

БИЗНЕС НАВИГАТОР

navigator-kirov.ru

Рейтинги. Лица. Кейсы

Маркетплейсы
выросли на удаленке
стр. 4⁽⁰⁺⁾

Бизнес стимулируют
госзакупками
стр. 5⁽⁰⁺⁾

Рынок сферы услуг
через 10 лет станет
совсем другой
стр. 16⁽⁰⁺⁾



Ключевая ставка
ускоряет шаг

стр. 8⁽⁰⁺⁾

Ключевая ставка
ЦБ РФ, % годовых



Банк Хлынов

ОНЛАЙН-БУХГАЛТЕРИЯ В ПОДАРОК!*

- корпоративная карта
- 200 000 ₽ переводы физическим лицам
- бесплатное обслуживание

Счет
для бизнеса
с доставкой!

РКО

8 800 250-2-777

#меняемсклучшему

банк-хлынов.рф

* Программа для ЭВМ «Контур.Эльба». Право использования предоставляется АО «ПФ «СКБ Контур». Предложение действительно для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, которые не зарегистрированы в сервисе «Контур.Эльба». Для ознакомительных целей предоставляется пробный период «Триал» длительностью один месяц с момента активации. На указанный срок предоставляются функциональные возможности тарифного плана «Премиум» с возможностью выпуска электронной подписи и отправки отчетности в ФНС, ПФР и ФСС через интернет. По окончании месяца с момента активации пробного периода «Триал», если не была произведена оплата, происходит автоматический переход на бесплатную ограниченную версию и прекращение действия электронной подписи. Ссылка на сервис: <https://delo.bank-hlynov.ru/services/kontur-elba/>. Пакет услуг «Просто». Выезд сотрудника Банка для оформления документов осуществляется по адресу ведения бизнеса. Выезд не является обязанностью банка. Банк вправе отказать в осуществлении выезда. 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. Стоимость пакета услуг составляет 0 рублей, условия пакета «Просто» и услуги, не включенные в пакет, отражены/оплачиваются согласно «Тарифам комиссионных вознаграждений на предоставляемое обслуживание юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям в АО КБ «Хлынов» (далее – Тарифы). Перечисление денежных средств на вкладам/текущие счета физических лиц клиентов АО КБ «Хлынов» и других банков, в том числе с использованием банковских карт (кроме зачислений сумм заработной платы по реестрам предприятий, обслуживающихся на зарплатных проектах) в календарный месяц: свыше 200 000 рублей до 300 000 рублей – 1%, от 300 000,01 рублей до 1 500 000 руб. – 1,7%; от 1 500 000,01 до 5 000 000 рублей – 3,5%; свыше 5 000 000,01 руб. в размере 8% от суммы перечисления Услуги, не включенные в пакет расчетно-кассового обслуживания, тарифицируются по тарифному плану «Оптимальный». За оказание отдельных услуг, осуществление отдельных операций по счету (в том числе за снятие наличных денежных средств, внесение наличных денежных средств на счет), а также за осуществление операций, превышающих лимит операций, включенных в пакет, банком взимаются комиссии согласно Тарифам предложение не является офертой. Условия действительны на 28.06.2021. Подробности в офисах банка, по телефону 8 (800) 250-2-777 и на сайте www.bank-hlynov.ru. Коммерческий банк «Хлынов» (акционерное общество), лицензия ЦБ РФ №254.



МЫ НЕ ОСТАНОВИМСЯ, ПОКА ВСЕ НЕ БУДЕТ НА ХОДУ!



Грузовой шиномонтаж «Автоматс» на ул. Потребкооперации, 17д

- Шиномонтаж шин до 56 дюймов
- Ремонт крупногабаритных шин
- Ремонт прорывов крупногабаритных камер
- Ремонт порезов и повреждений
- Продажа шин, обмен б/у шин на новые
- Заключение договоров с организациями
- Индивидуальные скидки
- Выделение НДС

Максим Криницын, руководитель сети шинно-сервисных центров «Автоматс»

— Шины — это серьезная расходная статья любого предприятия,
а проблемы клиента — наша забота! Мы поможем вам всегда
«быть на ходу», сэкономим ваши деньги и время!

Сканируй мою Instagram-визитку, пиши в direct,
и я лично предоставлю скидку 50% до конца года
при заключении договора!

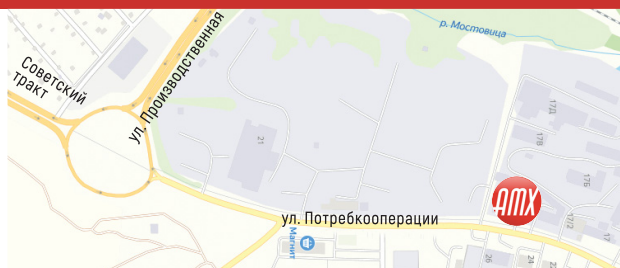


Грузовой шиномонтаж «Автоматс»

г. Киров, ул. Потребкооперации, 17д
тел.: 26-00-67

amx43.ru

По вопросам заключения
договора: 8-909-719-95-36 (Елена)



НАВИГАТОР. БИЗНЕС ГЛАВНОЕ ЗА НЕДЕЛЮ:

- 3 ФИНАНСЫ
- 5 НОВОСТИ
- 6 ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ
- 10 ТЕМА НОМЕРА
- 13 КЕЙСЫ
- 14 ПРАВИЛА ЖИЗНИ
- 17 ОБЗОР РЫНКА

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

Стойки, выкладка:

Автосалон «Kia»ул. Труда, 90
Автосалон «Lada»ул. Труда, 90
АКБ «Росбанк»ул. Воровского, 119
Аэропорт «Победилово»ул. Аэропорт, 6
Банк «Хлынов»ул. Урицкого, 40
ВТПул. 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. Зингелса, 15
Кафе «12 стульев»ул. Сурикова, 19
Отель «Арт»ул. Герцена, 88
Отель «Старый дворик»ул. Мопра, 52
ОАО «НБД-банк»ул. Ленина, 79Б
ОАО «РСКОМ»ул. Производственная, 29
Офисный центрул. Герцена, 15
«Первый Дортрансбанк»ул. Комсомольская, 12А
Ресторан «Бочка»Октябрьский проспект, 110
Ресторан «Мельница»Октябрьский проспект, 125
Ресторан-гриль «Мюнхен»Октябрьский проспект, 120
Ресторан «Россия»ул. Ленина, 80
Столоваяул. Комсомольская, 12
Столовая «Апельсинка»ул. Кольцова, 3
Столовая «Дымка»ул. Производственная, 29
Столовая «Домашняя кухня»ул. Потребкооперации, 19
Столовая «Домашняя кухня»ул. Производственная, 35
Столовая «Домашняя кухня»ул. Некрасова, 69
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:
rottel@navigator-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 – 12254.
Объем – 5 п.л. Тираж подписан к печати:
по графику – 13.00, фактически – 13.00
Дата выхода из печати – 27.06.2021 г.
Дата выхода в свет – 28.06.2021 г.
№ 06 (506)

16+

Тираж 5000 экземпляров

Фото на обложке предоставлено
бизнес-школой «Сколково»

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

В кредитование вдохнули жизнь

Страховые взносы за I квартал увеличились на 7,9% по сравнению с тем же периодом прошлого года и достигли 460 млрд рублей. Положительная динамика наблюдалась во всех основных сегментах, кроме страхования имущества юридических лиц и инвестиционного страхования жизни, отмечается в «Обзоре ключевых показателей деятельности страховщиков» ЦБ РФ.

Основным драйвером развития страхового рынка в начале 2021 года стал существенный рост кредитного страхования жизни вслед за быстрым увеличением ипотечного и потребительского кредитования физлиц. Взносы по страхованию жизни заемщиков выросли почти на 20%, по страхованию от несчастных случаев и болезней — на 30%. Эта тенденция, скорее всего, сохранится до конца текущего года. По прогнозу Банка России, рост кредитования населения в 2021 году ускорится.

Низкие ставки по депозитам, а также увеличение доходности долговых инструментов — базового актива программ накопительного страхования жизни — поддержали интерес клиентов к продуктам НСЖ.

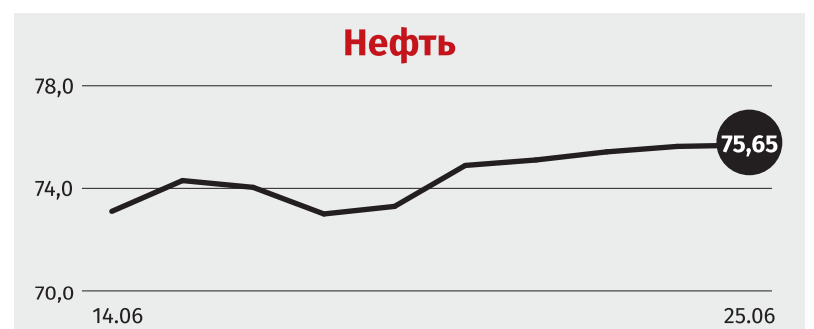
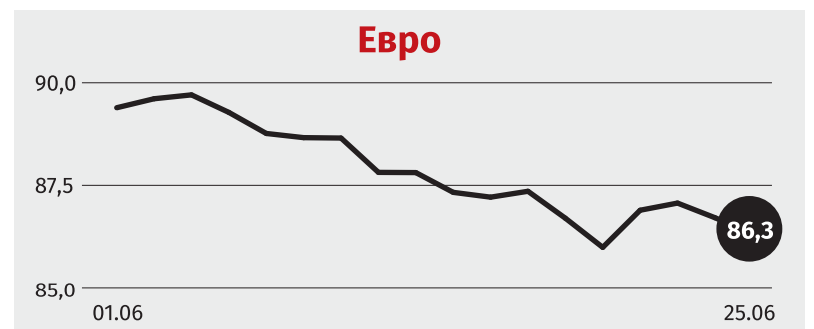
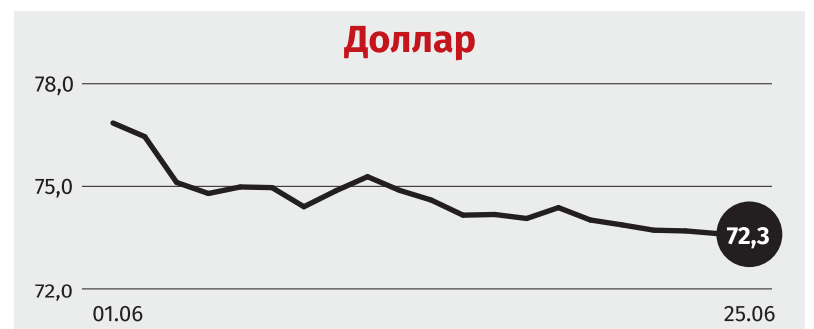
Сегмент добровольного медицинского страхования в целом вернулся к росту за счет перезаключения крупных корпоративных договоров. При этом продолжилось снижение премий по договорам с гражданами, индивидуальны-

ми предпринимателями и небольшими компаниями.

Рост числа выданных автокредитов, стоимости автомобилей и спроса на них в корпоративном сегменте способствовал увеличению взносов по автострахованию.

Страховые выплаты выросли за I квартал на 16,2%, до 185,3 млрд рублей, благодаря повышению выплат по завершившимся среднесрочным договорам инвестиционного страхования жизни. В то время как по большинству основных видов страхования наблюдалось сокращение выплат.

Рентабельность страхового рынка снизилась, но осталась на высоком уровне — 25,6%. Прибыль страховщиков в I квартале сократилась почти на треть, до 49,4 млрд рублей. При этом произошло изменение ее структуры: доля чистых доходов от страховой деятельности выросла, от инвестиционной деятельности — сократилась (в основном за счет валютной переоценки). ▲ (0+)



**ДОТРАНС
БАНК**
ПЕРВЫЙ Банк города Кирова

УДАЧНЫЙ СТАРТ НОВЫЙ ТАРИФ РКО ДЛЯ БИЗНЕСА

- **7 бесплатных платежей** в месяц в любые банки
- **бесплатное обслуживание** системы интернет-банк
- **0 ₽** открытие и обслуживание расчетного счета
- **до 200 000 ₽** переводы частным лицам без комиссии



(8332) 67-54-42 | www.dtb1.ru | Комсомольская, 12а

Реклама АО «Первый Дортрансбанк» лицензия ЦБ РФ № 3271. Более подробную информацию об услугах можно получить на сайте, по телефону или в офисе банка.

Маркетплейсы выросли на удаленке

В пандемию многие предприниматели были вынуждены оперативно выходить в онлайн. Локдаун в 2020 году и переход компаний на удаленку стимулировали интерес к маркетплейсам со стороны покупателей и предпринимателей, в том числе и нефинансовым маркетплейсам. По этому стратегическому пути идут финансовые организации. Какие возможности дает нефинансовый маркетплейс для бизнеса?

Если посмотреть на маркетплейсы в других отраслях, то можно увидеть, что такая модель упорядочивает отдельно взятый сегмент рынка, от чего выигрывают все заинтересованные стороны: и сам ресурс; и партнеры, которые получают площадку с высоким трафиком для продвижения своего товара/услуги со стабильным потоком клиентов; и клиенты за счет экономии времени, нервов и денег.

Клиенты хотят иметь возможность в одном месте в режиме онлайн найти, сравнить и приобрести необходимую услугу.

Растущий рынок

Банки тоже активно выходят за рамки своей узкопрофессиональной деятельности, развивают альтернативные каналы продаж и стремятся создавать партнерства с различными контрагентами. Тем более, что тренд на организацию маркетплейсов банкам диктует ЦБ РФ. Банк России уже создал свой финансовый маркетплейс в пилотном формате.

Поэтому владельцу бизнеса, его помощникам и управляющим теперь не нужно совершать массу рутинных действий, а концентрироваться на главных задачах — развитии компании и росте чистой прибыли. И банк «Хлынов» в этом — один из лучших помощников. Одним из первых в Кировской области «Хлынов» запустил на собственной платформе маркетплейс для бизнеса «Деловые решения»¹, предложив клиентам готовые решения в условиях цифровой трансформации. Маркетплейс имеет направленность B2B, предоставляя продукты и услуги бизнесу. Он призван помочь клиентам-юридическим лицам в выборе необходимых для ведения бизнеса сервисов. 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. Подробности предложений от партнеров маркетплейса «Деловые решения» узнавайте на сайте delo.bank-hlynov.ru.

Реклама в один клик

Остановимся подробнее на сервисе для предпринимателей Яндекс.Бизнес. Он объединяет несколько инструментов для привлечения клиентов и размещения рекламы в Интернете. Рекламная подписка — простой и удобный инструмент, который поможет автоматически запустить рекламу сразу на нескольких площадках Яндекса. Без специальных знаний можно запустить кампанию в Поиске, Картах, Услугах, Дзене, а также на более 40 тысячах сайтов рекламной сети компании. Пользователю нужно только



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

— Мы стремимся к разнообразию предлагаемых услуг, и наш маркетплейс постоянно пополняется новыми интересными предложениями для бизнеса. Помимо этого, клиент может быть уверен в предлагаемых дополнительных услугах, мы тщательно подходим к выбору партнеров, основываясь на качественном сервисе. Это действительно работающий инструмент помощи нашим предпринимателям, который поможет им приспособиться к новой реальности, оптимизировать бизнес-процессы, расширить рынок сбыта за счет качественных онлайн-каналов.



Сканируй QR-код и знакомься
с предложениями маркетплейса
для бизнеса

указать бюджет, информацию об акции или товары и приложить фотографии.

Затем алгоритмы «Яндекса» сами создадут объявление в соответствии с заданными параметрами, разместят его и оптимально распределяют бюджет.

Рекламная подписка доступна в двух вариантах — для офлайн и онлайн-бизнесов:

■ Для офлайн-организаций: подойдет бизнесам, у которых есть физическая точка, куда могут прийти клиенты. Например, рестораны, салоны красоты, автосервисы, магазины и т.д. Потенциальные клиенты придут в карточку организации в Яндексе и смогут сразу построить маршрут, позвонить, записаться онлайн или забронировать столик. Рекламные объявления появятся в Картах, Поиске, Дзене, Услугах, на сайтах партнеров Рекламной сети. Потенциальные клиенты, которые совершили любое действие в карточке, попадут в базу, с которой можно дальше работать. Вся аналитика уже настроена в разделе Статистика.

■ Для онлайн-организаций: подойдет Интернет-магазинам и компаниям, которые оказывают услуги онлайн или с выездом на дом. Потенциальные клиенты попадут на сайт организации или на страницу в соцсетях. Рекламные объявления появятся в Поиске, Дзене и на сайтах партнеров Рекламной сети. Если у вас пока нет сайта, можно воспользоваться конструктором.

— Рекламная подписка поможет небольшим бизнесам в сфере услуг и торговли получать реальные обращения, например, звонки или онлайн-записи, а не просто клики, — считают в Яндексе.

Система также порекомендует рамки бюджета: минимальную границу и максимальную, но можно выбрать любую сумму. Перед запуском пользователи могут указать оптимальный бюджет на три, шесть или двенадцать месяцев, или выбрать свой вариант.

Кроме того, Яндекс.Бизнес позволит вести учет имеющихся клиентов и изучать потенциальных. Его алгоритмы будут выделять тех, кто интересовался или пользовался услугами предпринимателя, и собирать их в группы в обезличенном виде. Например, все, кто в последние 90 дней приходил больше трех раз, попадут в Постоянные, а те, кто за это время не записывался, в Потерянные. С каждой группой можно будет контактировать с помощью рассылок Яндекса. Также в сервисе есть функция онлайн-записи, которая поможет бизнесу настроить запись на услуги или бронирование.

В помощь бизнесу

— На платформе маркетплейса для бизнеса «Деловые решения» мы собрали пул надежных бизнес-партнеров. Предложения от них — очень выгодные. Это реальный инструмент помощи нашим предпринимателям, который поможет им приспособиться к новой реальности, оптимизировать бизнес-процессы, а также расширить рынок сбыта за счет качественных онлайн-каналов продаж, — комментируют в банке «Хлынов». ♣



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

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

¹ Услуги на платформе b2b маркетплейс для бизнеса «Деловые решения» предоставляются третьими лицами, за действия которых Банк ответственности не несет

ИП

ИП и онлайн-касса: кто должен применять с 1 июля

С 1 июля 2021 года заканчивается четвертая волна контрольно-кассовой реформы. С этой даты индивидуальные предприниматели, работающие без онлайн-касс, обязаны перейти на применение ККТ (Федеральный закон от 22.05.2003 № 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в РФ»).

В Кировской области это коснется порядка 5 тысяч предпринимателей, которым необходимо заранее приобрести, установить кассовую технику и настроить необходимое программное обеспечение.

Есть определенные категории предпринимателей, которые в соответствии с положениями статьи 2 от 22.05.2003 №54-ФЗ смогут работать без ККТ и после 1 июля 2021 года. К ним относятся налогоплательщики, осуществляющие следующие виды деятельности: сдача в аренду квартир, продажа газет, ремонт обуви, услуги нянь и т.д.; предприниматели на патенте, оказывающие услуги в сфере дошкольного образования, остекления балконов, ухода за домашними животными, ремонта зданий, ремонта и пошива швейных изделий, ремонта мебели, химчистки и др.; предприниматели, работающие в отдаленных или труднодоступных местностях; предприниматели — плательщики налога на профессиональный доход.

За осуществление расчетов без ККТ предприниматели могут быть привлечены к административной ответственности (ч. 2 ст. 14.5 КоАП РФ). ▲ (0+)

Бизнес стимулируют госзакупками

ГосДума РФ приняла во втором чтении законопроект об увеличении доли госзакупок у субъектов малого бизнеса (МСП) и социально ориентированных некоммерческих организаций (СОНКО) с 15% до 25% по действующей редакции 44-ФЗ с 1 января 2022 г. Помимо этого, законопроект дополнен нормой по сокращению сроков оплаты по госконтрактам. По госзакупкам у малого бизнеса, извещения о прове-

дении которых размещены в ЕИС в сфере закупок в течение 2022 г., – до 10 дней, после 1 января 2023 года – до 7 дней. По остальным госзакупкам – до 15 дней и до 10 дней соответственно.

Ранее на ПМЭФ президент РФ Владимир Путин предложил увеличить долю госзакупок и закупок го-

скомпаниями у МСП до не менее 25%. По словам Путина, эта планка должна действовать не только для госкомпаний, закупки которых регулируются 223-ФЗ (закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»), но и для заказчиков, работающих в рамках контрактной системы (44-ФЗ). По действующей редакции 223-ФЗ (регулирует закупки госкомпаний) госкомпаниям должны закупать у субъектов МСП не менее 20% годового стоимостного объема договоров. ▲ (0+)

ИИ

Время платить по счетам

Какие последствия могут быть, если не подать декларацию 3-НДФЛ или не уплатить налог? Частные лица, получившие в 2020 году доход и обязанные подать декларацию, должны были сделать это не позднее 30 апреля текущего года и уплатить налог по представленной декларации — не позднее 15 июля. В Кировской области количество физлиц, декларирующих свои доходы ежегодно увеличивается. Если на 1 июня 2020 года было представлено 103 584 налоговых деклараций по форме 3-НДФЛ, на 1 июня 2021 года — 129 044 (124,6 %).

Основная категория граждан, обязанных представить декларацию — это физические лица, получившие доходы от продажи недвижимого имущества и транспортных средств, находившегося в собственности менее 3 (5) лет. Их количество ежегодно составляет порядка 40 тысяч человек.

В текущем году по состоянию на 1 июня из 42 334 физлиц, обязанных представить налоговую декларацию по форме 3-НДФЛ, исполнили обязанность и задекларировали доходы 21 660 человек или 51%. Еще 4 286 граждан представили пояснения об отсутствии обязанности декларировать доходы по объективным причинам. К таковым относятся, например,

ситуация, когда доходы получены в порядке дарения от близких родственников, или не от продажи, а от перераспределения долей в праве собственности. Остальные обязаны задекларировать полученные доходы и уплатить положенный налог либо представить в налоговый орган пояснение, подтверждающее отсутствие обязанности представлять декларацию и уплачивать НДФЛ.

В текущем году впервые в отношении физлиц, которые были обязаны, но не представили декларации по доходам, полученным в 2020 году, налоговый орган будет проводить камеральную проверку на основе имеющихся документов о плательщике и о его доходах (№ 325-ФЗ от 29.09.2019, которым внесены дополнения в Налоговый кодекс (ст. 88 и ст. 214.10)). Речь идет о доходах, полученных от продажи недвижимого имущества либо в порядке дарения. Камеральная проверка проводится в течение 3-х месяцев со дня следующего за днем истечения установленного срока уплаты налога — 15 июля. В случае, если доходы от продажи имущества будут менее, чем суммы имущественного вычета (1 млн руб. или 250 тыс. руб.), сумма налога будет равна нулю, однако тот факт, что декларация не была представлена в установленный законом срок (до 30 апреля), предусмотрена налоговая ответственность в виде штрафа — не менее 1 тыс. рублей (п. 1 ст.119 Налогового кодекса). ▲ (0+)

Инвестиции уходят в массы

С начала года частные лица в Кировской области открыли более 3,4 тыс. индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС). Их количество выросло на 13% и на 1 апреля 2021 года превысило 30 тысяч единиц. На конец первого квартала текущего года ИИС были открыты у 2,4% жителей области. Об этом свидетельствуют данные Московской биржи. «Привлекательность индивидуальных инвестиционных счетов продолжает расти. Жители области ищут альтернативные финансовые продукты для получения пассивного дохода, — отметил

Сергей Крюков, управляющий Отделением Киров Банка России. — Средства на ИИС можно использовать для покупки акций, облигаций, паев паевых инвестиционных фондов, других ценных бумаг. При этом граждане должны понимать, что средства, размещенные на ИИС, не застрахованы государством. Поэтому, прежде чем выйти на фондовый рынок, начинающий инвестор должен внимательно изучить особенности финансовых инструментов, адекватно оценить возникающие риски и помнить, что инвестиции могут не только принести повышенный доход, но и стать убыточными». ▲ (0+)

ИИ

Не занимайтесь самолечением

— Никто не будет спорить, что профилактика здоровья эффективнее и дешевле лечения. Зданиям и сооружениям точно так же нужна профессиональная профилактика. Для чего, спросите вы? — Дмитрий Журавлев, директор компании ООО «Кировпромбезопасность».

Пока не поздно пить «Боржоми»

Недавно я переболел COVID-19. Сначала ничего не предвещало беды, а потом все случилось очень быстро. В больницу обратился не сразу и из-за этого схватил тяжелую степень болезни. Коронавирус вылечили, но восстанавливаюсь до сих пор.

Врачи в больнице рассказывали, что мало кто думает о своем здоровье и его профилактике. Большинство пациентов обращаются, когда уже стало все плохо. И, соответственно, тяжесть болезни и масштаб последствий увеличиваются.

И я подумал, а ведь от нашей работы это ничем не отличается. Большинство собственников зданий и сооружений, или лиц их эксплуатирующих, точно так же мало задумываются о их состоянии, пока не начнутся ощутимые проблемы. А потом стоимость «лечения» здания резко возрастает, и иногда даже ведет к «смерти» (обрушению).

Никто не будет спорить, что профилактика здоровья эффективнее и дешевле лечения. Зданиям и сооружениям точно так же нужна профессиональная профилактика. Для чего, спросите вы?

- Подтвердить отсутствие или наличие «болезней» (оценить фактическое состояние);
- выявить «болезни» на ранних стадиях (найти скрытые дефекты);
- оценить степень тяжести «болезни» и предложить самое эффективное лечение.

Амбулаторная карта вашего здания

Работа экспертов по обследованию зданий и сооружений мало чем отличается от работы врачей, методология обследования схожая:

1. Первым делом собирается анамнез — подробный расспрос заказчика о целях обследования и причинах обращения к нам, истории и условиях эксплуатации здания, наличия документации, и других важных факторах.
2. Предварительный (первичный) осмотр — выезжаем на объект и оцениваем обстановку и состояние своими глазами, собираем и изучаем документацию.
3. Составляем (или уточняем) программу обследования, исходя из первичных данных.
4. Полный подробный осмотр: проводим обмеры, фотографирование, выявляем и фиксируем дефекты и повреждения конструкций, отклонения от норм и документации. На основании результатов такого визуального обследования назначается точечная инструментальная диагностика.
5. Назначаем «анализы» — при необходимости проводим отбор проб материалов и их лабораторные испытания (например, грунты основания фундаментов, пробы кирпича и бетона).
6. Инструментальное обследование — здесь существует широкий спектр специальных исследований с помощью приборов и оборудования, из которых выбираются необходимые. Неразрушающий контроль прочности, толщинометрия, термометрия, дефектоскопия и т.п. В результате такой диагностики и результатов анализов мы получаем глубокие данные о характеристиках конструкций, наличии скрытых дефектах — все то, что не видно невооруженным глазом.



7. Анализ результатов обследования — выявление истинных причин образования повреждений, и оценка реального состояния с учетом всех факторов. То есть ставится диагноз — самый важный этап. Простых объектов, где сразу все понятно и результаты исследований явные, очень мало. Обычно эксперт изучает и анализирует все имеющиеся данные, в том числе косвенные, и принимает обоснованное решение на фактах. Иногда назначаются дополнительные исследования.
8. Назначение «лечения» — эксперт разрабатывает конкретные и подробные рекомендации по устранению дефектов и повреждений, изменению вредных условий эксплуатации, приведению здания в соответствие с нормами. Часто это сопровождается разработкой проектной документации и сметы.
9. Составление тех. отчета — здесь подробно описываются объект обследования, дефекты и повреждения, проведенные испытания с инструментальной диагностикой и их результаты, выводы и заключения, все материалы по обследованию, рекомендации и решения. С этим «рецептом» заказчик может сразу приступить к «лечению» здания.

Инвестиции в безопасность

Как видите, все не просто. Грамотно провести обследование, которое будет объективно и достоверно, могут только специалисты.

Не занимайтесь самолечением — потеряете время, нервы и деньги! И запомните — своевременно проведенное обследование здания в любом случае сэкономит ваши средства.

Обращайтесь в нашу компанию — мы подскажем как снизить затраты на обследование и восстановление, и превратить их в инвестиции в безопасную эксплуатацию здания. ♣



г. Киров, ул. Профсоюзная, 1
(БЦ «Кристалл»), оф. 1105

21-51-50, 8-900-526-0619

kpb43.ru kipb@mail.ru kirovprombez

Комплексный подход: чтобы инженерные системы служили долго



— В любом технически сложном сооружении, системе, приборе могут произойти поломки, выходы из строя той или иной части. Этих неприятных ситуаций можно избежать, доверив обслуживание профессионалам, — считает Юрий Баранов, руководитель ООО «АТК Теплогаз».

Наш коллектив работает с различными инженерными системами жизнеобеспечения 25 лет. Помимо проектирования и монтажа мы занимаемся и обслуживанием того, что смонтировали. Безусловно, сети и системы нужно правильно содержать и обслуживать, тогда они прослужат долго.

Так, мы занимаемся обслуживанием инженерных систем в торговых центрах ЦУМ и «Крым». Причем, с центральным универсамом мы работаем 10 лет с момента строительства нового здания. В ЦУМе система коммуникаций одна из самых сложных среди торговых объектов области.

Гибкость сервиса

Есть список регламентных работ, которые мы выполняем в определенный промежуток времени. Например, не просто пришли и поменяли фильтры, а отрегулировали индивидуальные настройки климата.

График обслуживания систем часто исходит из рекомендаций завода-производителя на определенные виды работ. Кроме того, так как мы досконально знаем систему, то составляем график и самостоятельно, согласовывая его с заказчиком. Например, в том же ЦУМе все работы

проводятся в нерабочее время. Так как руководство ТЦ не пойдет на то, чтобы посетителям хоть что-то мешало совершать покупки.

Филиал компании «Росплазма» также наш клиент. Подразделения разбросаны по Кировской области и Приволжскому федеральному округу. Мы работаем с климатическим оборудованием, чтобы персоналу и донорам было комфортно, а также помогаем, чтобы кровь и ее препараты хранились в определенных условиях. И делаем это в достаточно отдаленных от Кирова точках.

Системные решения

Имея большой опыт, мы подстраиваемся под запросы и потребности клиентов. У ЦУМа — это абонентское обслуживание с соответствующей системой оплаты. Мы выполняем все регламентные работы, которые прописаны в приложении к договору. Также за абонентскую плату мы осуществляем аварийные выезды.

На объектах мы обслуживаем системы водопровода, канализации, противопожарного водопровода, отопления и вентиляции. Кстати, у нас есть лицензия МЧС на проведение работ и обслуживание противопожарных систем.

Безусловно, есть в списке обслуживаемых объектов и котельные. Большинство из них останавливаются только на две недели в год. Чтобы уложиться в регламентный срок, мы диагностируем комплекс заранее, узнаем и заказываем оборудование.

Нюансы обслуживания

В одном из предлагаемых нами вариантов обслуживания в стоимость входит определенный набор расходников и запасных частей. Либо же все необходимое для ремонта по факту согласовывается с заказчиком и оплачивается им самим. Все очень индивидуально.

Есть вариант вызова наших специалистов по необходимости. Это такой же вид комплексного обслуживания. Под него подпадает опрессовка, которая проводится каждый год. Достаточно сложная процедура, и далеко не у всех получается ее выполнить самостоятельно. Мы полностью опрессуем систему: проведем гидравлические испытания, промывку системы отопления, обеспечим присутствие представителя тепловых сетей и получим допуск к эксплуатации на следующий период.

Если компания работает с нами долгосрочно, мы сами подсказываем, когда и что лучше сделать. Чтобы, в том числе, вовремя получать нужные документы.

Бонус за сотрудничество

Еще один из плюсов сотрудничества с нами — это гарантия. Если мы монтируем

какую-то из систем на объекте «под ключ» и сразу берем ее на обслуживание, то продлеваем заводскую гарантию до трех лет. В этом варианте, если что-то случится, мыотремонтируем оборудование.

Нужно понимать, что стандартная гарантия не всегда удобна. Срок исполнения гарантийных обязательств (замена по гарантии) зачастую не соответствует ожиданиям заказчика. А также сэкономив на покупке оборудования в других городах, в случае поломки заказчик рискует оказаться в такой ситуации, когда их кормят «завтраками» о приезде сервисной службы.

При наступлении гарантийного случая, мы сами снимем оборудование, отвезем в наш сервисный центр, проконтролируем ремонт и вернем обратно в систему. Очень удобно, что всем этим занимаются специалисты «АТК Теплогаз», не нужно привлекать людей со стороны и контролировать их действия самому, не являясь при этом подготовленным в сфере инженерных коммуникаций. Можно просто довериться профессионалам и не получать комплексное обслуживание. Наслаждаться жизнью, забыв о проблемах, ведь их обязательно решат. ♣



📍 Киров, 1-ый Кирпичный пер., 15

☎ (8332) 51-07-90

🌐 atkteplogaz.ru

Ключевая ставка ускоряет шаг

Центробанк повысил ключевую ставку до 5.5% годовых и впервые сделал среднесрочный прогноз. Так, к концу 2021 г. ставка может составить 5,8%, к концу 2022 г. — 6,3%, а к 2023 г. ЦБ планирует снова уменьшить показатель ключевой ставки. Что это значит для инвесторов и экономики страны?



Наталья Орлова,
главный экономист «Альфа-Банка», руководитель Центра макроэкономического анализа

ЦБ повысил ставку еще на 50 б.п. до 5,5%

ЦБ сегодня повысил ключевую процентную ставку на 50 б.п. Это решение соответствует ожиданиям 70% аналитиков, опрошенных агентством Bloomberg, то есть новому консенсус-прогнозу, который сменил предыдущие ожидания повышения на 25 б.п. только после того как опубликованные данные по инфляции оказались выше ожиданий. Риторика ЦБ остается очень жесткой, и в самом пресс-релизе теперь содержится четкое указание на продолжение повышения ставки на следующих заседаниях по ставке. Кроме того, в пресс-релизе нет прогнозного диапазона по инфляции на 2021 год, что является еще одним подтверждением роста инфляционной неопределенности.

Инфляция составила 6,0% г/г в мае, оказавшись выше ожиданий

Пресс-релиз ЦБ очень сильно сосредоточен на инфляционных рисках, которые проявились в быстром росте цен в мае. Росстат сообщил о росте цен на 0,7% м/м в мае, что указывает на отсутствие замедления по сравнению со среднемесячным уровнем за четвертый месяц 2021 года, годовая инфляция в мае достигла 6,0% г/г. Как в непродовольственном, так и в продовольственном сегментах рост цен г/г продолжал ускоряться: в непродовольственном сегменте рост цен ускорился до 6,7% г/г, тогда как в продовольственном инфляция составила 7,4% г/г. Согласно пресс-релизу ЦБ, годовая инфляция ускорилась до 6,15% на 7 июня. Это идет вразрез с первоначальными ожиданиями, согласно которым годовая инфляция должна была выйти на пиковый уровень в марте этого года и далее начать замедляться.

Прогноз по инфляции ухудшается по причине как внешних, так и внутренних факторов

Мы опасаемся, что инфляционные риски усиливаются в силу целого ряда различных факторов. Во-первых, восстановление мировых сырьевых рынков происходит гораздо более быстрыми темпами, чем можно было предположить. Во-вторых, транспортные расходы в мире также растут из-за перебоев в мировых торговых цепочках, и этот фактор, судя по всему, сохранится. В-третьих, восстановление российской экономики ускоряется — безработица снизилась до 5,2% в апреле, тогда как количество мигрантов, зарегистрированных в России на месячной основе, удвоилось в последние месяцы по сравнению с началом года. Этот инфляционный риск, связанный со спросом, может усиливаться и на фоне роста спроса на кредиты, который стимулируется жесткой риторикой ЦБ — розничные кредиты росли темпом 2% м/м в последние месяцы. Наконец, учитывая приближающиеся выборы в сентябре 2021 года, нет ясности, до какой степени динамика продовольственных цен в полной мере отражает рыночный тренд: как только необходимость административных ограничений роста цен уйдет с повестки дня, продовольственная инфляция может опять ускориться. Все эти факторы объясняют нарастающие опасения в отношении траектории инфляции.

Курс рубля и приток средств на рынок ОФЗ — важные факторы для наблюдения

Надежды на достижение потолка по росту цен в ближайшие месяцы связаны с двумя факторами. Во-первых, это объем нового урожая, который, хочется надеяться, будет высоким и обеспечит условия для дезинфляции с конца этого года. Во-вторых, есть надежды на то, что повышение локальных ставок в сочетании с ослаблением геополитической напряженности (встреча В. Путина и Д. Байдена) могут способствовать укреплению курса рубля. Эта надежда на сильный рубль, тем не менее, исходит из двух важных предпосылок: во-первых, из предпосылки, что рост сырьевых цен продолжится (однако существует риск, связанный со снятием иранских санкций) и, во-вторых, что рынки СФР выиграют от притока капитала (однако ФРС может перейти к ужесточению своей политики). Мы считаем, что возвращение иностранных инвесторов на рынок ОФЗ будет важным фактором для наблюдения в ближайшие месяцы.

Жесткие ожидания по решению по ставке на заседании 23 июля и до конца года

Исходя из риторики ЦБ и динамики инфляции, мы ожидаем, что ЦБ вынужден будет сместить ставку выше ее нейтрального коридора 5,0-6,0% в этом году. Мы ожидаем, что она составит 6,5% по итогам этого года при условии, что ЦБ проведет еще одно повышение ставки на 50 б.п. на заседании 23 июля.



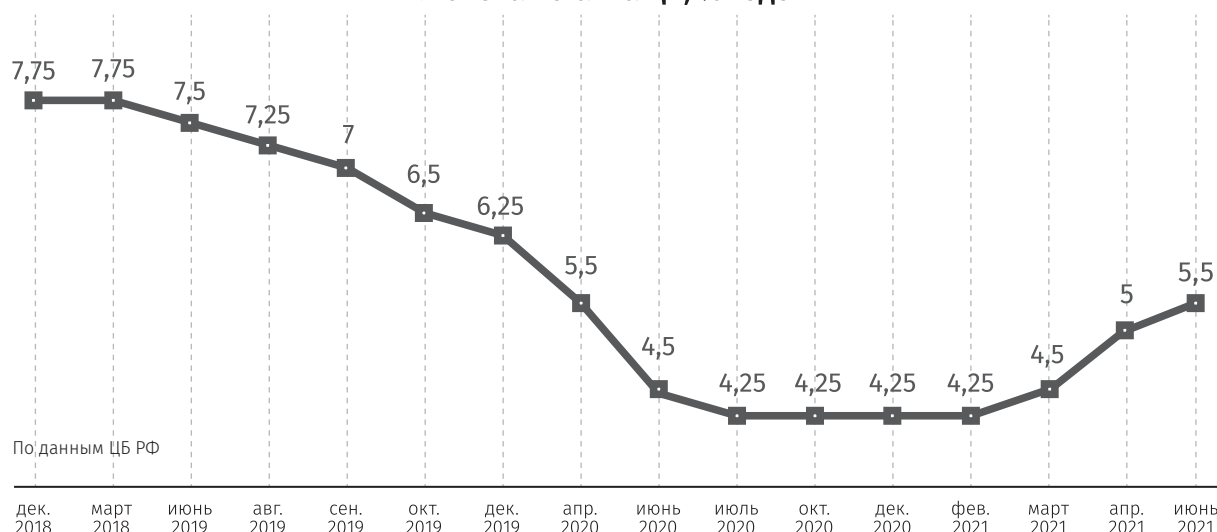
Евгений Кошелев,
директор офиса
рыночных
исследований
и стратегии Росбанка

— Краткие итоги заседания Банка России — повышение ключевой ставки на 50 б.п. (до 5.50%) и готовность повышать ключевую ставку на последующих заседаниях — полностью соответствуют набору предпосылок, накопленных с конца прошлого заседания. Очевидно, регулятор оказался удивлен, впрочем как и все мы, инфляционной траекторией и устойчивостью инфляционных ожиданий. Однако майская инфляция — лишь вершина айсберга, так как впереди предстоит урожайный сезон и любой сбой в сезонной модели цен будет отражаться на годовых оценках инфляции и ожидани-

ях потреби-
телей. В этой
связи, тезис о
нахождении ин-
фляции выше теку-
щих прогнозов выгля-
дит довольно значимым, но
слабо поясненным — насколько
прогнозы остаются позади и потребу-

ется ли их пересмотр на ближайшем заседании. Кроме того, регулятор минимизировал дискуссию о характере инфляционной динамики, в то время как западные центральные банки довольно решительно придерживаются версии об инфляции «переходного периода» — не получится ли так, что сейчас регулятор борется с внешней инфляцией, а следующем году окажется в состоянии сверхжестких денежно-кредитных условий. Пока мы исходим из аккуратной предпосылки о повышении ставки на 25 б.п. на следующем заседании в июле. ▲ (0+)

Ключевая ставка ЦБ, % годовых



Почему увеличили ключевую ставку?

Председатель Банка России Эльвира Набиуллина отметила три основные причины, повлиявшие на решение ЦБ повысить ключевую ставку именно сейчас.

Глава ЦБ РФ Эльвира Набиуллина объяснила решение регулятора о повышении ключевой ставки. Инфляционное давление заметно усилилось.

— Это требует от нас продолжения активных действий для обеспечения ценовой стабильности. Мы видим необходимость дальнейшего повышения ключевой ставки на ближайших заседаниях. Остановлюсь подробнее на факторах сегодняшнего решения, — прокомментировала Набиуллина.

1. Рост инфляции. Цены в 2021 г. заметно выросли, из-за чего прогноз по инфляции был пересмотрен и увеличен на 1% по сравнению с прогнозными значениями на начало года. В марте 2021 г. уровень официальной инфляции составил 5,8%, в то время как цель ЦБ по инфляции — 4%. Частичное закрытие границ привело к тому, что деньги остаются внутри страны, повышается уровень внутреннего потребления и спроса, падает уровень безработицы, восстанавливаются доходы населения. Денег становится больше, что приводит к разгону инфляции. Увеличение ставки сразу на 0,5 п.п. позволит в будущем избежать жестких мер по сдерживанию и замедлению инфляции. Лучше повысить ключевую ставку сейчас, иначе сдержать разогнавшуюся инфляционную спираль будет гораздо сложнее.

2. Экономическая активность. Активность покупателей растет быстрыми темпами, большинство отраслей выходят на докризисные значения. Оборот розницы за I квартал 2021 г. уже приблизился к допандемийным значениям. Предложение не успевает за ростом спроса, наша экономика восстанавливается более быстрыми темпами, чем предполагалось. Это подтверждает и пересмотр прогнозных значений по ВВП, которое было увеличено в апреле 2021 г.

3. Мягкая денежно-кредитная политика. Сейчас денежно-кредитные условия достаточно мягкие, однако Банк России планирует вернуться к более нейтральной денежно-кредитной политике. Кредитование продолжает расти. Повышение ключевой ставки приведет к росту банковских депозитов в будущем. Процент по вкладам будет повышаться, но и процент по кредитам ждет рост. С 1 июля 2021 г. ЦБ планирует отменить докризисные меры поддержки банков, вернув к допандемийному уровню коэффициенты риска по потребительским кредитам. То есть уровень надбавок будет значительно выше. Банки будут брать деньги в долг у ЦБ под более высокий процент, ставки по кредитам вырастут.

Что это значит для инвесторов?

Ключевая ставка — это один из инструментов, который позволяет Центробанку контролировать курс рубля и влиять на экономику в стране. Повышение ставки повлияет на фондовый рынок, увеличатся ставки по депозитам и доходность облигаций, за счет чего может ожидать некоторое снижение спроса на акции.

Что касается рынка облигаций, если же Центробанк ставку повышает, то старые облигации дешевеют, потому что новые обеспечивают их владельцам большую доходность (растет ставка ЦБ, значит растет процент от облигаций). На стоимость акций ключевая ставка тоже влияет. В общем повышение ключевой ставки — время новых возможностей для инвесторов.

Стройка выходит

Пандемия и кризис ударили по строительной отрасли региона. В 2020 году было введено всего 460,4 м² жилья.

В региональном Минстрое считают, что, для кризисного года это хороший результат. Средняя стоимость жилья на первичном рынке в 2020 году выросла до 48 тыс. рублей за «квадрат». Эксперты считают, что рынок недвижимости начнет восстановление в середине года. Статистика Кировстата фиксирует, что по итогам января — апреля 2021 года наблюдается увеличение темпов жилищного строительства на 32,2% по сравнению с аналогичным периодом 2020 года. ▲ (0+)

Распределение жилищного строительства застройщиков в Кировской области по срокам выдачи разрешения на строительство

Год выдачи разрешения на строительство	Строящихся домов		Жилых единиц		Совокупная S жилых единиц	
	ед.	%	ед.	%	м²	%
до 2012	1	1,6%	144	1,7%	5 723	1,4%
2013	2	3,2%	12	0,1%	1 616	0,4%
2014	1	1,6%	130	1,5%	5 029	1,2%
2015	5	8,1%	1 071	12,5%	39 593	9,8%
2016	15	24,2%	2 456	28,6%	105 550	26,1%
2017	1	1,6%	142	1,7%	7 054	1,7%
2018	11	17,7%	1 572	18,3%	77 450	19,1%
2019	10	16,1%	1 174	13,7%	60 923	15,1%
2020	11	17,7%	1 147	13,4%	61 028	15,1%
2021	5	8,1%	741	8,6%	40 643	10,0%
Общий итог	62	100%	8 589	100%	404 609	100%

Распределение жилищного строительства застройщиков в Кировской области по планируемым срокам ввода объектов в эксплуатацию

Объявленный срок ввода в эксплуатацию	Строящихся домов		Жилых единиц		Совокупная S жилых единиц	
	ед.	%	ед.	%	м²	%
2021	25	40,3%	3 521	41,0%	161 062	39,8%
2022	29	46,8%	3 789	44,1%	171 883	42,5%
2023	8	12,9%	1 279	14,9%	71 664	17,7%
Общий итог	62	100%	8 589	100%	404 609	100%

Структура строящихся застройщиками домов в разрезе этажности

Этажей	Строящихся домов		Жилых единиц		Совокупная S жилых единиц	
	ед.	%	ед.	%	м²	%
1 - 3 этажа	2	3,2%	12	0,1%	1 616	0,4%
4 - 8 этажей	11	17,7%	949	11,0%	47 527	11,7%
9 - 12 этажей	16	25,8%	1 514	17,6%	81 477	20,1%
13 - 17 этажей	13	21,0%	2 422	28,2%	116 438	28,8%
18 - 24 этажа	20	32,3%	3 692	43,0%	157 551	38,9%
Общий итог	62	100%	8 589	100%	404 609	100%

Строительство жилья профессиональными застройщиками

Кировская область	июнь 2021
Текущий объем строительства, м² на июнь 2021	Средняя площадь строящихся квартир, м² на июнь 2021
404 609	47,1
-36,2% к июню 2020	-0,6% к июню 2020
Среднемесячный ввод жилья застройщиками, м² за последние 12 мес.	Средняя цена за 1 м², ₽ на июнь 2021
22 483	38 985
+2,4% к предшествующим 12 мес.	Доля ввода жилья застройщиками за последние 12 мес.
Количество выданных ипотечных жилищных кредитов (ИЖК) под ДДУ за апрель 2021	57,6%
282	+2,3 п.п. к предшествующим 12 мес.
+49,2% к апрелю 2020	Средневзвешенная ставка по ИЖК под ДДУ, % за апрель 2021
	5,81
	-1,11 п.п. к апрелю 2020

Территориальное распределение жилищного строительства застройщиков в Кировской области

Застройщики жилья в Кировской области осуществляют строительство только в 1 территориальном образовании

Район / Населенный пункт	Строящихся домов		Жилых единиц		Совокупная S жилых единиц	
	ед.	%	ед.	%	м²	%
Киров	62	100%	8 589	100%	404 609	100%
	62	100%	8 589	100%	404 609	100%

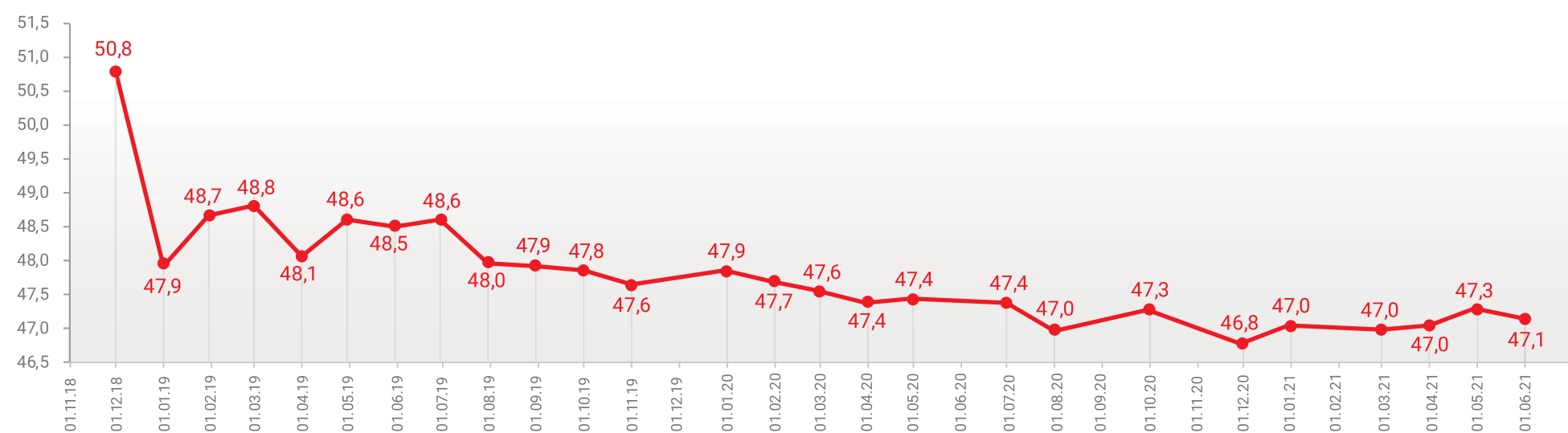
Самые высокие строящимися дома с жилыми единицами в Кировской области

Этажей	Застройщик	Вид объекта	ЖК
20	ГК Железно	многоквартирный дом	РозаЛЮКС
	СМУ-5	многоквартирный дом	Дом по ул. Сурикова, 31/4
18	Кировский ССК	многоквартирный дом	Слобода Курочкины
	Кировский ССК	многоквартирный дом	Метро
	Кировский ССК	многоквартирный дом	Береговой
	Кировский ССК	многоквартирный дом	Тимирязев
	ПРС фирма АРСО	многоквартирный дом	По улице Архитектора Валерия Зянкина
17	СК Кировспецмонтаж	многоквартирный дом	Чистые Пруды
	СК Кировспецмонтаж	многоквартирный дом	На Юго-западе
	Стройсоюз	многоквартирный дом	Green City
	Холдинг КЧУС	многоквартирный дом	Флагман
	СК Кировспецмонтаж	многоквартирный дом	Озёрки
16	Новый дом	многоквартирный дом	Вернисаж
	Новый дом	многоквартирный дом	По улице Архитектора Валерия Зянкина
15	СК ДомИнвест	многоквартирный дом	По ул. Ленина, 145
	ГК Железно	многоквартирный дом	Метроград
	Кировский ССК	многоквартирный дом	Дом по пер. Тиминский, 6
	СХ Союз	многоквартирный дом	Дом по ул. Анжелия Михеева, 18а

* По данным erzrf.ru, Росстата, Росреестра, Банка России

из рецессии

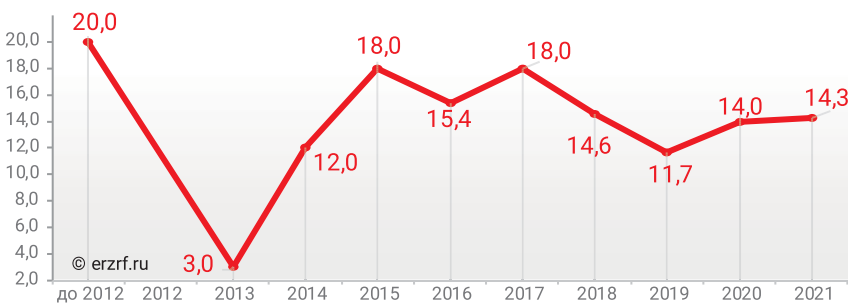
Динамика изменения средней площади строящихся жилых единиц в Кировской области, м²



Распределение жилищного строительства застройщиков в Кировской области по материалам стен строящихся домов

Материал стен	Строящихся домов		Жилых единиц		Совокупная S жилых единиц	
	ед.	%	ед.	%	м²	%
кирпич	34	54,8%	3 462	40,3%	172 714	42,7%
монолит-кирпич	12	19,4%	1 831	21,3%	95 378	23,6%
панель	10	16,1%	1 974	23,0%	86 023	21,3%
блочный	6	9,7%	1 322	15,4%	50 494	12,5%
Общий итог	62	100%	8 589	100%	404 609	100%

Распределение средней этажности строящихся жилых единиц Кировской области по годам выдачи разрешения на строительство, этажей



ТОП застройщиков Кировской области по объемам строительства (по состоянию на июнь 2021 года)

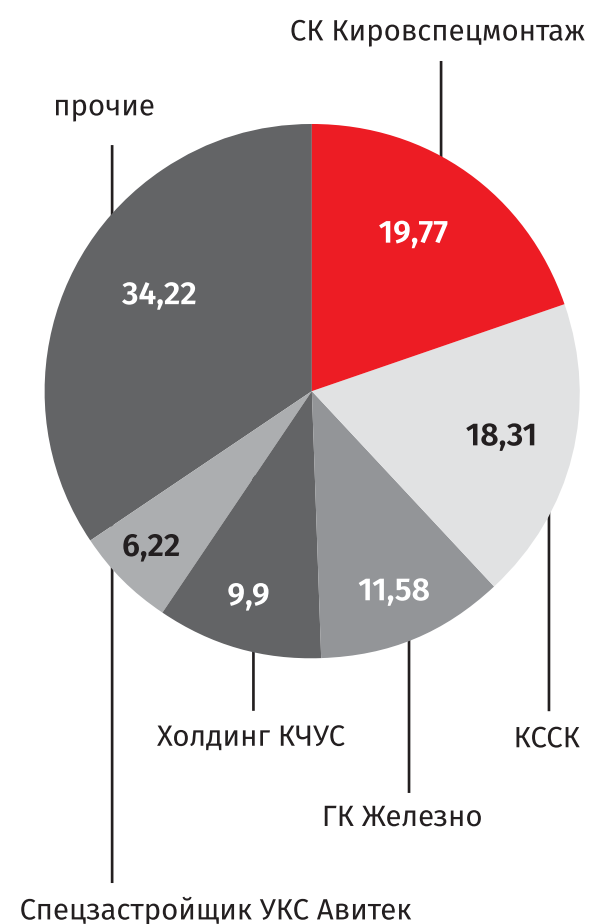
№	Застройщик	Строящихся домов		Жилых единиц		Совокупная S жилых единиц	
		ед.	%	ед.	%	м²	%
1	СК Кировспецмонтаж	9	14,5%	1 841	21,4%	94 325	23,3%
2	Кировский ССК	11	17,7%	2 232	26,0%	87 370	21,6%
3	ГК Железно	9	14,5%	1 004	11,7%	52 371	12,9%
4	Холдинг КЧУС	6	9,7%	1 053	12,3%	47 255	11,7%
5	Спецзастройщик УКС Авитек	6	9,7%	459	5,3%	27 381	6,8%
6	Фирма Маяковская	3	4,8%	334	3,9%	20 179	5,0%
7	Новый дом	4	6,5%	438	5,1%	19 769	4,9%
8	СХ Союз	2	3,2%	308	3,6%	12 874	3,2%
9	Стройсоюз	2	3,2%	192	2,2%	11 882	2,9%
10	СМУ-5	1	1,6%	144	1,7%	5 723	1,4%
11	ПРС фирма АРСО	1	1,6%	187	2,2%	5 194	1,3%
12	МЖК Родина	1	1,6%	130	1,5%	5 029	1,2%
13	СК ДомИнвест	1	1,6%	84	1,0%	4 457	1,1%
14	Сретенский Посад	1	1,6%	52	0,6%	3 249	0,8%
15	Фирма СТЭН	1	1,6%	50	0,6%	2 690	0,7%
16	ПС Недвижимость	1	1,6%	63	0,7%	2 660	0,7%
17	ТехКом-Строй	2	3,2%	12	0,1%	1 616	0,4%
18	ОКС завода ОЦМ	1	1,6%	6	0,1%	585	0,1%
Общий итог		62	100%	8 589	100%	404 609	100%

* По данным erzrf.ru, Росстата, Росреестра, Банка России

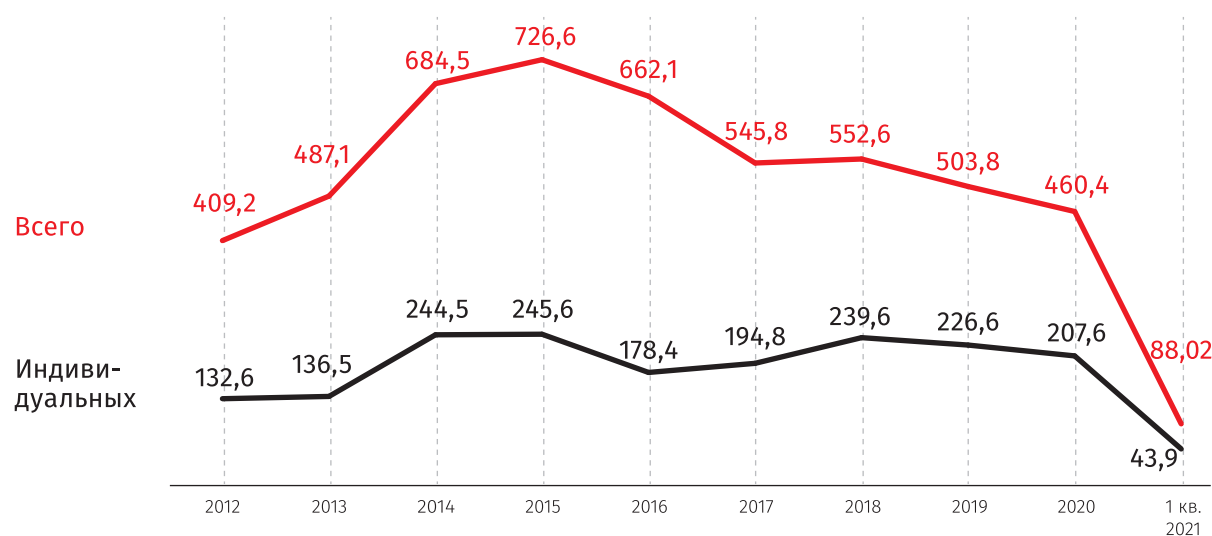
Динамика средних цен на жилую недвижимость в Кировской области в 1 квартале, тыс. рублей



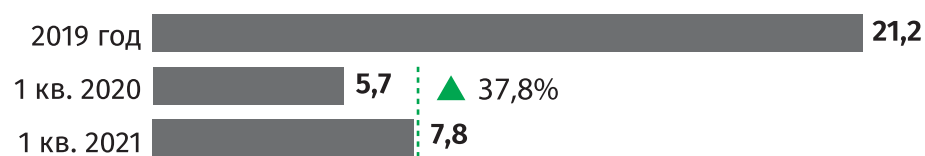
Доля компаний в регионе по объему текущего строительства на 01.06.2021, %



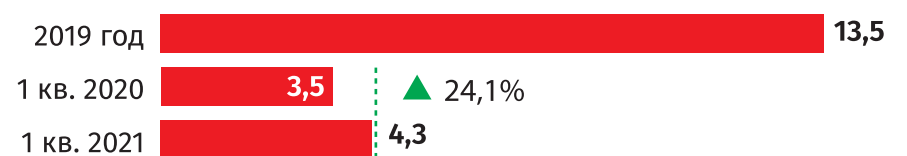
Ввод в действие жилых домов в Кировской области, тыс. кв.м.



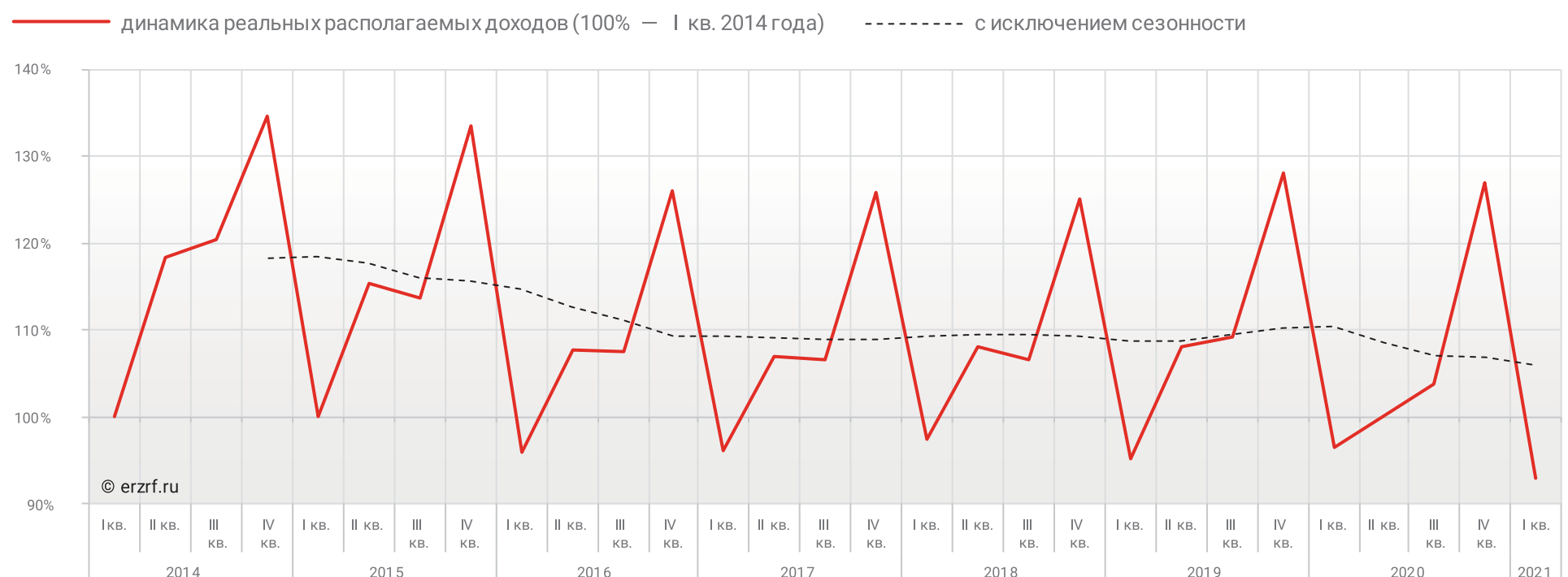
Объем выданных жилищных кредитов за год, млрд рублей



Количество выданных жилищных кредитов за год, тыс. ед



Накопленное изменение индекса реальных располагаемых доходов населения



Наши люди на такси ездят!

— Начать запуск сервиса не со столицы — достаточно необычно для международной компании, — Даниил Петин, операционный директор DiDi в России

Сначала взяли Казань

— Когда в DiDi появились первые идеи выхода на российский рынок, о пандемии еще не было и речи. И она внесла серьезные коррективы в наши планы. В том числе по выбору города, с которого начать запуск.

Одним из самых низких по стране уровень заболеваемости был в Татарстане, поэтому впервые сервис DiDi появился именно в Казани — в августе 2020 года.

Мы оценивали и экономическую ситуацию в регионах. Не только численность населения, но и уровень инфраструктуры, степень развитости рынка такси, прогнозировали динамику востребованности услуг. Спустя три месяца география расширилась еще на 15 городов. В марте 2021 года объявили регистрацию водителей и таксопарков еще в 20.

Изначально в нашей стратегии фокус был на регионы, а не на Москву и Санкт-Петербург. В городах менее миллиона жителей высока степень проникновения интернета, и люди быстро привыкают заказывать товары и услуги онлайн. Мы видим здесь зону роста. Вместе с тем пользователи все еще предпочитают вызывать такси по телефону — на развитии этого элемента в нашем сервисе тоже сделан серьезный акцент.

Без личных встреч, но на связи

Обычно при запуске нового региона представитель компании или даже целая команда приезжает на место, оценивает ситуацию, встречается с властями или институтами поддержки, подбирает команду, лично собеседует будущих руководителей, следит за тем, чтобы все процессы выполнялись по принятым стандартам.

В нашем случае все это перенеслось в онлайн. Иностранные коллеги были вынуждены подбирать российскую команду дистанционно, причем с нуля. Сам запуск тоже проводили без личного присутствия руководителей из Китая, Латинской Америки и других стран — все они курировали процесс удаленно. Отсутствие встреч компенсировали постоянным общением. Но и его было не так просто организовать из-за разницы в часовых поясах.



Пандемия не стала угрозой

Каждый день мы вынуждены были отслеживать эпидемиологическую ситуацию во всех регионах присутствия. В активационном центре, где находились наши водители, обязательно должно было быть достаточное количество перчаток, масок, антисептиков. В одной только Казани обеспечили ими несколько тысяч водителей.

Коронавирус поменял формат взаимодействия между командами — потребовались дополнительные меры безопасности. Но в целом он не стал угрозой развитию сервиса. Наоборот, в пандемию люди чаще стали ездить на такси, чем на общественном транспорте. ▲ (0+)

3 главных урока за год пандемии

- Научились удаленно нанимать персонал от линейных позиций до топ-менеджмента. И это умение точно пригодится: сможем набирать команды в дистанционном режиме, что сильно экономит время и деньги в поездках по России.
- Одна из особенностей DiDi — работа с большими данными: прогноз спроса в разных частях города на протяжении суток, алгоритмы интеллектуальной диспетчеризации, машинное обучение, облачные вычисления, искусственный интеллект. Потребовалось еще и постоянно отслеживать ситуацию с COVID-19 и учитывать в анализе эту переменную.
- Даже если в моменте «здесь и сейчас» возникают непредвиденные сложности, надо фокусироваться на стратегических целях. Наша задача — не «ворваться» на рынок и быстро занять определенную его долю, а создать выгодное предложение как для водителей, так для пассажиров. В планах DiDi на 2021 год — добиться охвата в 100 российских городов. И сейчас ведем набор водителей в том числе и в Кирове.

Жизнь — это не всегда приятные вещи, но научитесь получать удовольствие от того, что вы их преодолеваете

— Я ловлю себя на мысли, что когда у меня что-то не получается, это не вопрос планирования, не вопрос отсутствия компетенции. Скорее, это вопрос отсутствия смысла. Я внутри не могу себе объяснить, зачем мне тратить на это время и энергию. Как только я объясню себе «зачем», процесс начинает двигаться, — президент Московской школы управления «Сколково» Андрей Шаронов в интервью Meet for Charity. Мы публикуем выдержки из беседы господина Шаронова.

Уроки кризиса

Первый урок: «черные лебеди» существуют. В этом многие сомневались после 2000 года, пока не наступил 2008 год. Этот год доказал, что «черные лебеди» могут быть не только экономической природы.

Прошлой осенью у наших соседей в фонде «Сколково» проходила большая конференция, где на пленарной сессии, когда обсуждались риски мировой экономики, всего один человек заявил о риске пандемии, но он не нашел никакой поддержки. Тогда это считалось настолько несущественным, маргинальным риском с почти нулевой вероятностью, что на эту тему даже говорить никто не хотел. Поэтому главный вывод: это бывает, и если вы к этому не готовитесь или хотя бы об этом не думаете, это может быть очень и очень болезненно.

Второй урок: важна гибкость. Пострадали очень большие и неповоротливые организации, которые были хороши и эффективны в стабильные времена, но как только ситуация изменилась, им оказалось очень сложно перестроиться. Посмотрите, что произошло с авиационными и другими крупными и всемирно известными компаниями. Даже всемирно известный «Цирк дю Солей» вынужден был объявить о банкротстве.

Как найти внутреннюю мотивацию

Надо придумать себе стимулы, почему ты этого хочешь. Это может быть тщеславие. Это могут быть деньги. Это может быть желание оставить что-то после себя нематериальное, что оправдывает ваше существование на Земле. Я ловлю себя на мысли, что когда у меня что-то не получается, это не вопрос планирования, не вопрос отсутствия компетенции. Скорее, это вопрос отсутствия смысла. Я внутри не могу себе объяснить, зачем мне тратить на это время и энергию. Как только я объясню себе «зачем», процесс начинает двигаться.

Или же я честно могу признаться, что мне это неинтересно, тогда становится легко сказать «нет». Но это усилие, да, и очень часто мы гоним от себя эту мысль, что нам это не нужно, не хотим с собой разбираться, нужно нам это или не нужно, — и переписываем календари, переносим на завтра, пытаемся создать себе более эффективную рабочую атмосферу в расчете на то, что удастся решить вопрос. Проблема не в этом. Проблема в отсутствии смысла. Как только у вас появляется смысл — у вас появляется время, у вас появляются возможности. Даже если у вас нет компетенций, у вас появляется желание получить эти компетенции, чтобы, сделать это наконец.

Откуда берется энергия

Помните детский фильм «Приключения Электроника» и фразу «где у него кнопка»? Это серьезный вопрос про мотивацию. И, в общем, я повторю, что энергия берется тоже из смысла. Даже если вы по полдня качаетесь или бегаєте марафоны, полумарафоны или еще какими-то

глупостями занимаетесь, это дает вам некую физическую энергию, но не факт, что она позволит вам реализовать крупный проект. Нам в большей степени нужна духовная энергия, которая проистекает из смысла. Цели могут меняться, но они должны быть, иначе вас ничего не драйвит. Вы можете тренировать свои мышцы, дыхание, но особой потребности применить это к какому-то большому проекту наверное не будет.

В основе смысла лежат ваши ценности и устремления. Не могу сказать по своему опыту, что мы рождаемся с чувством смыслов и ценностей. Не могу сказать даже, что они у нас не меняются. Они у всех меняются со временем. Но все-таки подспудно или явно мы думаем над этим, и у нас начинает оформляться то, что нам действительно ценно и интересно, и мы понимаем, что это то, ради чего мы готовы жертвовать чем-то другим: временем, увлечениями, энергией, ресурсами, людьми. Мы отказываемся от каких-то людей, потому что нам становится важнее либо этот человек, либо эта деятельность, либо этот результат.

Мотивация или воодушевление — что нужнее?

В широком смысле это синонимы. Мотивация — это драйвер, сила, которая заставляет нас предпринимать какие-то усилия. Мотивацией часто выступает страх. Большое количество вещей мы делаем из-за страха, начиная с того что мы убегаем от дикого зверя или от неприятного человека, заканчивая страхом что-то потерять, столкнуться с конфликтом в семье, с начальником, с друзьями, заболеть и так далее. Другое дело, что он не долгосрочный и наверное не очень конструктивный. Это такая чрезвычайная таблетка, которая может нас спасти или разово поднять на какую-то величину. Воодушевление — это когда я получаю мотив от чего-то внешнего: от природы, от музыки, от любимого человека, от чувства долга. Меня это воодушевляет, мне хочется реализовать этот посыл.

Стоит ли начинать учиться в 45 лет

Мне 56 лет, и я продолжаю учиться. Конечно, я могу делать это по инерции, забыв вовремя остановиться, но, с другой стороны, у меня еще есть планы, и я ощущаю недостаток компетенций, чтобы их реализовать. У меня есть очень важное качество, за которое меня в детстве ругали, а потом оказалось, что это очень полезно: любопытство. Любопытство — это когда учителя и родители могут таскать вас за шиворот, чтобы оторвать от чего-то, просить «сосредоточиться», а вы смотрите по сторонам, удивляетесь, — оказывается, это не так плохо. И любопытство как раз толкает нас на то, чтобы чему-то учиться.

Также я сторонник концепции пожизненного образования (lifelong learning). Кстати, могу сказать тем людям, которые думают про 45 лет или даже про 50: не воспринимайте учёбу как постоянное сидение за партой. Сейчас очень много разных форм обучения, и их можно сочетать и с работой, и с семьей, не надо ничего бросать и надолго выключаться из текущей жизни.

Самое главное в обучении — это внутренний настрой. Вы можете сидеть в самой престижной школе с самым классным профессором, но если ваши мысли где-то в дру-



гом месте — у вас не происходит никакого обучения. И в то же время вы можете копать какую-то канаву, но вы будете воспринимать это как обучение. Неважно, чему вы в этот момент учитесь: вы учитесь копать канаву, вы смотрите за поведением других людей, которые копают канаву или за зрителями, которые за вами наблюдают. Но если вы сказали: «Я не просто копаю, я сейчас учусь», — вы очень много нового для себя откроете, усвоите, и это поменяет ваши представления о мире и ваше поведение. Вот это обучение. Важен настрой на учебу, а не просто открытая книга, курс или харизматичный профессор из мировой бизнес-школы.

Какие качества помогают в жизни и в бизнесе

Существует куча книжек про все хорошее против всего плохого. Там очень много хороших качеств описано, и каждое из них полезно. Можно открывать любую книжку и искать в себе эти качества, которые там упомянуты.

Если говорить обо мне, то наверное мне помогает усидчивость. Хотя иногда я ловлю себя на мысли, что мне хочется встать, все порвать и уйти, но я научился подавлять в себе такие желания. Я стал учиться в этих ситуациях: когда у вас возникает такое желание — запустить в кого-нибудь книжкой или еще что-то, порвать что-нибудь, выкинуть что-нибудь, сломать, — понаблюдайте за собой. Вы — объект изучения. Вот возьмите, разделитесь и понаблюдайте за собой. И скажете: какой удивительный человек! Как много ошибок он совершает в этот момент! Посмотрите, он начинает искать виноватых. Это не у него не получается, а все вокруг плохие, все виноваты вокруг. И когда ты начинаешь пытаться наблюдать за собой, тебе становится неловко. Ну да, вот я вроде бы такой нормальный человек, а я начинаю себя так вести.

Подобный «взгляд со стороны» помогает вам найти в себе те качества, которые вам мешают. Не всем приятно об этом говорить и думать, и не у всех хватает выдержки

попытаться себя поменять. Наш мозг устроен таким образом, что ему комфортнее делать то, что он делал сто раз, чем то, что он неудачно пробовал один раз. И как только мы пробуем что-то новое, нам некомфортно и куча внутренних голосов говорит: «Мы же тебя предупреждали: тебе это будет неприятно, это будет затратно, у тебя будет портиться настроение. Зачем ты это делаешь?». И вся наша внутренняя суть поворачивает нас в удобное, в прежнее русло. И нужно ловить себя на этом, и менять, и, что самое важное и сложное, получать от этого удовольствие.

Жизнь не подвиг и не борьба с собой

Вот еще одна важная вещь, к которой я довольно поздно пришел. Все советские дети выросли в модели, что жизнь — это подвиг, и если вам не очень хорошо живется, то наверное следующим поколениям будет жить хорошо.

Что такое трансформация?

Наверное это удовлетворение любопытства. Представьте на секунду, как вы себе говорите: «Я могу быть другим. Неважно, в чем — физически, ментально, эмоционально, интеллектуально, но я могу быть другим». Это же интересно. Меня драйвит возможность почувствовать новые компетенции, чего бы они ни касались. Что я никогда так быстро не бегал, а теперь бегаю, я не играл на этом музыкальном инструменте, а теперь играю, я не мог сыграть эту пьесу, а теперь я играю — и мне не стыдно за то, как я ее играю. Или я постоянно смущался и не мог разговаривать с людьми о деньгах, а теперь я спокойно об этом говорю. Я не знал эту дисциплину, а сейчас я почти преподавать её могу. И вот эти вещи — они интересны.



Андрей Шаронов,
президент Московской
школы управления
СКОЛКОВО

Так вот, один мудрый человек мне сказал что да, жизнь — это не всегда приятные вещи, но научиться получать удовольствие от того, что вы их преодолеваете. Не стиснув зубы боритесь всю жизнь с собой, с обстоятельствами, а попробуйте получать удовлетворение от этого. В том числе наслаждайтесь своими ошибками, не только победами, потому что ошибок гораздо больше, чем побед. Мы не идеальны, мы не боги, мы постоянно совершаем ошибки. Говорят, только дураки учатся на своих ошибках. Это преувеличение. Все учатся на своих ошибках (не всегда это получается). Ошибка — это нормально, и научиться себя прощать, не впадая в лень при этом, и найти эту границу — это тоже важный элемент обучения.

Ты живой человек, ты не машина, и если у тебя это не получается — ну посиди, подумай, почему у тебя не получается. Может быть, это твой предел при твоих сегодняшних компетенциях и тебе надо подумать, что следует изменить. Или ты не своим делом занимаешься. Но спокойно посиди, подумай, не кляни себя, не хлещи себя.

Это наша такая народная забава — хлестать себя. Это плохая история, мы ничему в этом не учимся. Мы только злимся на себя, на окружающих, у нас закрываются глаза, уши, мы вообще перестаем видеть окружающий мир. Это все неконструктивно, и точно стоит прекратить так издеваться над собой.

Хотя опять же периодически вы сталкиваетесь с тем, что вам хочется все это бросить, сказать: «Выбрось дурь из головы. Не занимайся ерундой. Вот у тебя это хорошо получается — вот иди и делай». Скучно. И потом, вы же понимаете, что вы себе врете. Вы так говорите, потому что вы столкнулись со сложностью, вы не можете ее преодолеть, и ваше эго кричит: «Как это? Я такой великий, способный. Я не могу это преодолеть?» — и вы начинаете говорить: «Да, ты не можешь преодолеть, потому что тебе это не надо. Ты очень хороший человек. Тебе это не надо», — и ваше эго успокаивается. Это частое заблуждение. Конечно, может быть, что-то нам действительно не надо, но вот это часто ход мысли, когда мы беремся за что-то серьезное, обязательно сталкиваемся с тем, что у нас сначала это не получается, а вот дальше — интересная развилка. Или мы лихорадочно ищем причины, почему нам это не надо делать, или мы начинаем спокойно анализировать: «Почему у нас это не получилось? Это же интересно. Я вроде не самый глупый человек и не самый ленивый. Почему у меня это не получилось?». Вы думаете 5 минут, вы думаете 10, а потом говорите: «О! Вот, наверное у меня поэтому не получилось и поэтому не получилось», — и у вас возникает некий план, и вы себе говорите: «Ну, наверное сегодня у меня уже не хватает сил, а вот завтра я попробую и сделаю по-новому». Вы делаете в следующий раз — у вас опять это не получается, но уже не в такой степени. Вы говорите: «Ага, работает. Да, работает».

Некоторое время назад я пришел к выводу, наверное банальному, что самый интересный объект для исследований — это ты сам. Например, нам в пользование на время нашей жизни дается тело, и это фантастически тонкий

инструмент, которым мы иногда очень неправильно пользуемся, забиваем гвозди микроскопом, как говорится. Это тело, которое может очень много дать тебе с точки зрения ощущений, возможностей. Понаблюдать за ним, поизучать его, попробовать дать ему разную нагрузку разного сорта — это очень-очень интересно.

Про благотворительность

Никто не рождается с готовым желанием заниматься благотворительностью. Мне родители в детстве говорили, что надо помогать, и я помогал другим и считал это очень таким важным делом, но наверное не смыслом жизни. Смыслом жизни я считал построение карьеры, возможность заработать деньги, иметь какую-то отдельную квартиру, купить машину. Но вот постепенно, по мере того как все это появлялось, я понимал, что наверное самое ценное, самое интересное, что меня увлекает, — это влиять на жизнь людей. Вы влияете на других, даже когда повышаете человеку настроение, помогаете решать какую-то его проблему, а еще больше — когда вы помогаете ему самостоятельно решить. Это очень важно — дать не рыбу, а научить ловить эту рыбу.

Я недавно прочитал одну интересную статью, где раскритиковали альтруизм как неустойчивую конструкцию, потому что вы делаете что-то не для себя. По мнению автора, самая правильная конструкция — то, что вы делаете в интересах третьих лиц, должно быть интересно вам лично, чтобы это вас заводило, чтобы вы не шли делать «доброе дело», зажмурив глаза или зажав себе нос. Вы от этого должны какой-то кайф испытывать, либо тешить свое самолюбие. Важно, чтобы у вас был внутренний мотив. И да, мне близок такой подход: старайтесь делать те вещи, которые вам действительно интересны, не имитируйте, потому что если делать что-то напоказ — это будет очень недолгая история, которая вам не даст никакой отдачи.

Должна ли благотворительность быть публичной?

Я знаю разных людей, которые по-разному себя ведут. Есть люди, которые вообще просят не упоминать их имя. Есть те, кто мягко намекает, что вообще-то можно было бы и почаще упоминать их, потому что они сделали, на их взгляд, благое дело. Думаю, что в данном случае, поскольку люди сделали действительно благое дело, нужно их услышать. Если они хотят, чтобы их чаще благодарили, надо их благодарить.

Правда, мне кажется, если у нас есть какой-то внутренний интерес делать какое-то благое дело, он нас должен удовлетворять сам по себе. Если нам хочется, чтобы об этом много говорили, то, возможно, нашим драйвером в этой ситуации является реакция внешнего мира на наши действия. Я тоже не вижу в этом ничего плохого. Если человек помогает сирым и убогим, если человек что-то общественно-полезное делает для того, чтобы внешние люди его оценили, — да замечательно! Давайте оценим его и пусть он продолжает это делать, потому что он делает благо для всех. Это вопрос личного выбора.

Должен ли бизнес быть социально ответственным?

Я не знаю такого живого существа под названием «бизнес». Бизнес — это люди. Это учредители, это совет директоров, это топ-менеджмент, они принимают решение о том, хотят ли они поделить прибыль. В этом смысле корпоративная ответственность ничем от персональной не отличается. Просто вот у меня есть моя ипостась как физического существа, которое живет в каком-то социуме и которое здесь делает какие-то дела — или хорошие, или не очень хорошие. Есть ипостась, связанная с моим корпоративным существованием. Я в компании тоже предъявляю свой голос, свои представления о том, как эта компания должна вести себя по отношению к людям, которые работают, по отношению к людям, которые покупают ее товары и услуги, по отношению к правительству, по отношению к регулятору, по отношению к тем людям, которые обращаются с просьбами: «Помогите нам, пожалуйста». Это тот же я, просто немного в другой ситуации. Поэтому думаю, что так не бывает, что человек, который вообще никого не замечает у себя, когда он живет дома, вдруг вот такая душа-человек в корпорации. Мы проявляем себя везде примерно одинаково. ▲(0+)

Материал и фото предоставлены бизнес-школой «Сколково»

Через десять лет рынок услуг и делать его будут частные пр

— Те импульсы, которые сейчас получили некоторые сферы, через 10 лет помогут создать совершенно другой рынок услуг. Рынок экономики впечатлений, который будет составлять немалую долю в экономике страны, и его будут делать именно предприниматели. Не госкорпорации, не крупные холдинги, а небольшие частные компании. И если смотреть на предпринимательство с такой точки зрения, я верю, что в России одна из самых плодородных почв для развития бизнеса, — **Илья Сухих, основатель грузинских ресторанов «Супра» г. Владивосток**

— Я занимаюсь ресторанным бизнесом 13 лет, больше ничем не занимаюсь. Не могу себя причислить к ряду серийных предпринимателей, у меня одно любимое дело. До прохождения программы Сколково Практикум я себя определял как ресторатора и лишь потом осознал, что занимаюсь предпринимательской деятельностью в сфере гостеприимства. Когда все хорошо мы, рестораторы, работаем очень много, открываем новые места и все, что зарабатываем, инвестируем. Когда все не очень хорошо — мы еще больше работаем, но чуть-чуть меньше зарабатываем. Мы все кормим людей — это главное, что не меняется. Это наша миссия и наше кредо.

Чуть не открыл очередной китайский ресторан

Сомневался, зачем грузинский ресторан во Владивостоке... Я выбрал грузинскую кухню. Почему Грузия? Это романтическая история. Мы консультировали успешный грузинский ресторан коллег в другом городе. И мне на самом деле нравилась их еда. Я не сильно обращал внимание на показатели (хотя они были очень хорошие), но очень любил к ним приехать и съесть хинкали. И даже когда проект закончился, я летал к ним по 12 часов из Владивостока, чтобы поесть. Пока меня не осенило: «Нужно сделать у себя хинкали и я не буду к ним столько ездить». Попросил научить, они научили. И я запустил ресторан, хотя до последнего момента сомневался: где Грузия и где Владивосток? Даже перед открытием хотел переделать в китайский — показалось, что это более органично городу. Слава богу, близкие отговорили. В итоге все сработало.

Я благодарен жизни за то, что я не вышел из операционной составляющей своего бизнеса. Вот все мечтают выйти из нее, а если бы я вышел, я бы так быстро не разобрался с кризисными мерами.

Широкая аудитория: подходит всем. И модно, и понятно, можно классно разгуляться, это не суши. Я занимался до этого 7 лет премиальным рестораном и немножко подустал от «тусовки». Очень хотел кормить хорошей едой обычных людей. Так что это был осознанный заход в средний сегмент, наш чек — 1000-1100 рублей. Хотя мы его проектировали в 700. Так ресторан и работает, но наши гости чуть-чуть переедают и заказывают больше. Вкусно, много, на самом деле недорого, ребята увлекаются.

На карантине стало так страшно, что мы за 5 суток придумали, как жить дальше

На карантине я впервые сам заказал доставку из нашего ресторана. И понял, мягко говоря, что надо очень сильно хотеть есть, чтобы так поступить и получить от этого удовольствие. Все было устроено ужасно

неудобно. Но как только началась пандемия, стало так страшно, что мы за 5 суток придумали, как жить. Мы с перепугу потратили все деньги на интернет-рекламу — 800 тысяч рублей — и сделали все, что смогли придумать с интернет-маркетингом. Через две недели мы отыграли на доставке 32% докарантинной выручки. Мы очень активно стали рассказывать, что у нас есть доставка. У нас в базе гостей 60 тысяч контактов, мы за неделю из освободившихся сотрудников организовали на колленке колл-центр и сказали: «Будем всем звонить пока всем им не расскажем, что доставляем еду». И многие на эти звонки реагировали очень тепло.

При этом мы одни из первых поняли, что можно связаться с COVID-больницами и кормить врачей. Прибыли это, разумеется, не приносило, но и делалось не для прибыли. Мы не знали что нам это даст, но внезапно к нам стали приходить сотрудники, которых мы сократили, и говорить: «Мы готовы в этом



в России будет другим, едприниматели

проекте работать бесплатно». Дальше стали подтягиваться другие рестораторы, компании по производству еды, поставки продуктов. Те, у кого нет еды, угольные компании, сказали: «Сколько вам нужно перечислить денег, чтобы вы могли дальше это продолжать?». Потому что мы не знали на сколько у нас хватит денег. Вокруг этого мы объединили людей: повара, например, пораньше приходили на работу и готовили. И мне самому это дало много энергии и смысла. Просто иногда руки опускались — не всегда удавалось помнить, ради чего вообще вся эта битва. Некоторые дни были неуспешные, естественно, но здесь я видел, как они благодарят нас. Они нам писали письма, комментарии. Вот такой интересный проект возник.

Интернет-маркетинг — восхитительная история

У меня в старой реальности до карантина была философия — никуда не выходить за рамки Владивостока. Тут очень хороший рынок: низкоконкурентный, свободный, въездной туризм был очень сильно развит за предыдущие 4 года. Зачем куда-то ездить, если я могу в шаговой доступности иметь хороший бизнес и не тратить время на переезды, на системы контроля. Но вот в процессе изменений мы пересобрали бизнес-модель, освоили доставку, и в целом такие намерения появились. Если нас еще раз закроют, то я точно сделаю что-то в другом городе.

Мы, рестораторы, очень любим свои места доводить постепенно до идеала. И у меня есть ощущение что на расстоянии так не получится, я не сильно буду доволен. Но когда возникла бизнес-модель доставки, стало ясно: это бизнес не про рестораны, это бизнес про IT-системы и логистику. Такую систему удаленно проще развернуть. Плюс она менее капиталоемкая, с ней достаточно просто выходить на новые рынки.

В офлайн-ресторане очень много философских моментов: локация, аудитория, репутация, интерьер, сервисные модели. На рынке доставки это не требуется, там нужно очень быстро и качественно привозить горячую еду. Это одно открытие. Второе — за время закрытия ресторана мы так активно поработали (прирост на 336% к прошлому году), что уперлись в потолок. И у нас есть гипотеза, пока непроверенная, что рынок доставки своего сегмента во Владивостоке мы практически забрали.

Мы думали без конца, что еще продавать

Еще один важный момент: мы понимали, что наш бренд связан с праздниками и мы стали всем звонить и поздравлять с днем рождения. Мол, мы с вами, мы можем просто так поехать и вас поздравить, даже если вы у нас ничего не закажете. Но люди заказывали.

Мы думали без конца, что бы еще продавать. А давайте продавать цветы с сайта? А давайте. Ведь все закрылись, цветочки тоже закрылись, цветы в магазинах портятся. И вот, еще 20-30 тысяч в день стали приходить. Потом

возникли воздушные шары, мы где-то заняли гелиевые баллоны и стали их надувать. Это очень рентабельный продукт: на 5 тысяч рублей продаешь шариков, себестоимость — 10. Потом взяли на реализацию бенгальские свечи, флажки, хлопушки. Мы даже не анализировали на что мы там напродавали, но нам очень нравилось этим заниматься. И ребятам, которые это продают, тоже. Они звонили и говорили: «У нас есть все. Хотите, мы заедем в аптеку, мы за вас сходим в магазин, мы вам накроем на стол». Мы стали продавать официантов. Со слоганом «3 года вы ходили к нам, а теперь 3 года мы будем ходить к вам». Наши гости вместе с нами очень веселились. У нас даже были цыгане, потом появился клоун. И так мы выросли по большей части в очень высоких чеках — от 5 тысяч. Очень маржинальные заказы. Когда все открылось обратно, мы отказались от многого, конечно. От цветов, от цыган. Это было хайпово, все об этом говорили, написали, посмеялись, но быстро стало неинтересно. Но главное — мы оставили доставку и подход к ней: быстро, качественно, в красивой упаковке с классными курьерами. Теперь нужно подумать, как перестроить систему, чтобы одинаково хорошо работала и доставка, и рестораны, и никто не ждал лишние полчаса.

Ресторанов не станет и они не нужны

Весь ноябрь все говорили на моем курсе в Сколково Практикум, что ресторанам вообще недолго осталось жить. И вот 28 марта их не стало. Как показала практика, никто сильно не расстроился, все быстро нашли замену. То есть, в будущем останутся какие-то единичные случаи для староверов, хотя не знаю, как технологии разовьются. Дополненная реальность позволит в любом месте любой ресторан создать: дома, на природе, в машине. Гости подстраиваются достаточно быстро. Нынешняя ситуация показала, что люди готовы очень быстро поменять свое поведение.

Пришлось уволить сотню человек за три дня

Такого опыта у меня еще не было. В карантинное время людям требовалось больше радости. И за этот период мы ни разу не упомянули слово «коронавирус», «пандемия». У нас как будто бы ничего не происходило. Иногда нам даже писали: «Вы что там, с ума сошли? Весь мир умирает, вы ржете». Мы говорили: у нас все нормально. Поэтому если вы хотите, чтобы у вас было все нормально, вам к нам. Но были и сложные решения: порядка сотни человек пришлось сократить, в отпуск отправить, уволить. Мы сделали это за 3 дня. Плюс, мы достаточно сильно с испуга сократили зарплату менеджменту. Такого опыта у меня не было. Был опыт расти и нанимать. Мы, конечно, пытались найти им работу, я обзвонил всех своих друзей, руководителей банков, ритейлов, компаний, которые в этот момент росли, и предложил наших сотрудников. Они им давно нравились, у нас очень хорошо обслуживают. Мне было плохо

“

В карантинное время людям требовалось больше радости. И за этот период мы ни разу не упомянули слово «коронавирус», «пандемия». У нас как будто бы ничего не происходило. Иногда нам даже писали: «Вы что там, с ума сошли? Весь мир умирает, вы ржете». Мы говорили: у нас все нормально. Поэтому если вы хотите, чтобы у вас было все нормально, вам к нам. Но были и сложные решения: порядка сотни человек пришлось сократить, в отпуск отправить, уволить. Мы сделали это за 3 дня. Плюс, мы достаточно сильно с испуга сократили зарплату менеджменту. Такого опыта у меня не было. Был опыт расти и нанимать.

Материал и фото предоставлены бизнес-школой «Сколково»

недели две, но потом я осознал: это позиция предпринимателя. Я спасаю систему, которая потом позволит мне нанять их снова.

Те, кто не смог победить свою инертность, вылетели с рынка

Следующий поразивший меня момент — эффективность. Мы стали внедрять достаточно много метрик: производительность труда, ликвидность запасов, оборачиваемость средств, управление финансами. Раз в полдня обновляли финансовую картину и принимали решения. Эффективность выросла вдвое. Стали вести бизнес с позиции стартапа. Ничего не делали в долгую, делали только то, что сегодня может принести результат. Что приносит результат стабильно несколько дней, то прорабатывали более глубоко.

Я благодарен жизни за то, что я не вышел из операционной составляющей своего бизнеса. Вот все мечтают выйти из нее, а если бы я вышел, я бы так быстро не разобрался с кризисными мерами. С 2000 года весь бизнес города Владивостока находился в периоде расцвета. Все немножко привыкли и стали инертны в конкуренции, в развитии. Те, кто не смог победить свою инертность, повылетали с рынка.

Через 10 лет рынок сферы услуг будет совсем другим

В России много пропаганды на тему предпринимательства, молодых предпринимателей. Государство пытается эту тему развить, но толком не объясняет эту роль. А это огромная функция в любом бизнесе. В чем суть моя, в чем задача внутри компании, за что я отвечаю. И эти вот последние 3 месяца не выходил из коммуникации, решал задачи создания новых продуктов, создания команды, создания бизнес-модели. Это — задача предпринимателя. Все, что дальше — уже операционный менеджмент. И если говорить с такой предпринимательской позиции, я думаю, те импульсы, которые сейчас получили некоторые сферы, через 10 лет помогут создать совершенно другой рынок услуг. Рынок экономики впечатлений, который будет составлять немалую долю в экономике страны, и его будут делать именно предприниматели. Не госкорпорации, не крупные холдинги, а небольшие частные компании. И если смотреть на предпринимательство с такой точки зрения, я верю, что в России одна из самых плодородных почв для развития бизнеса.

Мы же все всегда думаем, что у нас уникальный бизнес, что мы одни с этой бедой живем, а на программе Сколково Практикум понимаешь: «О, и нефтяники такие, и девелоперы, и дизайнеры тоже, и IT-шники, оказывается». Или наоборот: «IT-шники думают так, это очень интересно! Я бы никогда так не подумал». То есть, развиваешься ты благодаря этим людям. Для меня очень важно сообщество, важно, кто вокруг меня, с кем я могу общаться. Это много дает: во-первых, энергию; во-вторых, открытия; в-третьих, — действительно мощный рост. ▲ (0+)

Холодовая панацея для питомца

Криотерапия – новый прогрессивный метод в лечении четвероногих пациентов с новообразованиями на коже. Чем полезен холод в ветеринарной медицине?

Криодеструкция – удаление патологических тканей жидким азотом. Это метод, основанный на быстром локальном замораживании патологического участка сверхнизкими температурами. Продолжительность криовоздействия напрямую зависит от размера новообразования и предполагаемого диагноза. В Кирове данная процедура доступна и активно применяется в единственной сети ветклиник – «Биосфера» на ул. Солнечная, 19Б.

Ледяной «скальпель»

Криодеструкция применяется для лечения кожных новообразований: папилломы, бородавки, любые кожные наросты, выпуклости или бугорки размером до 5 мм.

— Если новообразование не увеличивается в размерах, не доставляет питомцу дискомфорта, он его не расчесывает, то образование можно не удалять в скором порядке, но наблюдать, конечно, необходимо, — комментирует Роза Орлова, УЗИ-диагност, главврач филиала ветклиники «Биосфера». — Если же наоборот животное начинает беспокоить наличие новообразования на коже, то стоит пройти процедуру криодеструкции, чтобы в дальнейшем питомец не занес в расчесанную рану инфекцию. После «выморозки» патология уменьшается в два раза. Таких процедур необходимо сделать минимум две, чтобы новообразование полностью исчезло.

Данная процедура выполняется одинаково для всех животных: и собак и кошек, ведь, к сожалению, новообразования могут встречаться у обоих видов. Согласно статистике, у кошек новообразования встречаются в разы реже. А вот французские буль-



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

доги, эрдельтерьеры, пуделя, пинчеры и их производные в возрасте после 8 лет склонны к появлению различных патологических заболеваний кожи.

— Акцентирую внимание на том, что данную процедуру мы проводим при лечении новообразований только на поверхности кожи. Уже, к примеру, малоинвазивное вмешательство на границе слизистой оболочки рта проводится только после индивидуального осмотра животного, — добавляет Роза Сергеевна. — Оговорюсь, что выполняться процедура может только в условиях клиники. В своей работе мы используем криоаппарат с насадками различного диаметра и конфигурации. К преимуществам данного метода можно отнести:

- малотравматичность;
- возможность проведения процедуры без седации животного;
- безболезненность;
- хороший косметический эффект.



**от 1000 рублей
можно удалить
новообразование
у питомца**



БИОСФЕРА
ветеринарная клиника

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

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

#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 8 июля и получи крутые подарки от партнеров!

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

ПАРТНЕРЫ МЕДИАПРОЕКТА #ЯВЫБИРАЮВЯТСКОЕ



**АО «Кирово-Чепецкий
хлебокомбинат»**

С нами вкуснее!



«АромаВятка»

Натуральная косметика,
сотворенная природой

aromavyatka.pф

8 (953) 679-95-18, 8 (922) 9-777-561

aromavyatka

chudohleb.ru

chudohleb43

chudohleb



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



@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+)

ИЗ ГВОЗДЕЙ И БЕЗ ГОСТЕЙ

Павел Рылов,
генеральный директор
ООО «КЭСО», об
экспертном обследовании
«самовольных» построек.

БЕСПОЛЕЗНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Довольно часто в работе эксперты компании «КЭСО» сталкиваются с обследованием «самовольных» или незаконных построек. Как правило, все они схожи по нескольким пунктам:

1. Строение возведено на земельном участке, который выделен с нарушением законодательства.
2. Назначение земельного участка не соответствует тому строению, которое возведено. например, на участке с сельскохозяйственным назначением построен производственный объект.
3. Строение возведено с нарушением градостроительных норм, то есть не получены необходимые разрешения и согласования.

Основная проблема таких объектов заключается в том, что если его официально признают незаконным, его заставят снести, что, естественно, приведет к финансовым и временным затратам. Также есть и другой нюанс: вы никогда не сможете зарегистрировать такое строение. Как следствие,

его нельзя продать, подарить или заложить в банке. Проще говоря, вы не сможете сделать с этим зданием ровным счетом ничего, ведь и эксплуатация такого объекта официально будет запрещена.

ИЗБЕЖАТЬ АРБИТРАЖНОГО СНОСА

Может возникнуть вопрос: «Неужели все? Совсем ничего нельзя сделать?». Ответ на этот вопрос может быть как отрицательным, так и положительным и зависит это от ситуации. Как я уже говорил, часто бывает, что в нашей практике мы сталкиваемся с подобными объектами. И, как правило, это здания сельскохозяйственного и производственного назначения, реже общественного...

Предположим, если здание еще строится и подлежит государственному надзору, то необходимо незамедлительно известить об этом Госстройнадзор. Инспекторы ведомства потребуют провести обследование здания или сооружения, чтобы убедиться в его безопасности и соответствии конструкций проектной документации.

Если же здание уже построено, но вы решили ввести его в эксплуатацию и получить право собственности, тут, в большинстве случаев, приходится действовать через суд. Как правило, на судебном заседании назначается судебная экспертиза, на основании которой мы проводим полное обследование здания на предмет его безопасности. Далее решается вопрос о его соответствии градостроительным, пожарным и экологическим нормам. После этого нужно убедиться, не создает ли объект препятствий третьим лицам. Если все три нюанса разрешаются положительно, суд, в большинстве случаев, удовлетворяет иск на собственность.

Вопрос узаконивания самостроев далеко не простой, но и не бесперспективный. Формула проста: чем раньше вы обратитесь к помощи профессионалов, тем с меньшим количеством проблем вы столкнетесь в дальнейшем. Доверьтесь экспертам «КЭСО» и позвольте нам решить ваши вопросы. 📞

Инвестируй с надежным партнером

«ФИНАМ» – брокерская компания 2020 года
в премии «Финансовая элита России»



Финам

г. Киров,
ул. Карла Маркса, 62
тел. 8 (8332) 204-100

Специалисты представительства АО «ФИНАМ» в Кирове всегда готовы оказать консультацию по вопросам инвестирования по телефону: +7(8332)204100 или электронной почте: kirov@corp.finam.ru. Предлагаемые к заключению договоры или финансовые инструменты являются высокорискованными и могут привести к потере внесенных денежных средств в полном объеме. До совершения сделок следует ознакомиться с рисками, с которыми они связаны. С подробной информацией можно ознакомиться на сайте www.finam.ru (16+)



* Премия «Финансовая элита России» — одна из наиболее авторитетных отраслевых наград. Ее создателями выступило агентство корпоративных и финансовых коммуникаций Primup и коммуникационное бюро «Вяземский и Запольский». При выборе победителей экспертный совет премии опирается на публичные статистические данные отраслевых ассоциаций финансового рынка, Министерства финансов РФ и ЦБ.

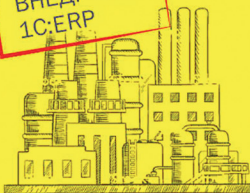
1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8
НОВЫЙ УРОВЕНЬ АВТОМАТИЗАЦИИ УЧЕТА

1С:ЦЕНТР
СОПРОВОЖДЕНИЯ

1С:54-ФЗ
ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИИ

1С:ЦЕНТР
КОМПЕТЕНЦИИ
ПО БЮДЖЕТНОМУ УЧЕТУ

ВНЕДРЯЕМ
1С:ERP



ПРОДАЖА ПРОГРАММ 1С
Бесплатная доставка, установка
ЛЕГАЛИЗАЦИЯ ПРОГРАММ

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

ГРУППА КОМПАНИЙ

МастерСофт

ПАРТНЕР ФИРМЫ «1С»

АВТОМАТИЗАЦИЯ

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

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



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

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

*до 31.12.2021

0+

1 БУХГАЛТЕРИЯ.РФ



0+

ВАШ ЛИЧНЫЙ БУХГАЛТЕР



от 400 руб./мес.

411-001

1С: БухОбслуживание в Кирове.

Адрес: ул. Маклина, д. 40