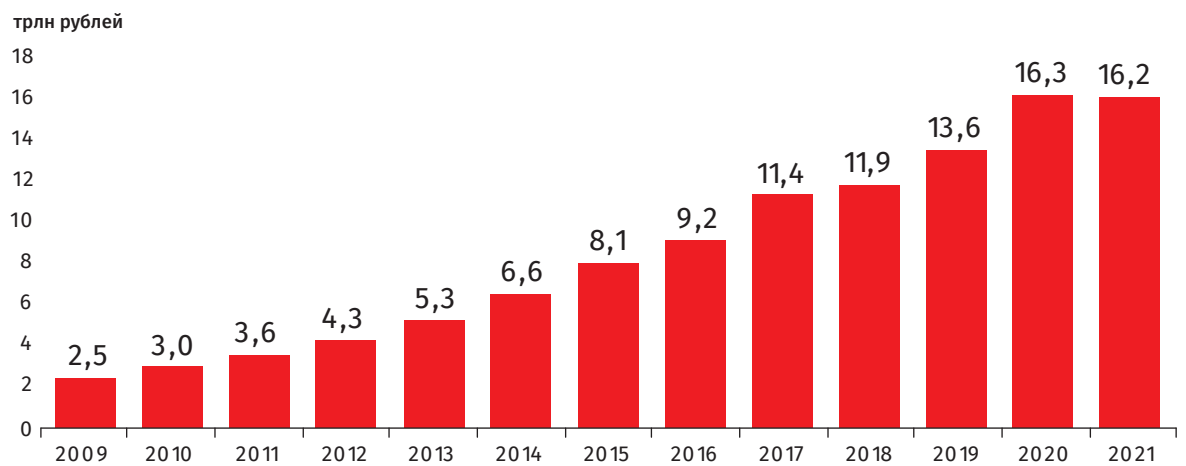
Развитие ПИФов — безопасность для инвесторов и поддержка эмитентам

В 2021 году наблюдалось ускоренное развитие инфраструктуры для формирования института коллективного инвестирования в облигации МСП. Так, был запущен отраслевой индекс ММВБ ВДО ПИР, после чего появилось несколько профильных БПИФов, ориентированных на него. Структурирование единого портфеля высокодоходных ценных бумаг через приобретение управляющими диверсифицированного пула облигаций позволит инвесторам сгладить негативные последствия от отдельных дефолтов и получить доходность от инвестирования средств в ВДО. Несмотря на то что комиссия за управление ПИФом может составлять до 2% в год, при удержании ПИФа в течение трех лет инвестор сможет полностью компенсировать эти потери через отсутствие НДФЛ при продаже своей доли, в то время как прямое владение облигацией предполагает уплату налогов с каждого купонного дохода. Эмитентам такой инструмент помогает привлечь тех инвесторов, которые несклонны брать дополнительные риски. Поддержка и популяризация вхождения в рискованные активы через инструменты коллективного инвестирования могут стать важным приоритетом для финансовых регуляторов. Такой инструмент отвечает целям ограничения рисков розницы и одновременно оставляет возможность масштабного доступа корпоратов к облигационному рынку.▲ (0+)

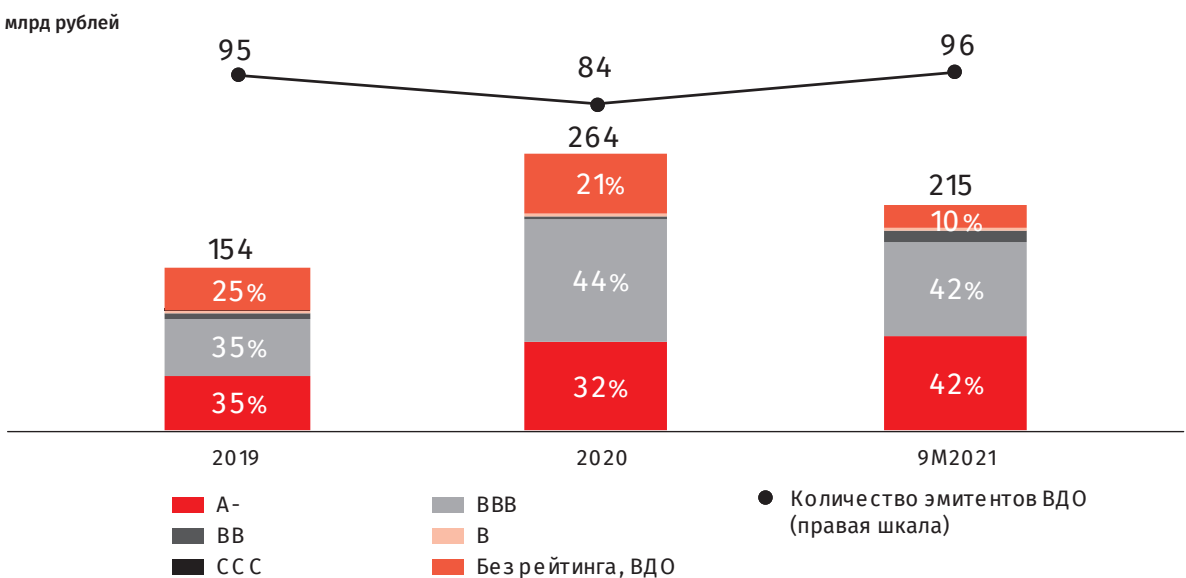
Эмитентов без рейтингов недопустимо много



Рост объема локальных корпоративных облигаций в обращении



Эмитенты из малого и среднего бизнеса продолжили штурмовать рынок, несмотря на рост ставок





Вместо притяжения

Ваши сотрудники уже в ожидании новогоднего корпоратива...?

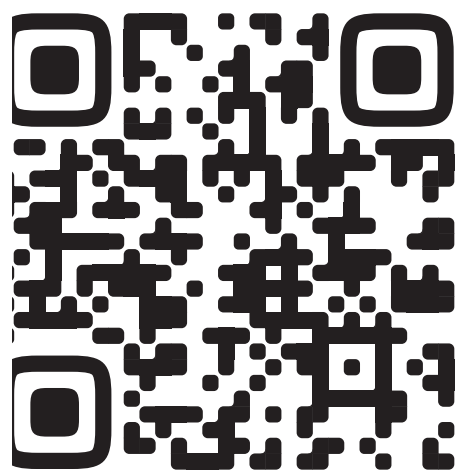


Сканируй QR-код, оставляй заявку на проведение корпоратива для любой компании «под ключ»

- 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.
- Сладкий комплимент каждому гостю

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

БАНКЕТНЫЙ КОМПЛЕКС
Апельсин'Ка



Navigator-kirov.ru

О бизнесе по делу

Читайте или смотрите. Как вам удобно.



16+

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

Мы не думаем о том, какой след оставим после себя

Зачем планировать преемственность? Почему некоторые состоятельные родители ничего не оставляют детям? В чем разница в отношении к преемственности в России и других странах? Об этом рассказал миллиардер, предприниматель и социальный инвестор Рубен Варданян слушателям программы «Планирование преемственности» Центра управления благосостоянием и филантропии бизнес-школы «Сколково».



Рубен Варданян,
миллиардер, предприниматель
и социальный инвестор

Преемственность — это не про смерть, а про жизнь

Когда в 2001 году в США произошло 11 сентября, мне было 33 года. После случившегося я должен был встретиться в Америке с человеком, который потерял в этой трагедии часть своей семьи. На тот момент мне сложно было представить ситуацию, что такое возможно. И я вдруг подумал, что мне 33 года, я возглавляю «Тройку Диалог», и у нас с женой есть дети. Я осознал, что если со мной что-то случится, то кроме эмоциональных проблем неминуемо возникнут материальные проблемы. Что делать с активом? Он неликвидный и публично не торгуемый, по нему есть обязательства, отношения с партнерами, и он очень сильно завязан на личности Рубена Варданяна. Все эти нюансы серьезно скажутся на моей семье, которая, в целом, не будет готова к такому повороту событий.

Тогда я попытался сформулировать, чего бы я хотел и какие варианты существуют. Размышление над этой задачей заняло у меня более пяти лет. Эмоционально мне было очень непросто, но на определенном этапе я понял, что это не негативная история. Это не про смерть, а про жизнь, про то, как ты видишь продолжение своего рода, своего дела, своих начинаний. Этот вывод помог мне уйти от негативного восприятия в более конструктивное и позитивное русло. В результате у меня родились три сценария. Первый — если что-то происходит со мной. Второй — если что-то происходит со мной и с женой. И третий сценарий, если что-то происходит со всеми нами, с семьей, ведь мы часто летаем в одном самолете или вертолете.

90% состояния — на благотворительность

Мы обсудили разные варианты с женой. Это помогло нам затронуть и другие важные вопросы, в том числе, что такое наследие в широком смысле слова и чем мы хотим заниматься в активной фазе нашей жизни. Ежегодное обсуждение стратегии развития семьи стало для нас очень полезным. Лично я всем советую попытаться так делать. Разумеется, это весьма непросто, поскольку здесь сильно мешают эмоции и устоявшаяся парадигма отношений: старшие — младшие, родители — дети. Но когда ты преодолеваешь эти сложности, это цементирует и укрепляет отношения внутри семьи.

Ежегодное обсуждение стратегии развития семьи стало для нас очень полезным.

Лично я всем советую попытаться так делать. Разумеется, это весьма непросто, поскольку здесь сильно мешают эмоции и устоявшаяся парадигма отношений: старшие — младшие, родители — дети.

Мы с женой хотели заниматься благотворительностью, поскольку для нас это направление является очень важным. Со своим старшим сыном мы поговорили, когда ему было 13 лет. Мы с женой сообщили ему, что большую (примерно 90%) часть нашего состояния потратим на благотворительность, а им в наследство не останется практически ничего с точки зрения бизнеса, денег и всего остального. Сначала он с недоверием отнесся к нашим словам. Потом сын поговорил с нами по отдельности, вернулся и сказал: «Я понял, что вы не шутите. У меня одна просьба». Я говорю: «Какая?» Он отвечает: «Долгов не оставляйте». Мы, в свою очередь, поняли, что мозги у него работают хорошо. Мой старший сын, а затем его младшие братья и сестры осознали, что они должны выстраивать свои жизни самостоятельно. Я не настаиваю, что это единственно правильный сценарий. У меня есть много друзей, которые меня осуждают и считают, что это очень жестокое и неправильное поведение. В этом тоже есть своя логика. Но главное, чтобы любой выбор был сделан осознанно, и чтобы вы обсудили его с близкими людьми.

Передача семейных реликвий

У меня была возможность за ужином пообщаться с одним состоятельным американским инвестором на тему преемственности, наследства и наследия. У него трое детей: два сына и дочь. Когда его дети узнали, что из десятков миллиардов долларов им останется по 10 миллионов, они совершенно спокойно на это отреагировали. Тем более, у каждого из них была своя карьера. Но когда инвестор озвучил, что их семейную ферму, которая стоит максимум миллион долларов, он оставляет среднему сыну, наступила мертвая тишина. И это при том, что старший сын и дочь живут в Нью-Йорке и, в отличие от среднего сына, не слишком привязаны к этой ферме. Но им все равно это показалось несправедливым: для них ферма оказалась более важной, чем десятки миллиардов долларов, которые они не получили. Вопрос передачи семейных реликвий (картин, драгоценностей и других вещей, олицетворяющих род) — это не менее важная тема, чем бизнес или акции. С эмоциональной точки зрения их передача может быть даже более сложной.

Мы понимаем, что являемся не владельцами акций, а хранителями

Философия осознанности при создании механизма преемственности может стать залогом здоровых отношений в семье на многие поколения вперед. Я общался с человеком, который является владельцем бизнеса в восьмом поколении. Это бельгийская химическая компания: она стоит 13 миллиардов долларов, и в прошлом была крупнейшей в стране. Его семья владеет 30% акций в компании. Семья — это 2500 человек, чтобы вы понимали. Это 2500 родственников, которые входят в этот семейный круг. А он их ключевой представитель. Я спросил этого бизнесмена, могут ли члены семьи продавать акции компании, ведь они распределены среди многих людей. «Каждый имеет право продать акции, у нас не прописаны жесткие ограничения», — ответил он. «У нас есть правила, которые были проговорены нашими предками, и они передаются из поколения в поколение. Мы понимаем, что являемся не владельцами акций, а хранителями, которые передадут их следующим поколениям. Мы несем за это ответственность».

Я оставляю все своей любимой кошке

Так как я занимаюсь данной темой достаточно давно, то могу заявить, что проблема России — это отсутствие длинного горизонта планирования. Мы особо не думаем о том, какой оставим после себя след, как будут жить наши дети и внуки. Я считаю, что если бы мы думали об этом, то даже многие бизнес-процессы в России были бы организованы иначе. Не «сегодня и сейчас», а с точки зрения выстраивания долгосрочных проектов и процессов. В России сформировался большой слой богатых людей, заработавших свои состояния в 90-е годы.

Около 70% богатства сейчас сконцентрировано у людей в возрасте 50–70 лет. Это означает, что проблема передачи будет не у одной семьи, а у целого поколения. Большинство людей об этом не задумываются хотя бы потому, что после 1917 года у нас не было такого механизма. У нас не было специального законодательства, опыта, практики и понимания, но зато есть суеверия: не накладывать бы беды с таким подходом. Многие и вовсе до сих пор руководствуются поговоркой «после меня хоть потоп».

Есть и еще одно отягчающее обстоятельство. В России действует континентальное право, и оно не позволяет делать абсолютно все, что ты хочешь. Ты не можешь написать «я оставляю все своей любимой кошке». Законодательные ограничения у нас намного более жесткие, чем в англосаксонском праве. Плюс я еще не говорю о разных юрисдикциях... Нам предстоит пройти болезненный процесс вхождения в культуру преемственности и наследия. В тот мир, в котором нас не было более 100 лет. Мы — первое поколение, которому предстоит все это пройти. ▲ (0+)

Материал и фото предоставлены бизнес-школой «Сколково»



Игорь Камынин, коммерческий директор компании OLTRI

Тяжело в учении: как выйти на экспорт подготовленным

С расширением влияния на домашнем рынке у каждой компании возникают экспортные амбиции. С какими сложностями предстоит столкнуться компании, нацеленной на покорение зарубежных рынков, и как свести риски к минимуму?

Готовьтесь к затратам

При выходе на экспорт компании зачастую совершают одни и те же ошибки. Корень их один: экспортные цели не увязаны с основными бизнес-задачами. Так происходит потому, что у руководства нет четкого представления о том, в какие страны выходить, зачем, с какими моделями, и сколько компания готова потратить на развитие экспорта. Если вы ставите перед собой задачу завоевать новый рынок, нужно понимать, что вначале пути придется работать без прибыли, а, возможно, и с убытками. От выбора направлений зависит размер инвестиций. Стоит сразу готовиться к большим затратам. Экспортные операции — это траты не только на адаптацию и локализацию продукции, но и на обучение персонала, командировки, банкеты для партнеров и клиентов. Причем, инвестиции в управление и развитие экспорта — это не обязательно деньги, но и внимание, человеческий ресурс.

Определите модель и составьте «дорожную карту»

При выборе рынка, нужно учитывать факторы, которые сокращают потенциал рынка. Это и уровень конкуренции в отдельно взятой отрасли, и возможности страхования, и

государственное регулирование импорта. Существуют различные исторические, религиозные и прочие специфические ограничения. Это все сокращает экспортный потенциал в отдельно взятую страну. Учитывая множество факторов, вы можете обратить внимание на те рынки, о которых раньше и не думали. Например, Албания, Южный Судан, где и нет ничего — пустыня, привозите, все покупают.

На сайте «Российского экспортного центра» есть рейтинг стран для экспорта. Определите свой шорт-лист рынков. Это первый шаг, который необходимо сделать перед тем, как проводить анализ стран с учетом всей информации, которая находится в открытом доступе в интернете. Потому что SWOT-анализ не делают по экспорту в целом или по экспортной политике корпорации, SWOT-анализ формируется по каждой стране. Поэтому так важно для начала составить список стран. Существуют различные модели работы с экспортом — приграничное сотрудничество, шоу-рум, дистрибуторы в странах экспорта, электронная торговля. Необходимо учитывать экспортную историю компании и вашего сегмента рынка. Важна внутренняя готовность компании. Следующий шаг — получение сертификатов, разрешительной документации, локализация и адаптация продукта. Затем идет создание «дорожной карты» — долгосрочного набора действий и элементов, которые вы планируете совершить в рамках захода на экспорт.

Обратитесь за экспертной помощью

Обращайтесь за помощью в Российский экспортный центр, они свяжутся с торгпредством страны, в течение

определенного срока вас проконсультируют. Возможности межфинансовой поддержки обширны: субсидирование логистики для машиностроителей, программа поддержки высокотехнологического экспорта, кредитование, страхование, кредитование на создание экспортоориентированного производства. Зайдите на сайт РосАктивБанка, и вы удивитесь количеству доступных программ с поддержкой экспорта.

Эта информация не рекламируется. Нужно проявить настойчивость в ее получении. Проще всего прийти в региональный центр поддержки экспорта и запросить консультацию об инструментах поддержки экспорта в конкретной стране.

В странах экспорта тоже существуют программы поддержки бизнеса. Например, если вы продадите в Казахстан сеялку, то покупатель сможет получить субсидию до 25% из казахского «Фонда поддержки предпринимательства «ДАМУ». Получается, вы не просто продаете сеялку, а делаете комплексное предложение, используя потенциал обеих стран.

Двигайтесь от простого к сложному

Самый легкий путь выхода на экспортный рынок — это Интернет, маркетплейс. И, хотя есть ряд товаров, которые всегда будут продаваться только оффлайн, интернет-продажи — это то, с чего можно начинать. Плюсы интернет-продаж: быстро, минимальные инвестиции, огромный трафик, возможность использования льгот по доставке в страну экспорта. И также вы изучаете спрос. Минусы — невозможно продавать технически сложный продукт, есть ограничения по доставке, жесткие требования по выполнению правил торговой площадки.

Моя рекомендация: начинать с рынков СНГ, либо с рынка, где очень сильно влияние русскоязычной диаспоры. Легче заходить на те рынки, где есть общая история. Это тактика низко висящего плода. Небольшие рынки с малой сопротивляемостью позволят отточить экспортные операции — сертификацию, возврат НДС, логистику поставок.

Например, в текущем году компания выходит в Беларусь, Казахстан, Узбекистан. Дальше, когда первые шаги сделаны, можно идти на рынки с большим потенциалом и с низкой барьерностью — Иран, Пакистан, Индия, Индонезия, Чили. Это те рынки, где к России всегда относились по-дружески. КНР — страна со своей спецификой, но если вы умудрились там закрепиться, мои поздравления, потому что емкость китайского рынка колоссальна.

Можно знакомиться с экспортом, продавая со своей территории. Сейчас развита приграничная или трансграничная торговля — с Казахстаном, Беларусью. Допустим, производитель в Смоленске, ему удобнее продавать в Витебск, чем продавать в Москву. Актобе, бывший Актюбинск, закупает все в Оренбурге, потому что в Алма-Ату ехать гораздо дальше.

Можно продавать со своей территории через оптовую компанию или непосредственно в розничную сеть. Помимо международных площадок есть локальные интернет-магазины. Например, «21-й век» в Беларуси, крупнейший интернет-магазин. Они не берут ничего за листинг, но вы продаете ровно столько, сколько продают они. Когда вы получили в стране историю, вы можете открывать представительство, развивать дилерскую сеть. Представительство может быть со складом или без склада, может базироваться на базе дистрибьютора.

Филиалы — это обособленные подразделения. Это модель транснационалов. Например, Procter&Gamble после открытия офиса в Ташкенте зарегистрирован как местный налогоплательщик ООО «Procter&Gamble-Ташкент», соответственно выступает как локальный игрок рынка. Минусы при создании подразделения, конечно, есть. Это высокие затраты на персонал. Если вы туда отправили специалиста, то ему нужно снять квартиру, оплатить вид на жительство, поддерживать юристов, бухгалтеров.

Однако создание обособленного подразделения имеет больше плюсов, чем минусов. Это более глубокий мониторинг рынка, долгосрочное планирование, владение продуктовой экспертизой, участие в локальных тендерных и государственных программах. Российским подразделениям за рубежом оказывают поддержку Министерство промышленности и торговли Российской Федерации, Российский экспортный центр и Торгово-промышленная палата. Еще один пример очевидного плюса подразделения как полноценного импортера: возможность взять кредит у Евразийского экспортного центра на приобретение российской продукции. ▲ (0+)

МРТ чек-ап организма питомца

Появление магнитно-резонансной томографии (МРТ) в ветеринарной медицине стало, без всякого преувеличения, прорывом. Современная диагностика в новых форматах «открыла глаза» врачам на невидимые прежде элементы и процессы в организме животного. Когда требуется МРТ для животных, как она проводится и каковы показания и ограничения метода, рассказывает специалист сети ветклиник «Биосфера».

Метод МРТ является золотым стандартом для неинвазивной диагностической оценки многих органов питомца. Особенно речь идет о труднодоступных местах в организме животного, таких как: голова, спинной мозг, внутреннее ухо и носовая полость. Магнитно-резонансная томография, как одна из передовых технологий, позволяет увидеть в тысячи раз больше деталей.

МРТ вошло в резонанс

Методика исследования магнитно-резонансной томографии отработана до мелочей — это и контроль сна животного в момент исследования, и мониторинг его жизненно-важных функций, и грамотная укладка при исследовании. Исследования проводятся под анестезией в течение непродолжительного времени под контролем бригады врачей.

— В нашей клинике установлен единственный ветеринарный МРТ-аппарат в Кировской области. Подводя годовой промежуточный итог работы на нем, мы провели несколько сотен исследований, — комментирует Анастасия Спиглазова, ветврач, врач визуальной диагностики (МРТ/УЗИ) ветклиники «Биосфера». — Пациенты приезжают к нам из соседних регионов: Республика Коми, Архангельская область, Глазов, Печора, Котлас...



Анастасия Спиглазова, ветврач, врач визуальной диагностики (МРТ/УЗИ) ветклиники «Биосфера»

Очень много встречается неврологических патологий, связанных с заболеваниями головного и спинного мозга.

Помимо того, что аппарат МРТ высокоточный, преимущество данного метода диагностики состоит в том, что мы получаем четкую клиническую картину заболевания. И в некоторых случаях можно обойтись без хирургического лечения, проводя только терапию. Это, безусловно, для пациента очень хорошо.

Например, судорожный синдром у питомцев купируется практически всегда противосудорожными препаратами, но причиной судорог могут быть различные патологии.

Благодаря МРТ, мы выясняем причину и назначаем более точное лечение, направленное на ее устранение или коррекцию. Подобная успешная клиническая практика у нас встречается и в лечении пациентов с инсультами.



БИОСФЕРА
ветеринарная клиника

В подвижном состоянии

По словам Анастасии Спиглазовой, некоторые неврологические симптомы у животных вполне могут иметь довольно безобидную природу, не являясь признаками неизлечимых заболеваний и, соответственно, подлежат эффективному лечению при своевременно поставленном диагнозе.

Однако здоровье любимого питомца — не тема для догадок или надежды на авось, потому что животное не может сказать, что у него болит. Увидев любой из них или почувствовав, что поведение собаки или кошки изменилось — покажите ее врачу. Даже если тревога была ложной, то в любом случае неприятная неожиданность не застанет вас врасплох.

— К нам приезжал пациент из Коми. У таксы отказали задние лапы. После МРТ-исследования выяснилось, что у собаки грыжа межпозвоночного диска. Ее успешно прооперировали, и она начала ходить. Через 2 месяца полностью восстановилась. Две недели назад они снова приехали, собака не ходит. На этот раз, получив МРТ-снимок, мы увидели, что воспалился межпозвоночный диск и назначали терапевтическое лечение, и после нескольких дней получили положительную динамику. Обошлись без повторной операции! — добавляет Анастасия Александровна. — Хочется обратиться к владельцам животных: не нужно экономить на МРТ и жалеть на данную диагностику средств, потому что, получив точный диагноз, вы сэкономите и деньги, и время, и здоровье, и нервы свои и питомца! ♡

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

#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 ВКонтате 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 ВКонтате navigator_kirov_group 20 января и получи крутые подарки от партнеров!



Сканируй QR-код, подписывайся на наши соцсети и выигрывай подарки от партнеров #ЯвыбираюВятское #ОниВыбираютВятское

#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»



ЯПОНОМАНИЯ



АромаВятка



@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+)



ЗОЛОТОЙ ПАРТНЕР СБЕРБАНКА

**ПРОФЕССИОНИЗМ ПОДТВЕРЖДЕН АВТОРИТЕТНЫМИ
НАГРАДАМИ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ**

- Центр Недвижимости «КРОНА» подтвердил действующий статус ЗОЛОТОГО партнера Сбербанка по результатам совместной работы за 3 квартал 2021 года.
- Статус «Золото» был присвоен компании за счет большого объема сделок в Сбербанке.

Что это значит?

Сбербанк ценит опыт и профессионализм нашей команды, рекомендуя нас своим клиентам!

СДЕЛКИ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ ЛЕГКО И НАДЕЖНО

- Покупка/продажа/аренда: дома, квартиры, участки, коммерческая недвижимость. Полное юридическое и кредитное сопровождение
- Ипотека от ведущих банков
- 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



**КВАРТИРЫ
СОЗРЕЛИ**

**ПОКУПАЙ
ПРОДАВАЙ
ИНВЕСТИРУЙ**

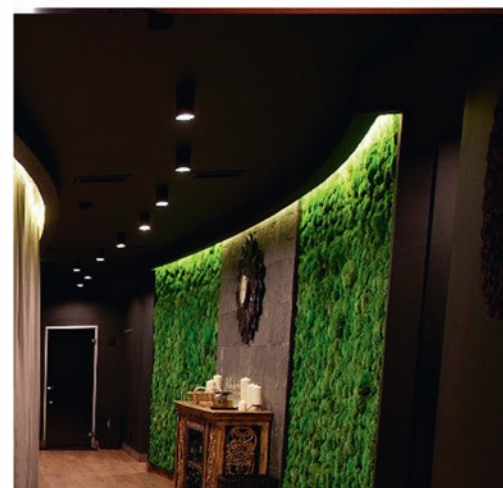
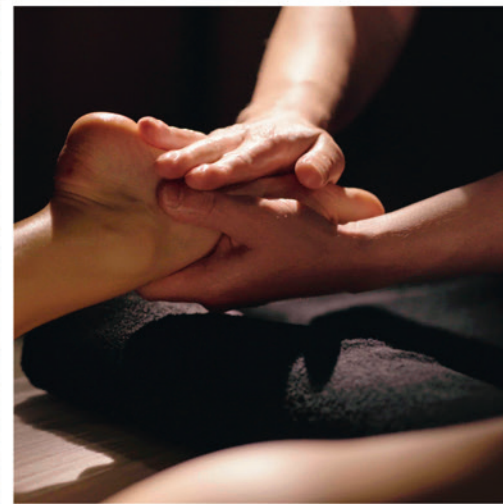
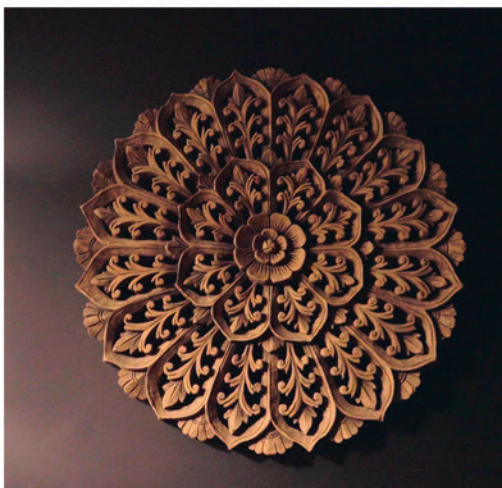
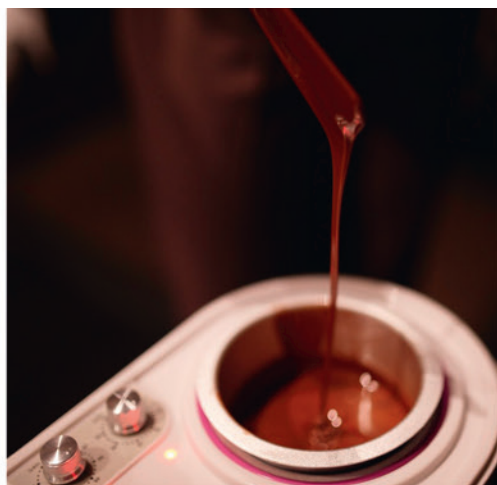
ВОЗМОЖНО, МЫ ЕДИНСТВЕННЫЕ,
КТО УМЕЕТ ЧИТАТЬ ВАШИ МЫСЛИ...



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



Сканируй QR-код, подписывайся
на нашу группу и напиши нам!
Консультация бесплатно!



Близкому человеку всегда хочется подарить самое лучшее. То, что сделает его по-настоящему счастливым! Слияние с природой в Мелисса спа — ПОДАРОК, который оценит каждый...

Приобрести ПОДАРОЧНЫЙ СЕРТИФИКАТ можно как на конкретную услугу, так и на любую сумму

• СПА • Парикмахерский зал • Косметология • Ногтевой сервис •

- 📍 Купить онлайн www.spakirov.ru
 - 📍 В салоне по адресу ул. Маклина 58а
 - 📞 Заказать по телефону +7 (8332) 32-42-42
- Медицинская лицензия № ЛО43-01-002461 от 26 декабря 2016 года



Мелисса
— спа салон —

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8
НОВЫЙ УРОВЕНЬ АВТОМАТИЗАЦИИ УЧЕТА

1С:54-ФЗ
ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИИ



В КИРОВЕ



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



0+

ВАШ ЛИЧНЫЙ БУХГАЛТЕР



от 400 руб./мес.

411-001

1С: БухОбслуживание в Кирове.

Адрес: ул. Маклина, д. 40