

БИЗНЕС НАВИГАТОР

navigator-kirov.ru

Рейтинги. Лица. Кейсы

Семь вопросов для
компании, которая хочет
выйти на рынок КНР
стр. 10 ⁽⁰⁺⁾

Рынок
банкострахования:
плавное
восстановление
стр. 12 ⁽⁰⁺⁾

Бизнес удержат
снижением
налогов
стр. 8 ⁽⁰⁺⁾



Инфляции
придали ускорение
стр. 14 ⁽⁰⁺⁾

Динамика инфляции
в Кировской области,
в % к аналогичному
периоду прошлого года



Банк Хлынов

ОНЛАЙН-БУХГАЛТЕРИЯ В ПОДАРОК!*

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

РКО

Счет
для бизнеса
с доставкой!

8 800 250-2-777

#меняемключшему

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 вкладные/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 19.07.2021. 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.



ЭТО ТВОЙ ПОВОРОТ!

ГРУЗОВОЙ ШИНОМОНТАЖ «АВТОМАКС»
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 Креницын, руководитель сети шинно-сервисных центров «Автоматс»

Скидки* до 50%

предъявителям промокода
НАВИГАТОР!

*до 31.12.2021



KRINICYNMAX

Пиши в direct и я тебе лично
предоставлю персональную
скидку на обслуживание у нас!

НАВИГАТОР. БИЗНЕС
ГЛАВНОЕ ЗА НЕДЕЛЮ:

3 ФИНАНСЫ

4 ДЕНЬГИ

7 ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ

10 ТЕМА НОМЕРА

13 ОБЗОР РЫНКА

18 ПОЛЕЗНО

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

Стойки, выкладка:

Автосалон «Kia» ул. Труда, 90
Автосалон «Lada» ул. Труда, 90
АКБ «Росбанк» ул. Воровского, 119
Аэропорт «Победилово» ул. Аэропорт, 6
Банк «Хлынов» ул. Урицкого, 40
ВТП ул. Профсоюзная, 4
Гостиница «Постыльный 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. Комсомольская, 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» Производственная, 35
Столовая «Домашняя кухня» ул. Некрасова, 69
Столовая «Три медведя» ул. Базовая, 10
Столовая «Три медведя» пр-т Строителей, 21
Столовая «Горячая ложка» ул. Ленина, 2
Учебный центр «Энергетик» ул. Ломоносова, 9
ТЦ «Форум» ул. Дзержинского, 79

Журнал «Навигатор Бизнес»
Учредитель: ООО «Газета Навигатор»
Редакция: ИП Мазуров Михаил Александрович
Адрес редакции, издателя:
610017, г. Киров, ул. Молодая Гвардия, 82,
офис 321
Сайт: www.navigators-kirov.ru
E-mail:
rotadel@navigators-kirov.ru – рекламный отдел;
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 – 12472.
Объем – 5 п.л. Тираж подписки – 1300
по графику – 1300, фактически – 1300
Дата выхода из печати – 18.07.2021 г.
Дата выхода в свет – 19.07.2021 г.
№ 07 (507)

16+

Тираж 5000 экземпляров



Грузовой шиномонтаж «Автоматс»

г. Киров, ул. Потребкооперации, 17д тел. 26-00-67 amx43.ru

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

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.

Инвестиции утекли в массы

В 2020 году свыше 43 тыс. жителей Кировской области открыли брокерские счета. По сравнению с 2019 годом рост в 2,6 раза. На 1 января 2021 года на брокерском обслуживании находится более 70 тысяч розничных инвесторов Кировской области.

Фондовый маневр

В 2020 году на российский финансовый рынок вышло рекордное количество начинающих инвесторов без специальных знаний и опыта. В целом по России за минувший год число клиентов на брокерском обслуживании увеличилось в 2,3 раза, до 9,9 миллионов.

Предлагать сложные финансовые продукты людям без специальных знаний и опыта инвестирования недопустимо. Поэтому Банк России рекомендовал профессиональным участникам рынка ценных бумаг и их агентам-банкам воздержаться от продажи таких продуктов до введения обязательного тестирования.

Биржевое спокойствие

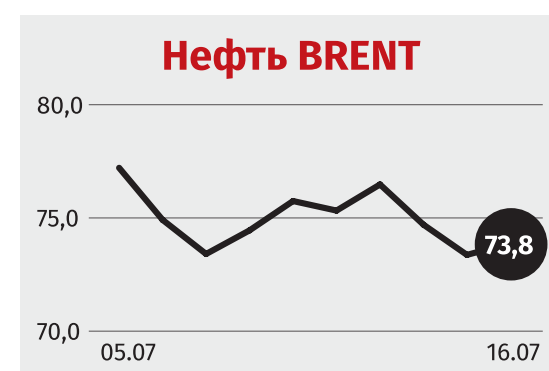
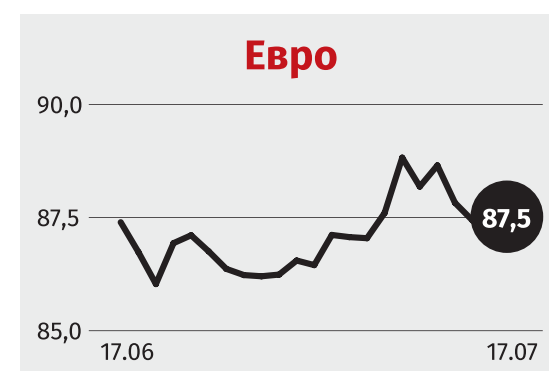
В июле 2020 года принят закон о защите прав розничного инвестора, который вводит тестирование неквалифицированных инвесторов перед покупкой ряда сложных финансовых инструментов и совершением некоторых операций. Его цель – чтобы начинающий инвестор четко понимал правила инвестирования и все риски, чтобы у него не возникало ложных ожиданий в отношении результатов инвестиций. Порядок проведения тестирования устанавливается базовыми стандартами защиты прав и интересов получателей финансовых услуг, которые разрабатывают саморегулируемые организации с учетом требований Банка России.

По действующему закону нормы, связанные с проведением тестирования, вступают в силу с 1 апреля 2022 года. Однако сложные финансовые продукты активно продаются уже сейчас. Причем некоторые частные инвесторы могут не понимать рисков, которые на себя берут, или вовсе не осознавать, что являются инвесторами, а не вкладчиками. Банк России считает, что нужно защитить права людей и передвинуть начало действия нормы о проведении тестирования на 1 октября 2021 года. Такое предложение содержится в законопроекте, прошедшем в марте 2021 года первое чтение в Госдуме. Этот же законопроект вводит правила информирования клиента о том, что он покупает. ▲ (0+)

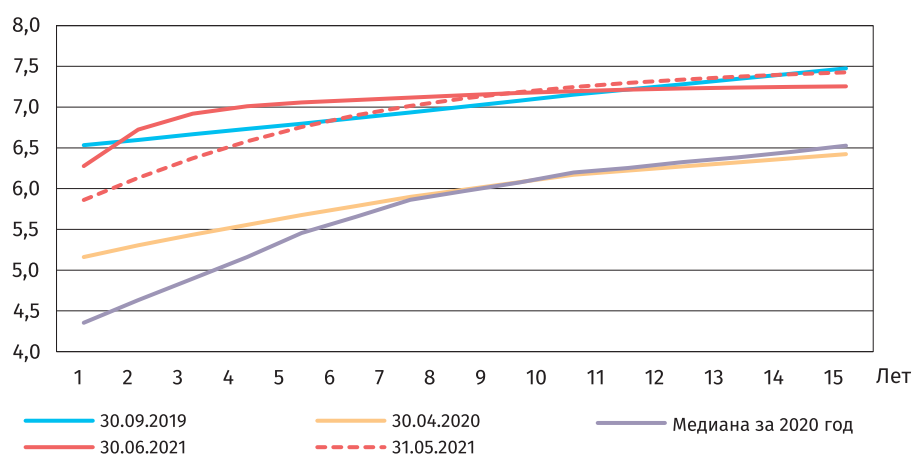


Сергей Крюков,
управляющий Отделением по
Кировской области Волго-Вятского
главного управления Центрального
банка Российской Федерации

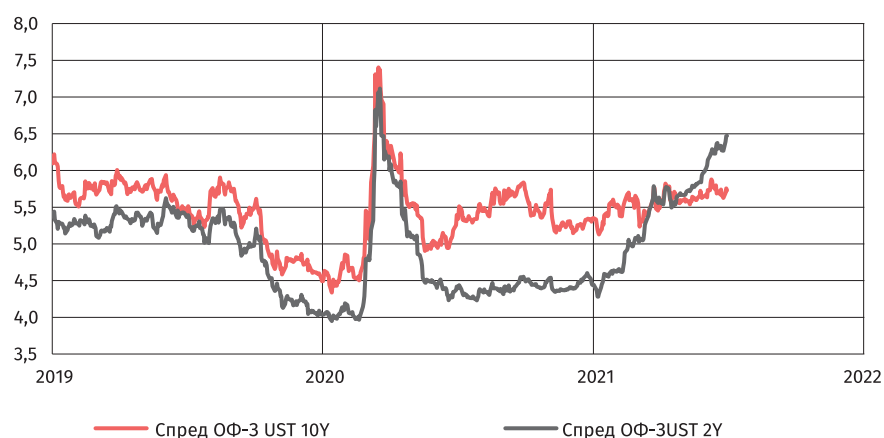
— Важно, чтобы люди понимали суть финансовых продуктов и инструментов. Если они формируют неверные ожидания и несут потери, то могут разочароваться в возможностях финансового рынка. Следует знать, что при потенциально большей доходности инвестирования риски тоже выше.



Кривая бескупонной доходности ОФЗ (% годовых)



Спред между доходностью гособлигаций России и США (б.п.)



Ваша привилегия для важных бизнес-задач

В самом центре деловой активности Кирова работает Премиальный офис банка «Хлынов». VIP-клиенты могут воспользоваться преимуществами бизнес-пространства, которое расположено прямо напротив мэрии.

Высокий комфорт и оперативная поддержка

Просторные переговорные, удобные кассовый узел и депозитарий, интересные и необычные интерьерные решения создают максимально комфортную атмосферу обслуживания в Премиальном офисе от банка «Хлынов». Кроме того, среди основных преимуществ: высокий уровень комфорта, отсутствие очередей, оперативность решения вопросов и максимальная конфиденциальность.

— Комфорт и технологичность — главные принципы, которыми мы руководствовались при открытии Премиального офиса для VIP-клиентов. Еще одно преимущество офиса, которое нельзя не отметить, — удачное расположение в центре с транспортной доступностью из любой точки города. Наша команда будет и далее стремиться решать все задачи наших клиентов и обеспечивать их комплексное обслуживание, — отметили в АО КБ «Хлынов». — Динамика роста обслуживания премиальных клиентов в банке «Хлынов» — свидетельство того, что VIP-клиенты нам доверяют. Им важен наш командный экспертный подход к решению задач, предоставляющий весь спектр финансовых и нефинансовых инструментов.

Особые сервисы для vip-клиентов

Как отмечают в банке, дизайн Премиального офиса проработан с учетом пожеланий клиентов. Особая атмосфера пространства способствует эффективному решению любых финансовых вопросов и дарит комфорт его посетителям. Специально для клиентов офиса разработаны индивидуальные продукты:

- премиальная карта с широкими возможностями и клиентскими сервисами
- широкая линейка финансовых инструментов с повышенными ставками от размещения вложений
- преимущества при кредитовании
- расширенные возможности страхования*.

Все вопросы премиальных клиентов банка «Хлынов» решает персональный менеджер: внимательно выслушает потребности и оперативно подберет оптимальные решения любой задачи. Офис на Карла Маркса, 99 всегда ждет вас. ☎



**PREMIUM BANKING
SERVICE**



☎ Киров, ул. Карла Маркса, 99

☎ 8 (800) 250-2-777

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

* Подробности условий обслуживания уточняйте в офисе банка «Хлынов» на ул. Карла Маркса, 99 или по номеру Информационного центра 8 (800) 250-2-777.

Вятская ТПП продолжает прием заявок на участие в конкурсе «Торговая марка года-2021»

Уже более 20 лет Вятская ТПП совместно с администрацией города выявляет лучших в своем деле в сфере торговли, общественного питания и сервисного обслуживания. За это время конкурс приобрел популярность в Кировской области и даже за ее пределами. Каждый год это событие вызывает широкий резонанс, как в средствах массовой информации, так и среди потребителей продукции и услуг.

Победителей «Торговой марки года» традиционно определяет компетентная комиссия, оценивая компании по таким критериям как ассортимент товара, подготовка персонала, соблюдение эпидемиологических норм, уровень качества оказываемых услуг, состояние прилегающей территории, оформление внешних фасадов зданий и торговых залов и тд.

В состав комиссии входят представители администрации города, Вятской торгово-промышленной палаты, ряда федеральных структур, а также профильные специалисты. В этом году «Торговой марке года» исполняется 21 год и за это время было подано более 200 заявок за участие. Конкурс завоевал доверие потребителей и получил множество положительных отзывов от представителей организаций нашего города. ♣



Анна Кочкина, руководитель сети салонов ЛЮКС ОПТИКА:

“Участие в конкурсе важно не только для меня как руководителя, но и для всех сотрудников компании. Они могут показать свой высокий профессиональный уровень, соответствие потребностям наших клиентов.

Денис Хлусьянов, руководитель сети магазинов Венеция:

“Сегодня важно постоянно двигаться вперед и конкурс «Торговая марка года» помогает посмотреть на свой бизнес с другой стороны. Увидеть возможности, найти точки роста.

Александр Косулин, директор по развитию Система Глобус:

“Для нас участие в конкурсе «Торговая марка года» очень ценно. Нам важно, чтобы совокупность экспертных оценок специалистов и покупателей подтверждала наш статус регионального лидера. Мы должны меняться, показывать решения, задавать тренд, не побоюсь этого слова. Надо оставаться лидером. А лидерские качества – это каждый раз вызов.



«Торговая марка» — давно уже не просто конкурс, а настоящий знак качества и доверия потребителей!

Узнать подробнее об условиях участия и оставить заявку вы можете по телефонам: 8(8332) 32-55-55 (доб. 999), 8-982-383-40-08 (Михаил Гальцов, руководитель проекта)



Генеральный партнер «Торговой марки года-2021»



НАВИГАТОР.LIVE

Как из новичка вырастить чемпиона продаж?

Михаил Анненков,

директор радиостанций «Радио МАРИЯ ФМ» и «Русское Радио в Кирове», академик «Российской Академии радио».



Сканируй QR-код и смотри запись прямого эфира

Хотите принять участие в видеопроектах НавигаторLIVE. Звоните: 8-909-135-68-51

Топ-10 заблуждений об экспертах по обследованию зданий

О мифах вокруг компетенций специалистов по техническому обследованию зданий, Дмитрий Журавлев, директор компании ООО «Кировпромбезопасность».

1. Эксперт должен знать все

Эксперт должен разбираться в конструкциях, материалах, технологиях строительства, методиках и приборах, нормах и законах, и еще много в чем. Чисто физически невозможно знать все. Тем более, когда каждый день обновляется законодательство и объем информации растет космическими темпами. Эксперт не знает все — он знает, как узнать: где найти нужную информацию, как ее быстро обработать и получить необходимые данные!

2. Если по первому взгляду не поставил диагноз — не профи

Запомните — простых объектов, где все понятно с первого взгляда, немного. И даже в таких случаях могут быть подводные камни и скрытые обстоятельства, которые могут изменить все. Настоящий эксперт может высказать сразу предположение, но всегда сомневается, пока не проверит и не убедится. Дилетант же, напротив, всегда уверен в своем поверхностном суждении.

3. Обязательно должно быть много заумных приборов

По статистике, большинство необходимых данных опытный эксперт может получить при визуальном осмотре. Главный прибор эксперта — голова! Приборы могут облегчать работу эксперта, либо с их помощью можно получить более точные или специализированные данные. Но прибор не делает работу за эксперта! Нужно уметь правильно настроить и применить прибор, оценить и интерпретировать данные.

4. Эксперт должен иметь много «корочек»

Наличие у специалиста различных профессиональных дипломов и свидетельств — это хорошо. Но сами по себе ничего не гарантируют. Дипломированных экспертов-обследователей сейчас не выпускают, а качество и программа обучения на различных курсах повышения квалификации оставляют желать лучшего. Гораздо важнее не теоретический, а практический опыт.

5. Эксперт-проектировщик может заменить эксперта-обследователя

Из опытных проектировщиков получают хорошие эксперты-обследователи. Но только при получении достаточного практического опыта «в полях»! «Кабинетные» проектировщики привыкают к четким нормам, понятным формулам и ровным чертежам. А в реальности конструкции работают и ведут себя не совсем так, как написано в нормах, и у каждого объекта всегда есть свои особенности.

6. Эксперт должен быть «в возрасте»

Стереотип со времен проектных институтов СССР. Это раньше, чтобы получить «статус главного специалиста» необходимо было отучиться 5 лет в институте, 5 лет практиковаться, 10-15 лет отработать инженером, и вот, к 50 годам стать главспецом. Скорость жизни резко увеличилась. И теперь уже многие опытные



спецы в возрасте не успевают за быстрой сменой технологий и норм. В то время как молодые инженеры обучаются гораздо быстрее. Сейчас средний возраст экспертов — 30-40 лет.

7. Эксперт должен все делать сам

Квалификация опытного эксперта слишком дорога, чтобы он все делал сам. Эксперт должен отвечать за планирование и контроль работ, проверку и обработку ключевых данных, выполнение требующих высокой квалификации работ, составление выводов и подготовку итоговых заключений. Большинство низкоквалифицированных и промежуточных работ эксперт может делегировать помощникам и команде. Хотя он должен уметь сам выполнить любой этап, от вскрытия арматуры до отрисовки чертежей.

8. Быстро обследовал здание — значит некачественно

Время и объем обследования напрямую зависят от степени предварительной подготовки к обследованию, от квалификации эксперта, от фактической ситуации (сложность конструктивного решения, количество повреждений, обеспечение доступа и т.п.) на конкретном объекте. То, что обывателю кажется сложным и требующим времени, для профессионала может быть понятным и простым в работе. При благоприятных обстоятельствах полевые работы много времени не занимают.

9. Можно обойтись и без экспертов

Можно. Но только практический опыт и специализированные знания эксперта-обследователя помогут правильно оценить состояние с учетом всех подводных камней. В противном случае неминуемо возникают риски, связанные с безопасностью и качеством результата.

10. Работа экспертов-профессионалов стоит дорого!

Работа профессионалов с получением качественного результата в любой сфере стоит дорого. Но это если смотреть на оплату экспертов, как на затраты. Грамотно проведенное обследование в соответствии с поставленной целью почти всегда окупает себя на следующих стадиях, а это уже инвестиции! Тогда это уже не дорого, а эффективно. Обращайтесь в нашу компанию, и мы подскажем, как превратить 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

Игра продолжается

— Я привык доверять людям в бизнесе и в жизни. Это позволяет увеличить скорость принятия решения и становится легче с ними договариваться. Даже когда кто-то не оправдывает доверия, я все равно буду доверять этому человеку. Это позволяет жить ярче и интересней, быстрее двигаться и не тратить время на переживания, — Константин Перминов, основатель бренда «Рисуй светом».

— Когда появляется желание стать предпринимателем — это значит тебе надо что-то предпринимать, что-то делать, куда-то двигаться и что-то создавать. И часто бывает, что от действия к действию, от идеи к идее, от продукта к продукту мы приходим к нужному результату. В моем случае — это была большая мечта, которая двигала меня по течению жизни, и постепенно с каждым поворотом этой реки получался тот продукт и занималась та ниша, в которой мы довольно успешно работаем. 15 лет назад, я, движимый любовью к изобретениям, решил создавать детскую продукцию. Первым продуктом стали наклейки, светящиеся в темноте. Многие знакомые в шутку называли меня тогда «звездный мальчик, который никак не вырастет и продолжает клеить звездочки на потолок». Я не обижался, потому что был уверен, что мое увлечение со временем вырастет во что-то большое и значимое. Сейчас наборы для детского творчества «Рисуй светом» продаются по всей России, а мы активно выходим за рубеж. Для меня же эта ниша эксклюзивна тем, что мы делаем «волшебство» и мы видим, как дети радуются и улыбаются, играя с нашим продуктом. Я горжусь тем, что с начала этой маленькой мечты 15 лет назад, когда я мечтал быть предпринимателем, иметь сильную команду, чтобы у нас был современный офис, кайфовать от деятельности, а клиенты получали эмоции от продукции, которую мы придумали, произвели и продали. И эта мечта сбывается последние несколько лет. Я горжусь тем, что у нас получилось! А для себя ставлю новые цели!

О правилах бизнеса

В бизнесе руководствуюсь несколькими правилами. Первое — скорость принятия решений. От этого часто зависит успех продукта. Можно долго думать перед запуском продукта, утонуть в сомнениях и в итоге ничего не выпустить. Поэтому иногда мы идем на риск, чтобы первыми удивить рынок и, зачастую, эта скорость оправдана. Второе правило — я играю в долгую. «Жизнь» продукта рассчитывается на пару лет вперед. Ведь помимо хорошего старта продажи важна его эволюция. Не каждый товар «стреляет» сразу, некоторым нужно время, чтобы рынок понял насколько это классная штука. Когда на рынке не было аналогов нашего продукта, то приходилось

объяснять каждому, что это за продукт. Первопроходцам формировать рынок очень тяжело и во многом нам помогли последователи, которые увидели потенциал в нашем продукте, и они тоже начинают развивать рынок. А сейчас у нас есть команда из маркетологов, продакт-менеджеров, дизайнеров, креаторов. Мы учимся каждый день, стараемся перенять опыт «больших игроков» рынка игрушек. Есть у нас и собственные лайфхаки, но мы предпочитаем этим делиться не так открыто.

Третье мое правило в бизнесе — доверие и честность. Я привык доверять людям. Это позволяет увеличить скорость принятия решения и становится легче с ними договариваться. Даже когда кто-то не оправдывает доверия, я все равно буду доверять этому человеку. Это позволяет жить ярче и интересней, быстрее двигаться и не тратить время на переживания.

По законам пандемии

Все мои правила в бизнесе четко сработали в пандемию. В карантин мы поняли, что не знаем, чего ждать от рынка... Есть такая избитая фраза «невозможное возможно», так вот иногда надо просто верить в невозможное и постоянно двигаться вперед. Команда меня в этом поддержала. У нас вообще крутой коллектив! Я очень люблю набирать в команду фанатов, людей увлеченных

и неравнодушных. Смотрю на них, наблюдаю и иногда вижу необходимый потенциал для работы у нас. Иногда супруги и партнеры наших сотрудников завидуют им, потому что у нас сильная корпоративная культура, дружелюбная атмосфера в коллективе, созданы комфортные условия для работы в большом новом и светлом офисе. Знаете, в нем даже немного круче, чем дома, поэтому хочется, чтобы в этом крутом месте работали симпатичные друг другу люди, которые могут дать больше друг другу и компании.

Что касается отношений с бизнес-партнерами в пандемию, то дистрибьюторы и сети федеральных магазинов закрылись, и это сильно ударило по нам. Безусловно, мы поддерживали друг друга и выполнили все обязательства друг перед другом, что дало нам возможность расти и развиваться. Я говорил о доверии, как об одном из правил в бизнесе, так вот иногда мы под честное слово доверяем нашим партнерам. Конечно, такой совет подойдет не всем, но мы так работаем. Это один из наших принципов. Вот это состояние волшебства вокруг компании помогает нам выходить в общении с партнерами за привычные рамки. И это сработало.

Вектор на успех

В 2021 году мы приняли решение о расширении производства. Поэтому нам нужны новые члены команды, чтобы стать еще больше, интересней и ярче. Поэтому, присоединяйтесь! Мы хотим не только придумывать и развивать свои линейки продуктов, но и развивать идеи других изобретателей. И если вы придумали или вынашиваете идею для запуска нового продукта на рынке игрушек, мы с удовольствием станем вашим партнером, используя весь наш накопленный за 15 лет работы опыт. Ведь наша общая задача — воплощать в жизнь детские мечты! А наша мечта — выйти на мировой рынок! И все, что мы делаем, сейчас приближает нас к этому! 💰



📍 ул. Народная 28/1
☎ 8-800-350-29-90
🌐 www.zvezdnoe-nebo.com
📧 risyusvetom
✉ @risyi_svetom
📱 risyi_svetom



НАР

Мораторий на проверки малого бизнеса могут продлить

По словам федерального бизнес-омбудсмена Бориса Титова, меры поддержки бизнеса в 2020 году были эффективны, при этом самой востребованной мерой среди предпринимателей стал 2% кредит под сохранение занятости рабочих мест.

— Главная мера, которая, наверное, сработала больше всех, что всё-таки очень осторожно относились к закрытию бизнеса: то есть на первом этапе это было необходимо, но на втором этапе, конечно, осень прошла без полных закрытий, и это, конечно, больше всего помогло бизнесу. При этом я должен сказать, что мы немножко, может быть, рано успокоились, мы видим сейчас опять обострение ситуации. Но дело в том, что III–IV кварталы 2020 года были очень успешными, потому что мы практически восстановили малый, средний бизнес, крупный вообще меньше терял (производственный, промышленный бизнес). Но I квартал 2021 года, к сожалению, оказался не таким хорошим. Мы делаем со Сбербанком специальный индекс развития малого бизнеса. К сожалению, он показал, что выручка малых предприятий

снизилась на 19 процентов, то есть, понимаете, волна догоняла бизнес в I квартале, — рассказал президенту господин Титов. — Был отложенный спрос, III–IV квартал дал такую серьезную прибавку к реализации, к выручке малого бизнеса. I квартал стал уже более взвешенным, люди уже стали выходить к нормальной жизни, оценивать свои возможности лучше, больше экономить, и поэтому, к сожалению, I квартал оказался не таким хорошим. Говорят, что сейчас лучше, но пока еще данных у нас нет. Мы делаем мони-

торинг, большие мониторинги на COVID мы делали практически каждые две недели, с большими выборками — опросы предпринимателей. Последний, который был, показал, что у нас спрос снизился, еще не почувствовали увеличения спроса 65,8% бизнеса. То есть пока еще все-таки надо быть начеку. Конечно, в этой связи,

с учётом этих осложнений, что, не дай бог, будут вынуждены какие-то вводить ограничения власти, хотелось бы, чтобы были продуманы все-таки еще меры.

Титов напомнил, что государство приняло решение о том, чтобы продлить мораторий на проверки малого и среднего бизнеса, и «это сработало».

— Поэтому в нашем докладе просим до 2022 года продлить», потому что, к сожалению, все-таки мы видим, что, во-первых, пандемия нас не отпускает, — подчеркнул Титов. ▲ (0+)

ТИТА

ТУ

Долю госзакупок у МСБ увеличат

Президент Владимир Путин подписал документ о внесении изменений в ФЗ № 277-ФЗ, который вносит поправки в законы о контрактной системе в сфере закупок и о закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц.

Важное для бизнеса изменение — минимальное увеличение доли закупок у малого и среднего бизнеса (МСБ) до 25%. Действующая норма в 15%. Как пишет buhgalteria.ru, также предусмотрено сокращение сроков оплаты по заключенным с такими организациями и ИП контрактами. Так, например, если речь идет об извещениях о закупке, размещенных в ЕИС в течение 2022 г., то срок оплаты по таким контрактам не может быть больше 10 рабочих дней. С 2023 г. он еще больше сокращается — до семи рабочих дней. Для других контрактов тоже предусмотрено сокращение сроков. Они будут составлять 15 и 10 рабочих дней. ▲ (0+)

Ставки по налогам пошли на снижение

Депутаты ОЗС поддержали предложение Игоря Васильева о налоговых преференциях для бизнеса. Законопроектом на налоговый период 2021 года предлагается установить для отдельных категорий налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения, налоговые ставки по объекту налогообложения «доходы» в размере 3% и по объекту налогообложения «доходы минус расходы» в размере 7,5% (для сравнения сейчас ставки составляют 6% и 15% соответственно). Пониженные налоговые ставки вправе применить организации и ИП при условии, что по итогам налогового периода 2021 года обеспечат не менее 70% от указанных в законопроекте видов предпринимательской деятельности в структуре получаемых доходов. В законопроекте учтены, в том числе, виды экономической деятельности, которые на основании постановления правительства РФ признаны наиболее пострадавшими от коронавирусной инфекции. По поручению главы региона этот перечень расширен: в него включены предприятия народных художественных промыслов, розничной торговли обувью, дополнительного образования и другие отрасли исходя из экономической ситуации.

Кроме того, на 2021 налоговый период будет снижена ставка по на-

логу на имущество организаций с 1,6% до 1,4%. Речь идет о торговых офисных объектах недвижимости, налоговая база по которым определяется исходя из их кадастровой стоимости. Это административно-деловые и торговые центры, помещения, которые используются для размещения офисов, торговых объектов, объектов общественного питания и бытового обслуживания, независимо от их площади. Законопроектом на 2021 год предусматривается снижение налоговой ставки по налогу на имущество организаций по данным объектам с 1,6% до 1,4%. В правительстве отмечают, что снижение налоговых ставок повлечет недопоступление доходов в бюджет области. Однако эти средства будут возмещены дополнительными поступлениями налога на профессиональный доход. По предварительной оценке, доходы от налогового режима «самозанятых» составят 37 млн рублей. Дополнительно прогнозируется поступление около 40 млн рублей от применения патентной системы налогообложения в связи с увеличением числа плательщиков, в том числе перешедших с ЕНВД. Законопроект был поддержан депутатами Законодательного собрания и принят в двух чтениях. Действие закона распространяются на правоотношения, возникшие с 1 января 2021 года по 31 декабря 2021. ▲ (0+)

Я уговаривала сына бросить университет

Для предпринимателя новой волны важны совсем другие качества, а не корочки о высшем образовании, — Ксения Рясова, президент Finn Flare, участница списка Forbes «50 богатейших женщин России 2015» (Москва).

Правило №1 — обладать стрессоустойчивостью

— В 90-х годах, когда я начинала свой бизнес, из-за наличия даже небольших денег на тебя могли навесить ярлык. К примеру, есть машина — значит, миллионерша. Но мало кто знал, каким потом давались эти деньги. Я тогда буквально жила в самолётах. Чтобы добраться до Хошимина, надо было выдержать рейс с 5 посадками. Все пассажиры летели туда на отдых. А я должна была успеть за 8 часов проверить дела, чтобы тем же самолётом вернуться обратно. Таков был мой рабочий график — возила челноком вещи из Вьетнама.

Однажды, когда мы летели над Индией, у нашего самолёта взорвался один из двигателей — вокруг началась дикая паника. А я просто перевернулась на другой бок со словами: «ИЛ-86 может сесть даже на двух двигателях. У нас их сейчас три. Поэтому, господа, давайте спокойно поспим». И пока самолет перед посадкой наматывал круги, сжигая топливо, я отлично выспалась.

К чему эта история? К тому, что первое качество, которое выделяет предпринимателя среди всех остальных — стрессоустойчивость.

Запомните: когда вы коснулись подушки, то должны забыть о работе и уснуть. Потому что завтра будет новый день, новые вызовы — надо быть свежим, чтобы суметь на них ответить.

Правило №2 — не обязательно быть суперспециалистом

Как и любой предприниматель, я рискую каждый день. Потому что все деньги в бизнесе делаются на риске. При этом, чтобы создать успешное предприятие, совсем не обязательно быть высокоточным специалистом и хорошо разбираться в отрасли. Всем известный Бернар Арно, владелец Louis Vuitton, богатейший человек Франции, пришёл в фэшн из строительной отрасли. Трэвис Каланик, соучредитель Uber, не был таксистом. А Илон Маск не имел никакого отношения к розничным финансам и уж тем более к ракетостроению.

Не важно, в какой области ты специалист, если у тебя есть крутая идея, сила воли, умение рисковать, то можешь строить бизнес.

И я не устаю повторять свое определение: бизнес — это велосипед, как только ты остановился — считай, упал.



Правило №3 — вместо образования самообразование

В прошлом году, когда моему сыну оставалось всего 4 месяца до окончания престижного английского университета, я уговаривала его бросить. За оставшийся срок он ничего уже не приобрел бы, но зато потратил силы и время на подготовку к экзаменам.

У меня тоже нет законченного высшего образования. Потому что предпринимателю оно не нужно, так как отстаёт от реальности. Ты ещё только поступил в институт, а программа уже устарела.

Не случайно исследование показало, что из 57 самых известных бизнесменов Америки, входящих в список Forbes, высшее образование есть только у 10.

Но обратная сторона медали — это самообразование, которое не должно останавливаться ни на минуту. Билл Гейтс читает 50 книг в год. Уоррен Баффет читает 500

страниц в день, в молодости успевал и по 800 — он уверен, что книги могут дать ему всю необходимую информацию.

Я читаю 35-40 книг в год. Только за прошедшие 2 месяца пришлось прочитать 15 — как члену жюри PricewaterhouseCoopers на лучшую бизнес-книгу года в России. В июне как раз будет награждение победителей.

И вот эта гонка саморазвития параллельно с бизнесом и семьей — то, что меня драйвит, придает сил и желания двигаться вперед.

Правило №4 — не бояться ошибок

Ошибаюсь ли я? Разумеется. Но мое отношение к ошибкам не как у строгого родителя, когда за хорошие оценки хвалят, за плохие ругают. Уверена, что из одного промаха можно вынести столько пользы, сколько никогда не извлечешь из успеха.

Этот подход проповедую и в компании: сделал ошибку — вынеси её на всеобщее обсуждение. Тогда это уже не ошибка, а урок.

Уолт Дисней 4 раза банкротился, в третий раз даже лишился прав на Кролика Осборна, четвертое банкротство едва не стоило ему жизни, когда продюсер и бизнес-партнеры предали и обокрали. Но именно это дало ему толчок для создания великой империи Микки Мауса во время американской депрессии. Вера в свои силы, небоязнь ошибок очень сильно помогают в движении вперед.

Но есть и другое качество — уметь вовремя остановиться и признать, что твой путь тупиковый. Как отличить одно от другого? Рецепта нет. Просто должна быть чуйка. Хотя иногда она может и подвести.

Правило №5 — не забывать про финансы

Знаете, почему 90% начинающего бизнеса банкротится в течение первого года? Основная причина — кассовый разрыв. Поэтому вторым человеком в компании, после великого визионера, должен быть финансовый директор.

Отличный пример: Миучча Прада — идейный вдохновитель, её муж — великий финансист. Вот такой тандем работает идеально.

Мой финансовый директор пришёл в компанию заместителем главного бухгалтера. Так как я предпочитаю «выращивать» руководителей. Не люблю нанимать топов с рынка. А чтобы заслужить доверие, надо просто быть честным, умным, трудолюбивым и не бояться ошибаться.

Правило №6 — быть готовым к переменам

Сейчас моя парадигма сильно меняется — с полной трансформацией бизнеса: меняю процессы, технологии и людей. Потому что время наступает совсем другое — приходит поколение Z. А вместе с ним хайп, социальная ориентированность бренда и локальность.

Бизнес погружается в онлайн. Еще в 2019 году e-commerce приносила компании Finn Flare 27,5% выручки. Сейчас моя цель — 50 на 50. А в Европе, где наша компания активно развивается, онлайн уже достиг 100% выручки. Офлайн тоже необходим, но больше как витрина — для коммуникации с новыми потребителями.

Совсем скоро хлынет и новая волна бизнесменов. После великих потрясений появляются великие люди. Вспомните: Ив Сен Лоран, Живанши, Шанель — все эти имена зазвучали после войны. А пандемия — тоже своего рода война. Поэтому в ближайшее время всех нас ждёт новый пласт в истории предпринимательства — придёт молодёжь с иным подходом к строительству бизнеса. Вы готовы к переменам? ▲ (0+)

Битва за Китай.

Семь вопросов для компании, которая хочет выйти на рынок КНР



Валентин Марченко, востоковед и руководитель консалтинговой практики Skolkovo China Unit, объясняет, как начать работать в Китае, не потеряв время, деньги и нервы.

— Если 30 лет назад в Китай все ехали за дешевой рабочей силой, то сегодня туда рвутся за гигантским рынком сбыта. Современный Китай — это почти полтора миллиарда человек, которые постоянно что-то покупают, и невероятные темпы роста экономики, в среднем на 10 % в год. Уже к 2028 году Китай может обогнать США и стать мировым лидером по объему ВВП — неудивительно, что за возможность продавать здесь свои товары и сервисы сегодня борется почти весь мир.

Российские компании тоже участвуют в этой гонке: кто-то успешно, кто-то нет. Вот на что стоит обратить внимание тем, кто решит откусить кусочек от «китайского пирога».

Экопродукты и не только. Чего хотят в Китае?

Постарайтесь выбрать сферу бизнеса с максимальным потенциалом роста.

В стране сейчас очень востребованы качественные продукты: собственных ресурсов, которые позволят прокормить громадное население, не хватает. Россияне уже вовсю пытаются занять эту нишу: мы поставляем в Китай сырое мясо и готовые продукты — конфеты, полуфабрикаты, мороженое. Но для новичков тоже остается место, особенно для тех, кто производит экологически чистые продукты.

“

В стране сейчас очень востребованы качественные продукты: собственных ресурсов, которые позволят прокормить громадное население, не хватает. Россияне уже вовсю пытаются занять эту нишу: мы поставляем в Китай сырое мясо и готовые продукты — конфеты, полуфабрикаты, мороженое.

Вообще, в Китае много внимания уделяют защите окружающей среды, поэтому там с интересом относятся и к экологически чистой пищевой продукции, например к бытовой химии. Известный кейс: компания Splat, которая использует сырье из Германии, производит продукцию в России и успешно продает ее в Китае.

Перспективная сфера услуг, в том числе образование. Кроме того, успеха на китайском рынке могут добиться уникальные статусные товары. Я знаю компанию, которая производит мебель из деталей самолетов. Да, это дорогостоящая нишевая продукция, но, учитывая размер рынка, даже нишевый продукт в Китае может принести очень хороший доход.

Внимание к деталям. Как угодить клиентам?

Китайские потребители очень придирчивы. Все мы слышали про кейсы с неудачным пиаром крупных международных компаний, которые не смогли подстроиться под местный менталитет.

Громкая история произошла в 2018 году с Dolce & Gabbana: модный дом выпустил рекламу, в которой модель с помощью китайских палочек пыталась есть блюда итальянской кухни: канноли, пиццу, спагетти. Китайцы посчитали рекламу расистской и отказались покупать продукцию компании. В результате модельерам Доменико Дольче и Стефано Габбана пришлось даже лично извиняться перед китайцами.

Так что будьте внимательны к тому, что и как вы говорите в КНР: бойкот со стороны местных покупателей, как это происходит сейчас с Adidas и Nike, может надолго (а то и навсегда) затруднить торговую экспансию.

Шанхай, Гонконг, Пекин... Как выбрать регион?

Локальная специфика в Китае очень важна: от региона зависит размер рынка, особенности налогообложения и даже правовая система.

Возьмем Гонконг: до конца XX века он находился под английским влиянием, так что теперь в нем действует система английского права. Прийти туда европейцам проще. Но знайте: если вы открываете бизнес в Гонконге, это значит, что остальной Китай для вас закрыт, и вы получите только 7,6 млн потенциальных клиентов вместо полутора миллиардов.

Если решите работать на материке, не советую идти в большие города — Пекин, Шанхай или Гуанчжоу. Это не просто перегретый рынок, это багровый кровавый океан, где новичка (особенно малый или средний бизнес) моментально перемят конкуренты. За эти рынки борется весь мир, так что безопаснее обойти их стороной.

Лучший вариант — города-миллионники второго и третьего эшелонов на северо-западе Китая. Да, они не такие известные, там труднее найти англоговорящих партнеров. Но это по-прежнему



Источник фото: freedigitalphotos.net

огромный рынок, который не избалован международным вниманием и может стать прекрасной отправной точкой для развития бизнеса.

Придется потолкаться. Что с конкуренцией?

В Китае очень жесткая конкуренция. Правда. Я не зря сравниваю местный рынок с багровым океаном: говорят, что в стране каждый день открывается по 10 тысяч компаний, а в 2018 году раз в четыре дня появлялся технологический стартап-единорог. За последние годы конкуренция стала только сильнее, и если не толкаться локтями, шансов нет.

Большую роль играет и государственный протекционизм. Китайские власти активно поддерживают своих производителей, например вводят высокие пошлины на импортные товары. Скорее всего, если вы не люксовый бренд и не американская компания, с которыми у Китая свои счеты, за пределами высоких пошлин вам не грозят. Но этот фактор все равно стоит учитывать.

Один в поле не воин. Где искать партнеров?

Можно пытаться сделать все самостоятельно, но с партнерами будет проще: они дают доступ к местной экосистеме, клиентской базе, инфраструктуре.

Партнеров ищут через выставки, ярмарки, отраслевые диалоги. Да, это затратный способ, и КПД у него низковат, зато ты находишься в

стране, сам заводишь и развиваешь деловые контакты, сам продаешь свой продукт, там же получаешь фидбек. Это правда важно. Еще можно обратиться в специализированные государственные агентства. Например, у ВЭБа и РЭЦ есть торговая компания «Хуа Но Э Сян», она помогает российским производителям выходить на рынок КНР. Иногда посредниками выступают торгпредства и специализированные организации — «Деловая Россия» или Российско-Китайский деловой совет. Их консалтинговые услуги стоят денег, но обычно речь идет о success fee: находите партнера, заключаете с ним сделку — тогда и платите.

Еще одно соображение. В Китае очень важно государство, и если у вас мало-мальски крупный проект, придется наладить с ним контакты. В глазах китайцев это безумно важно: поддержка властей как бы показывает, что ты не совсем пройдоха. И местные партнеры как раз помогут с такими связями.

Черный список. Какую форму собственности выбрать?

Есть несколько вариантов. Если вы хотите только показать товар лицом, можно открыть представительство компании. Но тогда не получится вести коммерческую деятельность — лишь проводить маркетинговые исследования, участвовать в выставках, помогать в закупках.

Для полноценного бизнеса нужно открывать компанию с иностранным участием. Как могут работать такие предприятия и на какую защиту рассчитывать, прописано в законе «Об иностранных инвестициях». Если кратко, вы можете

“
Готовьтесь, что выход на рынок займет много времени. Переговоры могут тянуться очень долго, плюс никто не отменял бюрократию. Год, а может и больше — вполне реалистичный прогноз. Долго? Да. Стоит того? Конечно. По оценкам McKinsey, к 2022 году 75% городского населения в Китае станет средним классом, это 650 млн человек — две платежеспособные Америки.

спокойно создать местное ООО или АО, если не подпадаете под действие Negative List — списка из 33 ограничений, которые распространяются на иностранный бизнес в Китае.

Медлительность и бойкоты. Чем отличается менталитет?

Бизнес в Китае ведут иначе, чем в России. Там никто не говорит «нет», там нельзя прямо критиковать или даже намекать, что у ваших местных партнеров какие-то проблемы (например, они плохо говорят по-английски). Все знают об этих неписанных правилах, но почему-то все равно о них забывают. И потом удивляются, когда китайцы перестают отвечать на звонки.

Чтобы такого не произошло, обязательно узнайте местную культуру. Не нужно учить язык, можете запомнить лишь пару фраз — сердца китайских коллег сразу растают. Для остального наймите в команду китаиста. Он проследит, чтобы вы нигде не сказали лишнего, да и само его наличие в команде будет знаком уважения к партнерам — они точно оценят.

Готовьтесь, что выход на рынок займет много времени. Переговоры могут тянуться очень долго, плюс никто не отменял бюрократию. Год, а может и больше — вполне реалистичный прогноз. Долго? Да. Стоит того? Конечно. По оценкам McKinsey, к 2022 году 75% городского населения в Китае станет средним классом, это 650 млн человек — две платежеспособные Америки. Явно заслуживает того, чтобы немного попотеть и побороться. ▲ (0+)

Материал и фото предоставлены бизнес-школой «Сколково»

Рынок банкострахования:



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

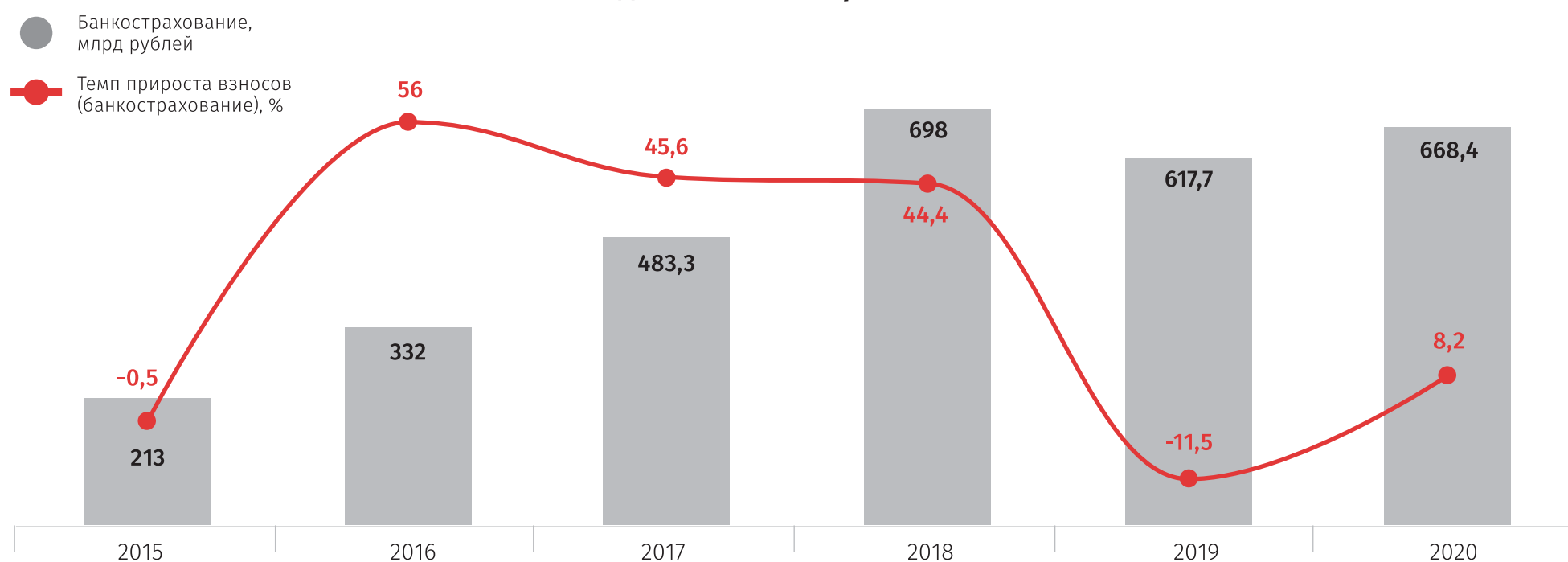


Алексей Янин,
управляющий директор,
страховые и инвестиционные
рейтинги «Эксперт РА»

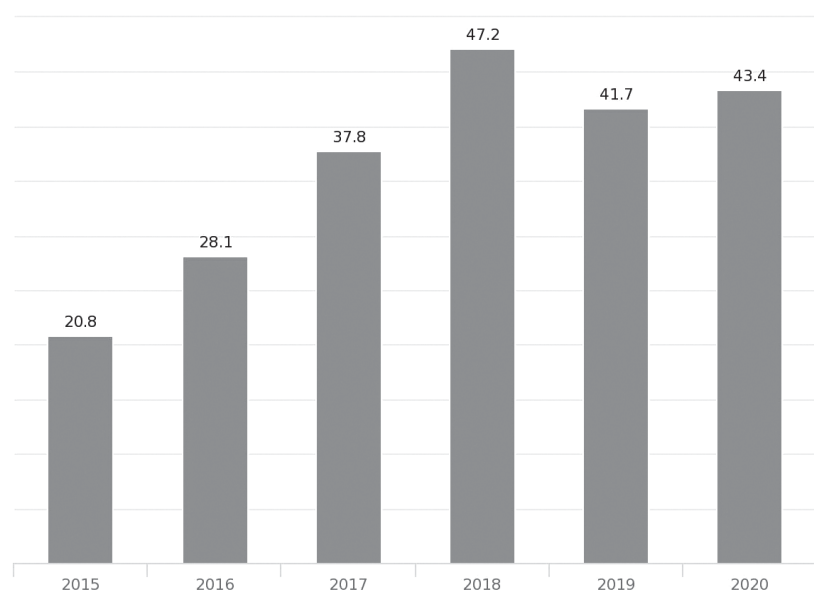
Несмотря на пандемию и карантинные ограничения в 2020 году, рынок банкострахования показал рост на 8,2 %. Способствовали этому с одной стороны антикризисные мероприятия, а с другой — желание граждан получать более высокий инвестиционный доход на фоне низких процентных ставок по депозитам. Введение льготных ипотечных программ, а также льготного кредитования бизнеса стало причиной роста ипотечного страхования и страхования залогового имущества юрлиц. Смягчение политики в отношении потребительского кредитования способствовало умеренному росту сопутствующего страхования. Разочарование некоторых страхователей в ИСЖ из-за неполучения обещанной доходности, а также раскрытие полной информации о продукте привели к его падению в 2020 году. Однако активность банков в продвижении НСЖ и сохраняющиеся низкие ставки по депозитам способствуют замещению инвестиционного страхования жизни накопительным. Вследствие этого взносы по НСЖ выросли наиболее сильно. В 2021 году тенденции по крупнейшим видам банкострахования сохранятся, в результате чего можно ожидать роста рынка банкострахования на 12%.

За 2020 год рынок банкострахования вырос на 8,2% и составил 668,4 млрд рублей. Основной рост пришелся на накопительное страхование жизни

Динамика банкострахования



Динамика доли банкострахования в общем объеме страхового рынка, %



Динамика доли страховщиков, связанных с банками*, в банкостраховании



Плавное восстановление

(+28,2 млрд рублей), страхование жизни и здоровья заемщика потребкредитов, в т. ч. от несчастного случая (+11,1 млрд рублей) и ипотечное страхование (+10,2 млрд рублей). Наиболее сильное падение взносов в 2020 году было отмечено в инвестиционном страховании жизни (-14,3 млрд рублей). В целом кредитное страхование за 2020 год увеличилось на 10,4%, в то время как некредитное – только на 4,8%. Рынок банкострахования остается высококонцентрированным: на топ-3 крупнейших компаний пришлось 60%, на топ-10 – 81% взносов, полученных через банки. Доля страховщиков, связанных с банками, составила 76 %, что на 1 п. п. ниже значения 2019 года за счет сокращения доли некредитного страхования.

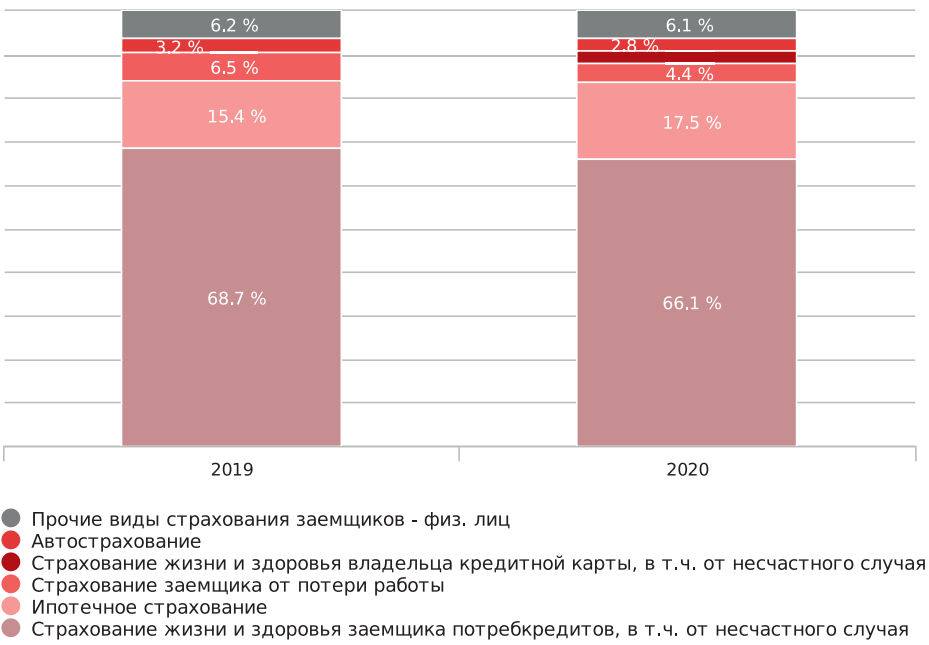
Через банковский канал страховщики получили 43,4 % страховых взносов за 2020 год. При этом за 2020 год страховые компании заплатили банкам 210,2 млрд рублей комиссионного вознаграждения за продвижение страховых продуктов, что больше уровня 2019-го на 4,8 %. Наибольший объем комиссий пришелся на страхование от несчастных случаев и болезней, страхование жизни и страхование прочего имущества граждан. В то же время наблюдается снижение доли комиссионного вознаграждения во взносах по страхованию от несчастных случаев и болезней с 73,5% за 2019 год до 67,4% за 2020-й и в

страховании прочего имущества граждан с 56,4 до 53,6%. А в страховании жизни заемщика, наоборот, наблюдается рост комиссии с 52,6% за 2019 год до 57,2% за 2020-й.

45,5% взносов, полученных через банковский канал продаж за 2020 год, приходится на кредитное страхование. Крупнейшим в этом сегменте по-прежнему остается страхование жизни и здоровья заемщика потребкредитов, в т. ч. от несчастного случая (189,6 млрд рублей за 2020 год), хотя его темпы прироста составили всего 6,2%. Благодаря ипотечным программам с пониженными процентными ставками наиболее сильный прирост взносов в кредитном страховании пришелся на ипотечное страхование: +25,5% за 2020 год, а его объем достиг 50,2 млрд рублей. Также меры поддержки бизнеса в виде льготного кредитования во время пандемии способствовали росту залогового страхования имущества юридических лиц. По итогам 2020-го этот сегмент вырос на 17,6% и составил 12,7 млрд рублей, притом что в прошлые годы данное направление сокращалось. Падение взносов коснулось страхования заемщиков от потери работы (-24,4% за 2020 год) и автострахования (-3,6%).

Продолжение на стр. 14

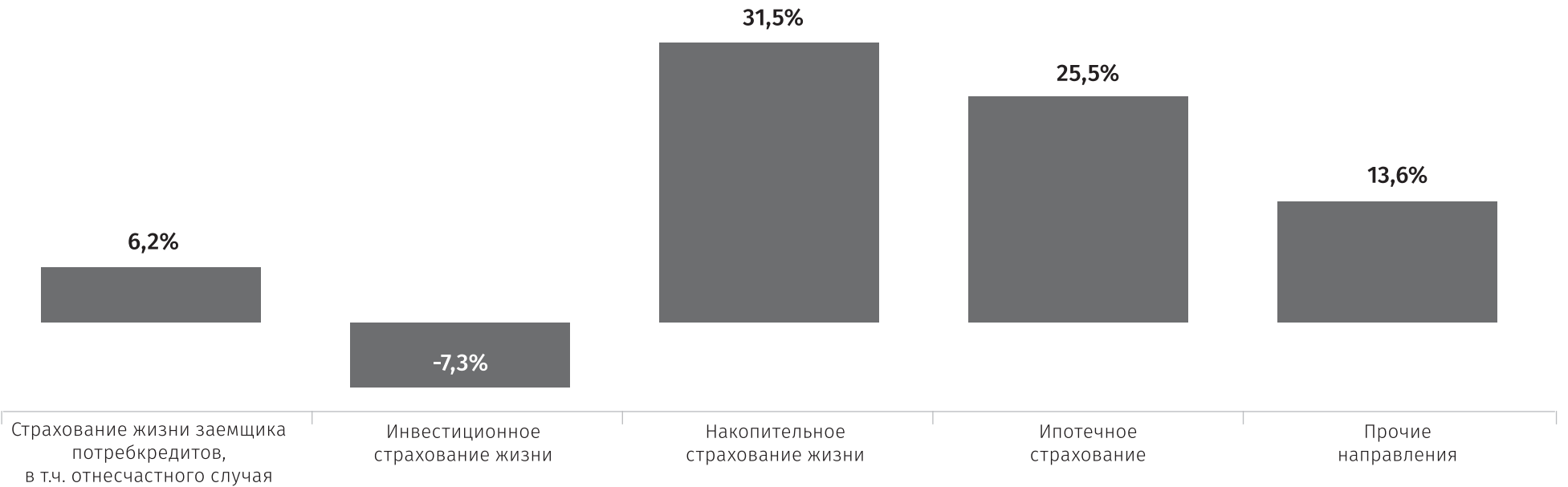
Динамика структуры кредитного страхования физ. лиц



Динамика структуры кредитного страхования юр. лиц



Темпы прироста крупнейших видов банкострахования в 2020 г.



Комиссии в банкостраховании

Вид страхования	Комиссия, % от взносов					
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Страхование жизни, всего	27	19	17,3	17,2	20,1	20,7
в т. ч. страхование жизни заемщика	-	40	42,9	40,4	52,6	57,2
Страхование от НС и болезней	42	44	55,1	63,8	73,5	67,4
Страхование автокаско	18	26	23,3	20,8	23,7	27,1
Страхование прочего имущества юрлиц	14	17	15,8	14,4	18,6	18,2
Страхование прочего имущества граждан	39	44	46,4	52,1	56,4	53,6

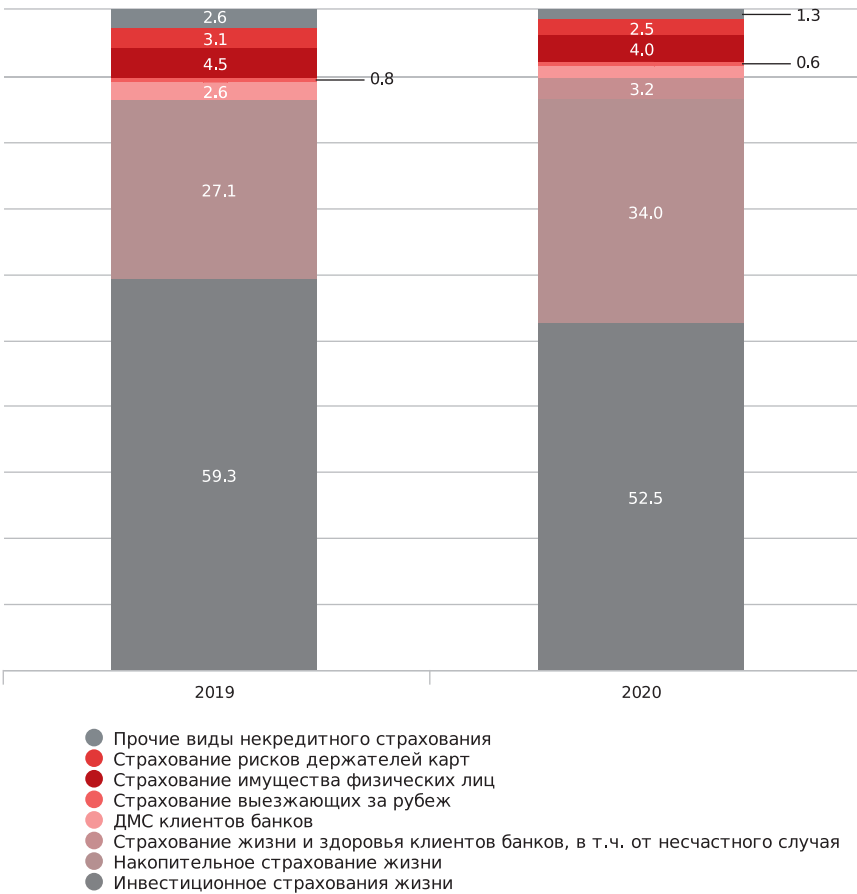
51,7% составила доля страховых продуктов, не связанных с кредитованием, реализованных через банки за 2020 год. При этом почти 8 % некредитного страхования приходится на инвестиционное и накопительное страхование жизни. ИСЖ еще пока остается крупнейшим направлением в этом сегменте (181,4 млрд рублей за 2020 год), однако его взносы за 2020-й сократились на 7,3%. Это связано с разочарованием некоторых клиентов в данном направлении из-за неоправдавшихся ожиданий высокой доходности ИСЖ, а также с введенными регулятором мерами по требуемому информированию граждан о приобретаемом продукте. Накопительное страхование жизни стало определенным замещением ИСЖ. За 2020 год объем накопительного страхования жизни достиг 117,7 млрд рублей, увеличившись на 31,5%. Такому росту способствует желание граждан получать более высокую доходность, чем по депозитам. Остальные виды некредитного банкострахования в 2020 году сократились.

На страхование собственных рисков банков приходится всего 2,8% банкострахования за 2020 год. Страхование сотрудников банков, включающее ДМС, страхование от НС и болезней и страхование жизни, занимало основной объем в расходах банков на страхование в 2020 году (14

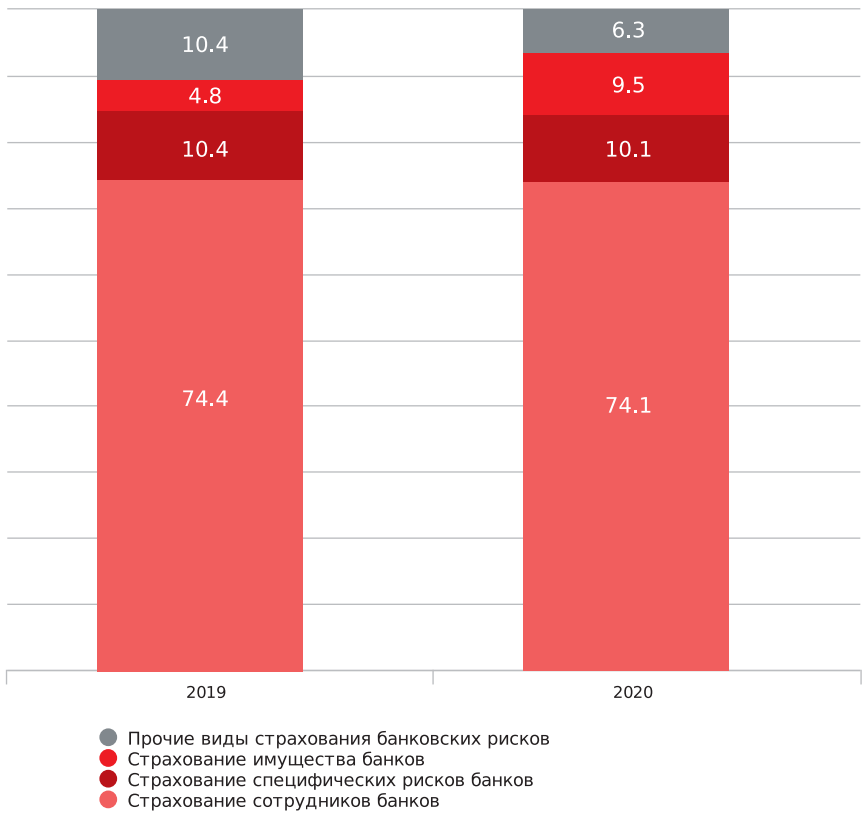
млрд рублей за 2020-й). При этом его объем увеличился на 50,5% за 2020 год. На страхование специфических рисков банков, таких как BBB, страхование банкоматов, страхование D&O, страхование эмитентов банковских карт, приходится всего 1,9 млрд рублей, однако прирост за 2020 год составил 46,2%. Страхование имущества банков также увеличилось и составило 1,8 млрд рублей за 2020 год.

По прогнозу агентства «Эксперт РА» рынок банкострахования за 2021 год может вырасти на 12 %, до 747 млрд рублей. Тенденция замещения инвестиционного страхования накопительным продолжится. НСЖ покажет рост в 2021 году на 40%, до 165 млрд рублей, при этом ИСЖ сократится на 15%, до 154 млрд рублей. Спрос на ипотеку сохранится на фоне приемлемых ставок и льготных ипотечных программ. В результате можно ожидать роста ипотечного страхования на 20%, до 60 млрд рублей. В условиях восстановления потребительского спроса и экономической активности страхование жизни и здоровья заемщика потребкредитов, в т. ч. от несчастного случая увеличится на 20%, до 228 млрд рублей. При этом сдерживающее влияние в данном направлении будут оказывать ограничения для закредитованных заемщиков. ▲ (0+)

Динамика структуры некредитного банкострахования, %



Динамика структуры страхования рисков банков, %



Источник: «Эксперт РА»

Инфляции придали ускорение

Годовая инфляция в Кировской области в июне 2021 года ускорилась до 6,31% после 6,12% в мае. Это ниже, чем в Приволжском федеральном округе (6,73%) и России в целом (6,50%). По мнению регулятора, ускорение годового роста цен в регионе связано с действием факторов федерального характера: ростом издержек производителей и восстановлением спроса на отдельные категории товаров и услуг.

Основные показатели инфляции в Кировской области

в % к соответствующему месяцу предыдущего года

	Февраль 2021	Март 2021	Апрель 2021	Май 2021	Июнь 2021
Инфляция	5,44	5,70	5,47	6,12	6,31
Базовая инфляция	4,38	5,11	5,61	6,40	6,84
Прирост цен на					
Продовольственные товары	7,30	7,77	6,33	7,55	7,23
из них:					
• плодоовощная продукция	15,85	8,72	-8,51	-1,22	-4,34
Непродовольственные товары	5,46	5,48	5,98	6,59	6,81
Услуги	2,83	3,04	3,46	3,41	4,24
из них:					
• ЖКХ	3,81	3,90	3,90	3,90	3,89
• пассажирский транспорт	3,19	3,76	7,34	3,77	5,73

Источник: Росстат

Цены преодолели ограничения

В сегменте продовольственных товаров годовой темп прироста цен уменьшился до 7,23% в июне после 7,55% в мае. Во многом это обусловлено эффектом высокой сравнительной базы, увеличением поставок плодоовощной продукции и действием мер государственной поддержки производителей.

Расширение предложения отечественных тепличных огурцов увеличило темпы снижения цен на плодоовощную продукцию.

В июне усилилось снижение цен на фрукты. Так, эффект высокой базы прошлого года продолжил влиять на удешевление яблок и бананов. Заметное ускорение роста цен на яблоки в июне 2020 года было связано с их низким урожаем и повышением цен на импортные сорта из-за ослабления рубля. На фоне проблем с логистикой вследствие пандемии коронавируса в прошлом году отмечался рост цен на бананы.

Сокращение удорожания кормов в результате введения «плавающих» экспортных пошлин на зерно и масличные культуры способствовало замедлению роста цен на куриное мясо и яйца.

На фоне эффекта высокой базы в июне снизился годовой темп прироста цен на макароны и крупы. Годом ранее, в условиях самоизоляции, частично продлившейся в июне, цены на эти товары оставались повышенными.

Ускорение роста цен на молочную продукцию произошло из-за увеличения издержек сельхозпроизводителей и предприятий пищевой промышленности. Выросли расходы

предприятий на приобретение племенного материала, оборудования, ветеринарных препаратов, а также на логистику, электроэнергию и упаковку. Кроме того, на рост цен повлияло введение обязательной маркировки молочной продукции.

Рост затрат на упаковку и сырье для производства кондитерских изделий (в том числе сахар, пальмовое масло) повлиял на увеличение издержек производителей. В результате в июне ускорился годовой рост цен на их продукцию.

Инфляция крепчает

Годовой прирост цен на непродовольственные товары в области в июне составил 6,81% после 6,59% в мае. На динамике цен сказался растущий спрос при ограничениях со стороны предложения по отдельным товарным категориям.

Увеличение издержек производителей на фоне повышения стоимости материалов, а также высокий спрос при ограниченном предложении, связанном с нехваткой электронных комплектующих, привели к ускорению роста цен на легковые автомобили.

Активизация мирового спроса на древесину в текущем году содействовала росту экспорта, что привело к соответствующему снижению предложения и повышению цен на внутреннем рынке. Это, в свою очередь, вызвало ускорение роста цен на строительные материалы и мебель.

Инфляция в сравнении с другими регионами

Кировская область

Июнь 2021

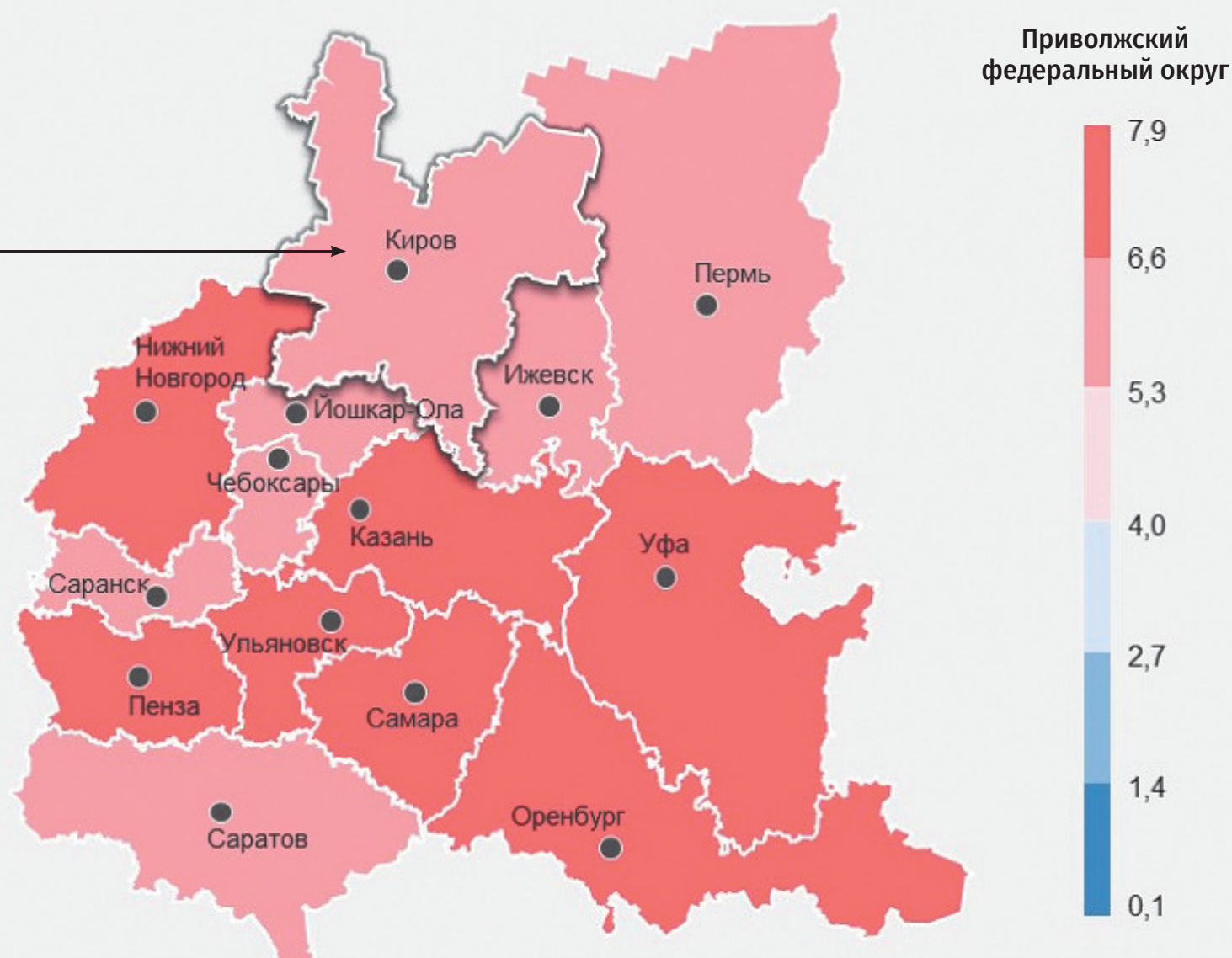
инфляция

6,3%

вес в инфляции ПФО

4,4%

инфляция в РФ*

6,5%

* Цель по инфляции вблизи 4% установлена для России в целом

Источник: Росстат, расчеты Банка России

Замедлился годовой прирост цен на моторное топливо. Это стало возможным благодаря формированию рекордного за два года объема запасов бензина, а также принятым Правительством РФ мерам, в частности, корректировке механизма демпфера.

Деловая активность сферы услуг показала рост

Годовой прирост цен на услуги ускорился до 4,24% в июне с 3,41% в мае ввиду постепенного восстановления туристической отрасли и связанного с этим ростом спроса на услуги пассажирского транспорта.

Наибольший вклад в динамику цен в сфере услуг внесло ускорение роста цен на услуги зарубежного туризма в основном за счет открытия в июне Турции для посещения российскими туристами.

Повышение издержек авиакомпаний ускорило рост цен на услуги воздушного транспорта. Кроме того, активизация внутреннего туризма привела к увеличению спроса на авиаперелеты. Так, в Кировской области в июне был зафиксирован рекордный пассажиропоток за последние несколько лет.

Инфляция в ПФО и России

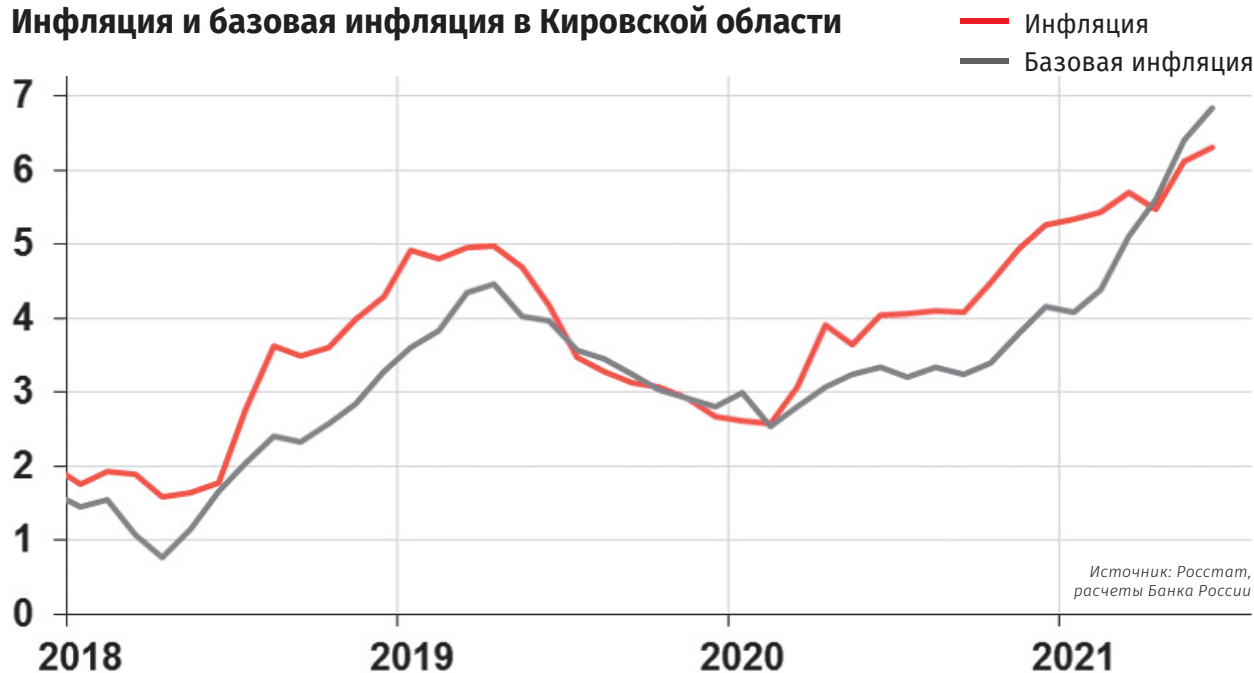
Годовая инфляция в Приволжском федеральном округе в июне 2021 года составила 6,73% после 6,30% в мае. Это соответствует динамике общероссийской инфляции. Увеличение инфляции в округе в основном обусловлено дальнейшим расширением спроса, опере-

жающим темпы восстановления предложения. Дополнительно на динамику инфляции влияли повышение цен на мировых товарных рынках и растущие издержки производителей.

В июне 2021 года годовая инфляция в целом по стране увеличилась до 6,50%. Повышение показателя отчасти обусловлено влиянием низкой базы: в июне 2020 года, в период действия жестких противоэпидемических ограничений, рост цен был весьма сдержанным. По сравнению с маем 2021 года в июне отмечено некоторое снижение

месячного роста цен (с поправкой на сезонность), в основном за счет цен товаров. Несколько уменьшились также текущие показатели устойчивой ценовой динамики. Тем не менее инфляционное давление пока остается повышенным. С учетом сроков исчерпания эффектов низкой базы и проводимой денежно-кредитной политики Банк России ожидает, что годовая инфляция начнет снижаться осенью, вернется к цели Банка России во втором полугодии 2022 года и будет находиться вблизи 4% в дальнейшем. ▲ (0+)

Инфляция и базовая инфляция в Кировской области



Источник: Росстат, расчеты Банка России

У ВАС ИДЕИ? У НАС РЕШЕНИЯ



Сканируй QR-код и отправляй заявку на участие в медиапроектах для вашего бизнеса

БИЗНЕС
НАВИГАТОР

navigator-kirov.ru
 navigator_kirov_group

navigator_kirov
 navigator.kirov

Навигатор.Бизнес и navigator-kirov.ru — о бизнесе по делу. Новости, интервью, аналитика, инфографика. Читайте или смотрите. Как вам удобно.

LIVE

navigator_kirov_group

Видео для бизнеса. Создание контента для продвижения товаров, услуг, личного бренда. От масштабных прямых трансляций до фильмов о компании.

БИЗНЕСКЛАСС

bk43.ru
 bk_kirov

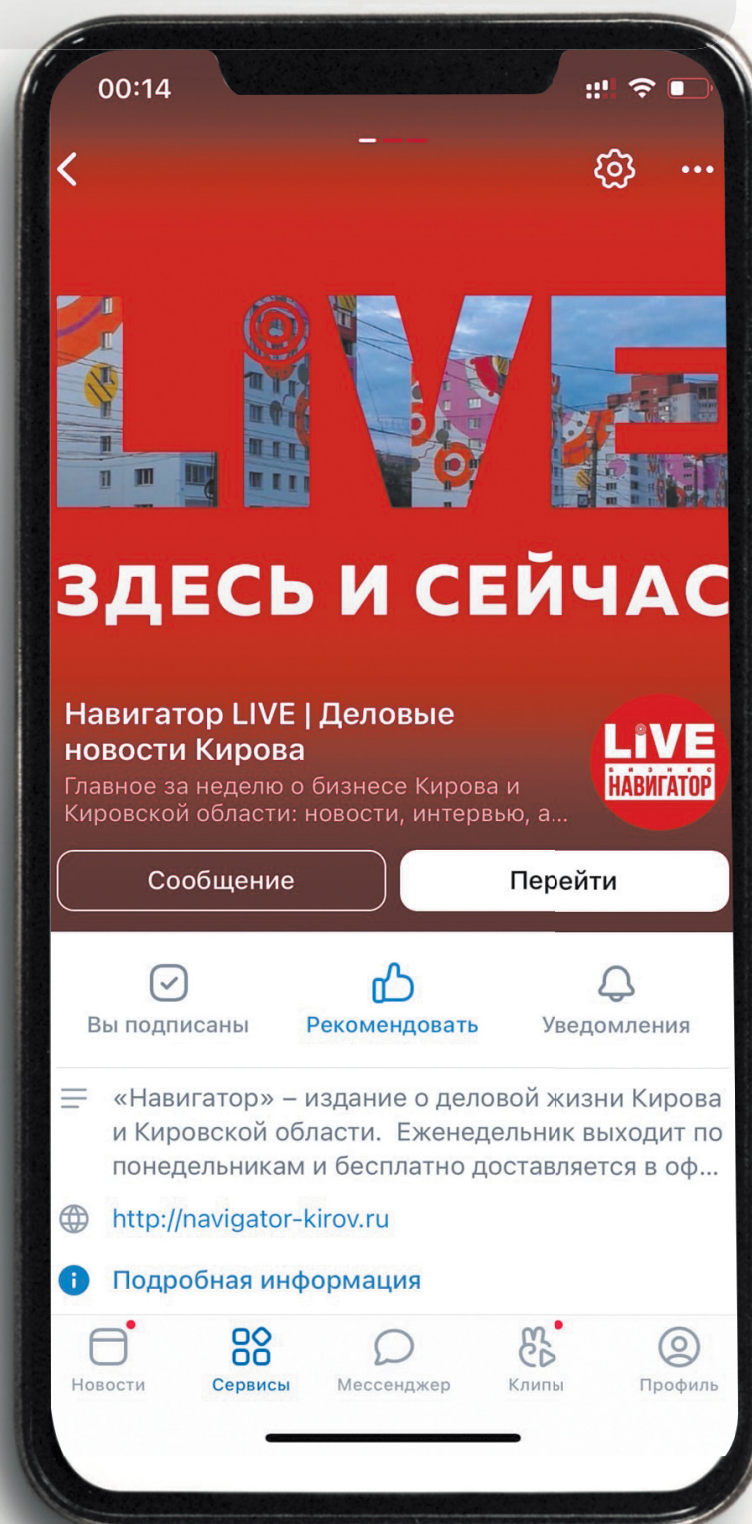
bizclasskirov
 bkkirov

Воодушевляем и помогаем стать успешнее! Заглядывай к нам в инстаграм и группу ВКонтакте и будь уверен, мы станем твоим личным источником вдохновения. Там тебя ждут бэкстейджи со съемок, подлиннные истории успеха и деловой глянец. Будь в курсе самых горячих трендов вместе с журналом «Бизнес Рласс».

БИЗНЕСКЛУБ

bizclub.kirov

Наш «Бизнес Клуб» объединяет успешных людей: эксклюзивные мероприятия для первых лиц города, встречи с партнерами и полезные знакомства.



МРТ вошло в резонанс в ветеринарии

Когда требуется МРТ для животных, как она проводится и каковы показания и ограничения метода, рассказывает эксперт 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. УЗИ или рентген в подавляющем большинстве случаев тут не показательны, и не могут показать истинную картину заболевания из-за отсутствия возможности четкой детализации на снимках. Поэтому МРТ-обследование уже широко вошло в клиническую практику в ветеринарии.

Методика исследования в магнитно-резонансной томографии (МРТ) 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.

Страх и боли больше нет

По словам Анастасии Спиглазовой, врача визуальной диагностики ветклиники «Биосфера», большинство симптомов болезней у животных вполне могут иметь безобидную природу, не являясь признаками серьезных заболеваний. 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 — срочно покажите ее врачу. Даже если тревога была ложной, то в любом случае неприятная неожиданность не застанет вас врасплох.



— К нам недавно приезжал пациент из Усинска. Нас предупредили отчаявшиеся владельцы животного, у которого отказали задние лапы, когда они уже ехали в Киров, что едут к нам и мы их последняя надежда. После МРТ-исследования выяснилось, что у собаки грыжа межпозвоночного диска. Её экстренно прооперировали. Сейчас собака наблюдается у нас, животное уже начало ходить, — рассказывает Анастасия Александровна. — Очень много проблем из-за генетики встречается у таких пород собак, как: шпицы, чихуахуа, йоркширские терьеры, потому что это искусственно выведенные карликовые собаки. Некоторые, например, испытывают множество проблем в жизни из-за судорог и принимают противосудорожные препараты. А после МРТ оказывается, что нужны другие препараты, которые снижают внутричерепное давление. В таком случае МРТ-диагностика дает высокоточный результат исследования для постановки правильного диагноза. Мы можем понять, какой процесс протекает: воспалительного, онкологического или

иного характера. Единственным противопоказанием к МРТ-исследованию является наличие рядом с исследуемой областью металлических предметов. Такими предметами могут быть пластины после операций на конечностях или позвоночнике. Наличие микрохирургического вмешательства в теле животного не является причиной отказа для проведения МРТ.

Заглянуть внутрь тела

По словам Анастасии Александровны, раньше, чтобы провести такое исследование, необходимо было отправить пациента в Москву, потому что в городах ближе нет аппаратов для четвероногих питомцев.

— Так как такая поездка занимает время, исследование там стоит немалых денег, и результаты мы получали очень редко. Сейчас мы можем сами проводить МРТ-диагностику буквально за 2 часа и в разы дешевле по стоимости — от 3500 рублей. И очень 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, — комментирует Анастасия Спиглазова. — Конечно, мы следим за трендами на рынке диагностического оборудования. За 17 лет работы хорошей деловой репутацией клиника обязана высококвалифицированному персоналу и уникальному для Кировской области и близлежащих регионов лечебно-диагностическому оборудованию. ♣

Врач визуальной
диагностики Анастасия
Спиглазова и хирург
Анна Безденежных

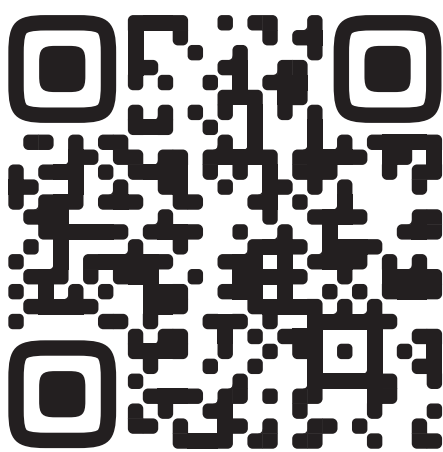
*Чек-ап — коэффициент
здоровья вашего питомца



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.

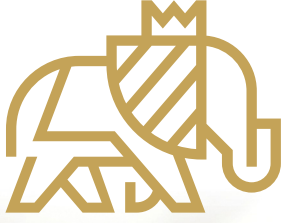


Navigator-kirov.ru

О бизнесе по делу

Читайте или смотрите. Как вам удобно.



Кредитный клуб  Дело и деньги

ЗАЙМЫ под ПТС

- До 1 000 000 рублей
- Средства в день обращения
- Авто остается у вас
- Нужен паспорт, ПТС и СТС

Есть автомобиль? Деньги будут!

 **8 (800) 333-42-01, 8 (8332) 711-001 ул. Ленина, 85 и ул. Красина, 45**

*Срок займа по договору – в соответствии с Федеральным законом от 21.12.2013 N 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» – по «Займы под залог Автомобиля» от 1 до 12 месяцев. Минимальная сумма займа – 50 000 рублей, максимальная – 1 000 000 рублей. Пеня при просрочке составляет до 20% годовых от суммы основного долга. Максимальная процентная ставка 29% годовых. Подробную информацию уточняйте у специалистов в офисах КПК «Кредитный клуб» г. Киров, ул. Ленина, 85, ул. Красина, 45, а также по тел.: 8 (8332) 711-001, 8 (800) 333-42-01 – звонок бесплатный. Чтобы воспользоваться предложением, необходимо стать членом (пайщиком) КПК «Кредитный Клуб». Вступительный взнос 100 руб., обязательный паевой взнос 2500 руб. (возвращается по выходе из КПК). Член КПК (пайщик) обязан солидарно нести субсидиарную ответственность по обязательствам в пределах невнесенной части дополнительного взноса каждого из членов КПК (пайщиков). Деятельность кооператива регулируется ГК РФ и ФЗ-190 «О Кредитной Кооперации». Является членом СРО «Национальное содружество кредитных кооперативов «СОДЕЙСТВИЕ», ИНН 4345375135, ОГРН 1134345029906. Не является публичной офертой.

THE ENGINEER
BAR • CLUB • EVENTS

НОВОЕ МЕСТО СИЛЫ

Непревзойденный интерьер
Авторская кухня и коктейльная карта
Новое летнее меню
И много музыки

ул. Романа Ердякова, 42, тел. 222-456
@ the_engineer_club engineer_bar



1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8
НОВЫЙ УРОВЕНЬ АВТОМАТИЗАЦИИ УЧЕТА

1С 54-ФЗ
ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИИ

1С
1С:ФРАНЧАЙЗИНГ

В КИРОВЕ

МастерСофт
АВТОМАТИЗАЦИЯ

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

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

> Решение:
Обращайтесь в «МастерСофт».



22-22-44
МастерСофт.РФ

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

*до 31.12.2021 0+

1 БУХГАЛТЕРИЯ .РФ

1С
БухОбслуживание

0+

ВАШ ЛИЧНЫЙ БУХГАЛТЕР



1С
БухОбслуживание

ОТ 400 РУБ./МЕС.

411-001

1С: БухОбслуживание в Кирове.

Адрес: ул. Маклина, д. 40