Региональное рекламно-информационное издание/журнал (16+)

23 января 2023 г. №01 (525)

БИЗНЕС НАВИГАТОР

navigator-kirov.ru

Рейтинги. Лица. Кейсы

Чем страхование жизни полезно для компании
стр. 7 (0+)

Не надо делать «конфетку» из бизнеса, а потом «упаковывать» франшизу
стр. 5 (0+)

**С 2023 года платим налоги и взносы по-новому
стр. 4 (0+)**



Ключевая стабильность



КРЕДИТ БИЗНЕСУ Акция!

8 800 250-2-777
банк-хлынов.рф

от 7.9%

Отсрочка 4 месяца

БАНК ХЛЫНОВ

ЦЕЛЬ КРЕДИТА: ПОПОЛНЕНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ, РЕФИНАНСИРОВАНИЕ КРЕДИТОВ НА ОБОРОТНЫЕ ЦЕЛИ. ФОРМА КРЕДИТА: НЕВОЗОБНОВЛЯЕМАЯ КРЕДИТНАЯ ЛИНИЯ СО СРОКОМ ОСВОЕНИЯ (30 ДНЕЙ). СУММА КРЕДИТА: ОТ 100 ТЫС. РУБ. СРОК КРЕДИТА: 12 МЕСЯЦЕВ. СТАВКА % ЗА ПОЛЬЗОВАНИЕ КРЕДИТОМ: ПЕРВЫЕ 4 МЕСЯЦА – 7,9% ГОДОВЫХ , С 5 МЕСЯЦА – 12,9% ГОДОВЫХ. ЕДИНОВРЕМЕННАЯ КОМИССИЯ ЗА ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ КРЕДИТА – 1% ОТ ЛИМИТА КРЕДИТА. ЕЖЕМЕСЯЧНАЯ КОМИССИЯ: ОТСУТСТВУЕТ. КОМИССИЯ ЗА ДОСРОЧНОЕ ПОГАШЕНИЕ: 2 % ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ. ГРАФИК ПОГАШЕНИЯ: ЕЖЕМЕСЯЧНО РАВНЫМИ ЧАСТЯМИ С 5 МЕСЯЦА (ОТСРОЧКА 4 МЕСЯЦА). ЗАЛОГОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ: ПО СОГЛАСОВАНИЮ С БАНКОМ ДОПУСКАЮТСЯ РАЗЛИЧНЫЕ ВИДЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ (ИСКЛЮЧЕНИЕ: ЗАЛОГ ПРАВ ТРЕБОВАНИЙ ПО КОНТРАКТУ), А ТАКЖЕ НЕОБЕСПЕЧЕННОСТЬ/НЕДООБЕСПЕЧЕННОСТЬ НА СУММУ НЕ БОЛЕЕ 1,5 МЛН. РУБЛЕЙ (С УЧЕТОМ УЖЕ ИМЕЮЩЕЙСЯ ССУДНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПЕРЕД БАНКОМ). ПОРУЧИТЕЛЬСТВО: ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА – ПОРУЧИТЕЛЬСТВО СОБСТВЕННИКОВ БИЗНЕСА И УЧРЕДИТЕЛЕЙ С ДОЛЕЙ В УСТАВЕ 20% И БОЛЕЕ; ДЛЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ – ПОРУЧИТЕЛЬСТВО СУПРУГИ(А) (ПРИ НАЛИЧИИ). ПОРУЧИТЕЛЬСТВО ЗАЛОГОДАТЕЛЯ НА ПОЛНУЮ СУММУ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ, ЕСЛИ ЗАЛОГОДАТЕЛЬ ЯВЛЯЕТСЯ ТРЕТЬИМ ЛИЦОМ. ПРИ ПРЕДОСТАВЛЕНИИ В ЗАЛОГ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА ВЗИМАЕТСЯ КОМИССИЯ СОГЛАСНО ТАРИФАМ БАНКА. СРОК ДЕЙСТВИЯ АКЦИИ: С 31.10.2022 ПО 30.04.2023 (ВКЛЮЧИТЕЛЬНО). ПРЕДЛОЖЕНИЕ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОФЕРТОЙ. ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОБ УСЛОВИЯХ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ – В ОФИСАХ БАНКА, ПО ТЕЛЕФОНУ 8 (800) 250-2-777 И НА САЙТЕ БАНК-ХЛЫНОВ.РФ. УСЛОВИЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫ НА ДАТУ 23.01.2023. КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК «ХЛЫНОВ» (АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО). ЛИЦЕНЗИЯ ЦБ РФ № 254.

МЫ В КОНТАКТЕ

Навигатор. Бизнес Главное за неделю:

4 Эксперты говорят
9 Бизнес-кейс
10 Молодые предприниматели
13 Тема номера
19 Лайфстайл



Натуральный мёд с частных пасек

Купил «Папин мёд» — здоров целый год!

Скидки января!

- Целая рамка сотового мёда: ~~1800₽~~ **1200₽**
- Мёд с пергой 3 л: ~~2700₽~~ **1500₽**
- Мёд с пыльцой 3 л: ~~2400₽~~ **1500₽**
- Мёд с прополисом 3 л: ~~2400₽~~ **1500₽**
- Набор дегустационный: ~~550₽~~ **450₽**

от 10шт – 400₽

Доставка курьером!

Семейные традиции — Папин Мёд

ул. Производственная, 43
78-39-16 8 (922) 668-39-16
papinmed.ru

*Срок проведения акции с 01.01.23 по 31.01.23.

Gkebab Киров — это точка особого удовольствия

Для вас:

- Горячий кебаб в хрустящем лаваше и лепешке
- Пряные куриные чипсы
- Искендер с ломтиками куриного мяса и йогуртом
- Аппетитные коробочки gbox с овощами, курочкой и золотистой картошкой фри
- Пицца на тонком хрустящем тесте с изумительно вкусной начинкой по особой рецептуре

Бесплатная доставка еды от 600 ₽

Сделать заказ онлайн

44-99-49 (Доставка Киров)
43-43-35 (Доставка Чепецк)
46-22-99 (Доставка Слободской)
g-kebab.online
gkebab



ИП Гапеева Н.А. ОГРН 314434515500170

Делаем подарки, которые 100% удивляют и запоминаются! Проверено клиентами!



шоколадные яйца



шоколадные пельмени ассорти (миндаль/фундук)

Собственное производство под ТМ «Звездный сюрприз»

- Большие шоколадные яйца 15, 20, 25, 30 и 35 см с начинкой
- Пельмени из шоколада (букеты, коробки)
- Тематические наборы, фигурки для тортов из шоколада
- Букеты и композиции из шоколадных цветов



шоколадная вобла

- **Декларация соответствия**
- **Есть в наличии и делаем индивидуальные заказы**
- **Представлены на Wildberries, Ozon, Яндекс Маркет**
- **Доставка по России с гарантией**
- **Бонусная программа и кэш**

Звёздный сюрприз

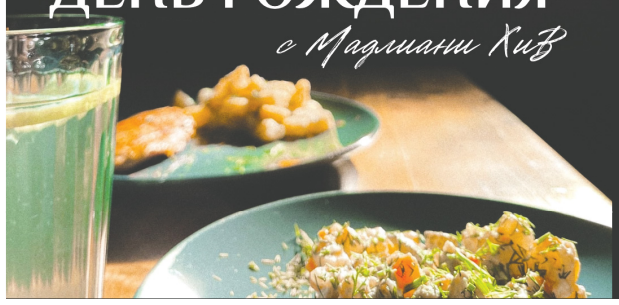
8-953-671-31-00 (Анна)
z_surprise

@hinkali_vino

Ресторан грузинской кухни подготовил сюрприз для именинников

В День Рождения «Мадлиани ХиВ» дарит скидку 10% на все меню, а также 2 дня до и 2 дня после дня рождения

ДЕНЬ РОЖДЕНИЯ
с Мадлиани ХиВ



День Рождения – важный праздник для каждого. Отмечать можно в тихом семейном кругу или с шумной компанией друзей, главное, что за столом в «Мадлиани ХиВ»

Ознакомиться с меню можно в группе ВКонтакте @hinkali_vino. Не забудьте прихватить с собой паспорт!

ул. Московская, 25А
Забронировать столик или сделать заказ: 411-455

* Акция бессрочная

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
Аэропорт «Победилово»	ул. Аэропорт, 6
Банк «Хлынов»	ул. Урицкого, 40
ВТПП	ул. Профсоюзная, 4
Гостиница «Постоялый двор»	ул. Герцена, 15
Гостиница «Спутник»	ул. Свердлова, 31
«Институт Бизнеса»	ул. Герцена, 56
Кафе «Агата»	ул. Маклина, 56
Кофейня «Книжный клуб 12»	ул. Энгельса, 15
Отель «Арт»	ул. Герцена, 88
Офисный центр	ул. Герцена, 15
Ресторан «Бочка»	Октябрьский проспект, 110
Ресторан «Мельница»	Октябрьский проспект, 125
Ресторан «Россия»	ул. Ленина, 80
Столовая	ул. Комсомольская, 12
Столовая «Апельсинка»	ул. Кольцова, 3
Столовая «Дымка»	ул. Производственная, 29
Столовая «Домашняя кухня»	ул. Потребкооперации, 19
Столовая «Домашняя кухня»	ул. Производственная, 35
Столовая Caffetoria	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.navigator-kirov.ru
E-mail:
rotdel@navigator-kirov.ru – рекламный отдел;
svetatet@yandex.ru – редакция
Главный редактор:
Перескокова Татьяна Сергеевна
Рекламный отдел: (8332) 57-68-16
Отдел доставки: +7-909-716-61-49

Распространяется бесплатно.
Отпечатано с готового оригинал-макета в ООО «Кировская областная типография», 610004, г. Киров, ул. Ленина, 2.
Печать офсетная. Номер заказа – 12109.
Объем – 5 п.л. Тираж подписан к печати:
по графику – 13.00, фактически – 13.00
Дата выхода из печати – 22.01.2023 г.
Дата выхода в свет – 23.01.2023 г.
№ 01 (513)

16+

Тираж 5000 экземпляров

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов публикуемых материалов. За содержание рекламы ответственность несут рекламодатели. Все рекламируемые товары и услуги, подлежащие обязательной сертификации, сертифицированы. Цены действительны на момент публикации. Журнал зарегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Кировской области ПИ № ТУ 43-171 от 30 октября 2009 г.

От цифр к делу: учимся управлять финансами в компании

— Вывести компанию из зоны комфорта — тяжело, на это надо «подписаться». Это кропотливая работа в тандеме привлеченного эксперта по финансам и собственника. Вместе мы выведем вашу компанию на прибыль и наличие свободных денег, — Ольга Максимчук, руководитель компании «ФинДИР», эксперт в области финансов



Контроль и погруженность в проект на 100%

У меня в работе сейчас есть проекты по организации финансовой системы на предприятиях, но в ряде случаев они очень тяжело внедряются из-за того, что в цепочке «внедрение — коммуникация — взаимодействие» происходит сбой. Почему? Потому что многие собственники не до конца понимают, что это их зона ответственности и больше ничья. Да, в целом это серьезная командная работа всех отделов: продаж, маркетинга, бухгалтерии, производства. И информацию о внедряемых изменениях необходимо доносить до каждого подразделения! Чтобы в итоге это не выливалось в отсутствие коммуникации между отделами, непонимания, а как следствие неэффективной работы. К примеру, ситуация: я собрала клиенту все цифры за 2022 год, а мне говорят, что бухгалтер в компании занят и она по старым отчетам сводит год. И у меня вопрос: «Зачем я тогда это делала?». Моей двухмесячной проделанной работой не воспользовались из-за того, что собственник не донес информацию до подразделения...

Поэтому, уважаемые предприниматели, если вы решили выводить всю команду из зоны комфорта, а иначе никак, то необходимо прилагать усилия, иначе приглашенный эксперт по финансам вам не поможет, у него нет «волшебной палочки». Донести эту мысль до руководителя предприятия порой бывает морально сложно. Поэтому, еще раз подчеркну, что если вы хотите что-то менять в финансах компании, то вы должны постоянно это контролировать и на 100% быть погружены в проект.

Начало года: что еще можно успеть сделать

Сейчас для клиентов я предварительно свожу итоги года, анализирую план/факт, радуюсь достижениям своих партнеров, это ведь и моя частичка там, а также беру во внимание и разбираю, что пошло не так. Поэтому первое и самое важное, что я рекомендую сейчас сделать предпринимателям — проанализировать, что планировалось по итогу 2022 года, что выполнено, где у вас были допущены ошибки, чего достигли, что сумели перестроить в бизнес-процессах. Если вас не устраивает результат, то сейчас самое время, чтобы скорректировать планы на 2023 год и выбрать другую стратегию развития. Понимаете, просто свести цифры в таблицу — это полдела... Надо их грамотно проанализировать, посмотреть статистику по вашей отрасли и сделать выводы. Иначе, как вы поймете много или мало вы заработали? То, что вам хватило денег? Это не аргумент. А сколько из «оборотки» вы взяли денег на личные нужды? Именно взяли для себя, а не инвестировали в свое дело. Всем предпринимателям я постоянно говорю, что вы бизнес открывали, чтобы жить в достатке.

Второй важный момент — следите за изменениями в законодательстве. В начале года начинают выделяться средства на поддержку МСП в рамках госпрограмм. И если вы планируете движение денежных средств в бизнесе на несколько месяцев вперед, то это позволит точнее предсказать кассовые разрывы и воспользоваться наиболее подходящими финансовыми инструментами для их покрытия, в том числе и господдержкой и т.д.

За час можно получить информацию, которая сдвинет ваш бизнес

Безусловно, мне очень хочется, чтобы в нашем регионе было больше финансово грамотных предпринимателей. Для этого вы можете записаться ко мне на личную консультацию по телефону: 77-70-99. Вторник и четверг — мои консультационные дни. Разберем ваши проблемные вопросы по теме финансов в компании. Работаю с каждым индивидуально и с вашими цифрами. Вместе мы выведем вашу компанию на прибыль и наличие свободных денег!₽

Сканируйте QR-код, записывайтесь на консультацию — обсудим ваш запрос

ФИН ДИР

ул. Блюхера 8 А (финансовый отдел и обучающий центр)
ул. Горбачева, 62, оф. 608 (функции главного бухгалтера)
77-70-99
fin_dir43

navigator-kirov.ru
№ 01 (525) # 23.01.23 • Телефон редакции 57-68-46 • E-mail: svetatet@yandex.ru

С 2023 года платим налоги и взносы по-новому

— С нового года в связи с введением Единого налогового счета (ЕНС) кардинально меняется порядок уплаты налогов и взносов. Что вам обязательно надо знать, — Татьяна Максимчук, основатель компании «Бухгалтер и Я»



Итак, ЕНС — это единая сумма расчетов налогоплательщика с бюджетом. С 1 января 2023 года граждане, компании и предприниматели смогут оплачивать налоги, перечисляя их единым платежом на единый налоговый счет — УФК по Тульской области.

Исключение:

1. НДФЛ с выплат иностранцам с патентом.
2. Пошлина, по которой суд не выдал исполнительный документ (ст. 11 НК РФ).
3. Утилизационный сбор.
4. Взнос от несчастных случаев и профессиональных заболеваний.

Единый срок уплаты налогов — 28 число.

Исключение:

1. Фиксированные взносы ИП и 1%, если доход предпринимателя превысит 300 000 рублей.
2. Взнос от несчастных случаев и профессиональных заболеваний.
3. НДС при импорте.

Новая обязанность — подача уведомления о суммах исчисленных налогов. Срок — до 25 числа!

Исключение:

1. НДС.
2. Налог на прибыль.
3. Фиксированные взносы ИП.

ЕНП: плюсы и минусы

Платежные поручения на каждый налог и взнос теперь в прошлом — это плюс единого налогового платежа (ЕНП). Не понадобится уточнять платежи из-за ошибок в реквизитах, не возникнет ситуация, когда по одному налогу сформируется переплата, а по другому — задолженность. Теперь мы платим платежкой на один счет и реквизиты, а потом высылаем в налоговую уведомление, куда эти деньги зачесть. За просрок или неподачу уведомления будут начислены пени, и придется заплатить штраф в размере 200 рублей, даже если все было оплачено и сальдо положительное.

Один из существенных минусов ЕНП – возможная путаница в расчетах с бюджетом, так как инспекторы будут самостоятельно зачитывать деньги в счет налогов.

Пусть это будет нашей головной болью, а не вашей

Мы в компании «Бухгалтер и Я» уже разобрались со всеми нюансами и готовы к переходу на ЕНС. Если у вас есть вопросы, запишитесь на консультацию, позвонив по телефону: 8 (8332) 213-112. А если вообще не хотите вникать в эти сложности — приходите к нам на бухгалтерское сопровождение. Пусть это будет нашей головной болью, а не вашей! ₽

Если у вас есть вопросы, запишитесь на консультацию по телефону 8 (8332) 213-112

БУХГАЛТЕР И Я
Киров ул. Володарского 132, к. 1
8 (8332) 213-112 buhgalter043.ru buhgalter043

Не надо делать «конфетку» из бизнеса, а потом «упаковывать» франшизу

— Пока вы будете стараться тщательно отшлифовывать бизнес-процессы, кто-то это уже сделает за вас и выйдет на рынок, — Евгений Романов, учредитель ООО «Торговая Компания «ФОРАС», создатель бизнес-проекта Smoking Shop



— Я еще, когда мечтал открыть свое дело, сразу ставил цель — построить большую компанию, чтобы в перспективе выйти на федеральный рынок. Сейчас, конечно, уже думаю о международном рынке. Сама жизнь и все происходящее вокруг подталкивают масштабированию бизнеса. В настоящее время, например, отличная возможность выходить на международный рынок через Дубай, Турцию и другие дружественные нам страны. Сейчас там формируется мощное русское комьюнити. Главное не упустить этот момент.

Мной двигала не материальная выгода

Когда на рынке появился наш продукт в сфере розничных продаж, мой партнер говорил, что нам хватит 1-2 магазина, мол больше не надо. Но я хотел больше! Сейчас наш бизнес-проект успешен, мы вышли на федеральный уровень. Это уже нечто большее, чем розничные магазины. Это и собственная информационная система, которая интегрируется в бизнес-процессы и позволяет делать их более эффективными, и франчайзи-продукт. Этого бы ничего не было, если бы я опускал руки в кризисные момент. Как говорил успешный предприниматель Майкл Блумберг: «Ненужного опыта не бывает, ищите, как его использовать».

Наших франчайзи-партнеров сейчас более 500. Я думаю проект по продаже франшизы был изначально успешен, так как мной двигала не материальная выгода. В первую очередь, я хотел проверить себя. А смогу ли я масштабировать бизнес на территории РФ — человек, который родом из маленького городка Ивдель Свердловской области, без денег и связей, оказавшийся в Кирове. Когда в Кирове открыли первые розничные магазины, я понял, что ниша свободна на российском рынке, нету четких лидеров и можно «выстрелить», если постараться. Так вот, смог!

Масштабируй бизнес, а не проблемы

Проблем, с которыми мы столкнулись при упаковке франшизы много. Одна из главных — отсутствие собственного капитала. Банки не давали нам кредиты под приемлемые проценты, а если и одобряли кредит, то по сумасшедшим ставкам. В основном у всех предпринимателей проблемы при масштабировании бизнеса примерно одинаковые. Они связаны с законодательством, поиском инвестиций, партнеров, сотрудников и т.д. По мере масштабирования бизнеса эти проблемы никуда не исчезают, а только удваиваются. Какой мы сделали вывод? Любую проблему необходимо превратить в задачу, и правильно ее поставить, чтобы уже из задачи не сформировалась проблема. Например, если вы наняли на работу сотрудников, и выяснилось, что они периодически воруют. Разберитесь с этим: с психологическим портретом этих сотрудников, с причинами их воровства, а не эмоционально увольняйте их. Может быть дело в том, что на каком-то из этапов их работы отсутствует контроль с со стороны руководителя... Исходя из собственного опыта, рекомендую прописать четкий регламент всех бизнес-процессов в компании и следовать ему, чтобы избегать подобных проблем.

Как строится наша работа с франчайзи-партнерами

У нас созданы базовые руководства, которые необходимы партнерам для открытия, управления и ведения бизнеса: как открыться, как управлять, как нанять персонал, как оказывать услугу и т.д. Далее в CRM-системе создается воронка: какие этапы проходят партнеры перед открытием и какие после, кто и что на них должен делать. Это то, за чем франчайзер должен следить. После чего за ними закрепляется их менеджер по сопровождению.

Если франчайзи-партнер адекватно себя ведет и реально настроен на работу, то мы всегда идем на компромисс, иногда даже можем отступить от договорных отношений в сторону франчайзи и дать ему больше, чем мы оговаривали. Но, бывают исключения — франчайзи, которые просто купили франшизу и думают, что это «волшебная таблетка», которая без их усилий принесет им миллионы. Увы, это не так! Это интенсивная работа в тандеме! Мы даем инструменты, а он должен правильно ими воспользоваться. Поэтому надо постоянно учиться, развиваться, ставить амбициозные цели. Нельзя перекладывать ответственность за результаты работы на собственника франшизы.

Поэтому дам ряд советов, которые действительно работают при «упаковке» франшизы:

1 Не нужно делать «конфетку» из своего бизнеса, а потом выходить на рынок. Пока вы будете стараться тщательно отшлифовывать бизнес-процессы, кто-то это уже сделает за вас и выйдет на рынок. Лучше «переупаковывать» франшизу по мере развития бизнеса. Увидели ошибку — исправили — внедрили и дальше масштабируйте.

2 Тщательно проанализируйте рынок и нишу прежде чем упаковывать бизнес во франшизу. Это очень важно! Посмотрите, например, на рынок кофе на вынос, на нем уже есть лидеры. В каждом регионе свои, конечно. Соответственно вам придется потратить больше как материальных, так и человеческих ресурсов, чтобы превзойти конкурентов. Но попробовать стоит, не так ли?! ₽



В журнале «Бизнес Класс» Евгений Романов запустил спецпроект «Путь предпринимателя». Какие бы вы хотели обсудить темы, или кого увидеть среди приглашенных гостей, пишите. Будем рады вашей обратной связи!

navigator-kirov.ru
№ 01 (525) # 23.01.23 • Телефон редакции 57-68-46 • E-mail: svetatet@yandex.ru

Сиюминутная выгода или игра в долгую?

— Относительно обследования зданий в среде предпринимателей существуют два подхода. Затратный подход — в такой парадигме вопрос ставится только одним ребром: какие затраты будут сейчас? Ну или в продвинутой версии — а какие затраты предстоят еще потом? Инвестиционный подход — а какие выгоды я приобретаю, если затрачу сейчас. И тем более – а какие выгоды это мне принесет и дальше? Наши основные заказчики – бизнес. То есть, люди, которые, по-умолчанию, должны все считать в цифрах, думать наперед и оценивать перспективы, грамотно делать вложения. В общем, люди с инвестиционным мышлением. На практике же не все так радужно, — Дмитрий Журавлев, руководитель компании «Кировпромбезопасность»



Обследование и экспертиза зданий по-прежнему большинством воспринимается как что-то дорогое, сложное и ненужное. Причин тому несколько. И одна из них в том, что предприниматели реально плохо представляют процедуры обследования и их связь с дальнейшими действиями. Если непосредственно строительные работы являются более понятными и осязаемыми: вот построили стену, вот проложили трубу, вот оштукатурили и покрасили, то результат работ по обследованию не такой прозрачный.

Результаты услуги по обследованию нельзя посмотреть, оценить и потрогать до окончания работ. Можно оценить только по объектам-аналогам. Результаты услуги по обследованию не являются материальными (разве что бумажная документация) и не решают напрямую поставленную задачу, например, отремонтированное здание. Эти результаты нужно еще реализовать (то есть,затраты сейчас, а эффект потом). Да и чаще всего результаты обследования нужны не самому заказчику – у него их запрашивают проектировщики, строители, проверяющие органы, и т.п. Результаты нужно еще реализовать, и при всем при этом работы по обследованию, как правило, недешевы.

Обследование зданий — это нелишний промежуточный этап

На основании всего этого предприниматель делает, казалось бы, логичный вывод: обследование – это лишний промежуточный этап, потеря денег, проектировщики и строители могут сделать все сами. В каких-то отдельных несложных случаях оно так и есть – квалификации строителей хватает, чтобы принять верные решения, или же возможные ошибки нивелируются другими факторами. Но в большинстве случаев получается по принципу «хотели как лучше, а вышло как всегда».

Результаты обследования – это больше не материальный продукт, а информационный (бумажные отчеты и заключения – это не сам продукт, а только форма его подачи). Это структурированная, понятная, достоверная и объективная техническая информация, необходимая для принятия эффективных решений. Ключевое слово – эффективных, то есть экономически выгодных, технически осуществимых, целесообразных.

В своем бизнесе каждый предприниматель старается принимать управленческие решения на основании анализа реальной ситуации (факты, причинно-следственные связи, прогнозы, риски), потому что только так можно принять лучшее решение из возможных. Так и с обследованием зданий – наилучшее решение по его ремонту и восстановлению можно найти, только достоверно зная и понимая всю картину целиком. В противном случае цена ошибки может быть велика, и перекрывать все кажущиеся бонусы.

За безопасность необходимо платить, а за ее отсутствие расплачиваться

Возможных ситуаций – множество. Решили сэкономить и не ремонтировать, а спустя время повреждения стали такими, что теперь нужно уже в разы больше денег. Или отремонтировали дешево, но через пару лет «ремонт отпал», и нужно ремонтировать повторно. Или сделали «дорого-богато», но можно было добиться того же значительно дешевле. Или устранили видимые повреждения, а причины нет, повреждения появляются снова уже по свежему ремонту.

Достоверная и полная информация о здании (конструктив, техническое состояние, условия эксплуатации, дефекты и повреждения, соответствие нормам) позволяет:

- Снизить стоимость работы проектировщиков на следующем этапе (или вовсе отказаться – зачастую в составе обследования уже есть проектные решения и смета).
- Объективно оценить целесообразность восстановления здания или принять обоснованные решения по его дальнейшей эксплуатации (избежать аварий, ненужных трат).
- Подобрать наиболее подходящую в данном конкретном случае технологию и материалы (важно, чтобы решение было возможно реализовать, без дополнительных затрат).
- Сосредоточить усилия на конкретных участках: делать то, что нужно, и не делать того, чего не нужно (значительно повышает эффективность работ и снижает стоимость строительства).
- Гарантированно устранить причины повреждений и избежать их дальнейшего проявления (сделал и забыл).

При правильном подходе и использовании полученной информации можно снизить стоимость строительных работ, в среднем до 30%, получив при этом качественный и долговечный результат. Обращайтесь к нам, и уже на первой бесплатной консультации мы расскажем, как сделать все правильно и сэкономить!₽

Сканируй QR-код, записывайся на бесплатную консультацию по любым вопросам строительной экспертизы и обследования зданий

КПБ
КИРОВПРОМБЕЗОПАСНОСТЬ

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

Чем страхование жизни полезно для компании

— Почему стоит страховать жизнь своих сотрудников и чем это может быть выгодно для работодателя, рассказывает Светлана Бердникова, территориальный директор ООО «Капитал Лайф Страхование Жизни» в Кирове



О мотивации сотрудников

Текучесть персонала на предприятиях в России, по разным оценкам, составляет 20,3%. Как правило, в компаниях с численностью 250-1000 человек текучесть выше на 30%, чем в крупном бизнесе. Как это затрагивает интересы владельцев бизнеса? Снижается прибыль компании! Ведь основная задача любой организации — заработать. Например, если в компании работало 10 человек, один ушел — прибыль стала меньше. Далее происходит то, что работодатель сталкивается с дополнительными затратами на поиск кандидата, обучение, стажировку, адаптацию и т.д. Многие, к сожалению, не считают расходы на эти бизнес-процессы. Это одна сторона медали.

Другая сторона — многие руководители пытаются существенно повысить зарплату специалисту, чтобы его «удержать». Этот всем известный метод стимулирования персонала, уже давно не секрет, дает только временный эффект. Поэтому многие компании находятся в постоянном поиске иной, не менее эффективной, но более выгодной мотивации сотрудников. К тому же, в период экономических потрясений не каждый работодатель может позволить себе значительное увеличение окладов специалистам.

На мой взгляд, эффективным и выгодным инструментом решения задачи стимулирования персонала становится страхование жизни сотрудников. Такая программа может уменьшить текучесть кадров, накопить бонусы сотруднику, избавить работодателя от трат на оказание материальной помощи персоналу при проблемах с их здоровьем. Безусловно, многие работодатели ценят персонал, и когда происходит страховой случай (травма/несчастный случай/серьезное заболевание), при обращении подчиненного лично к ним они пытаются помочь. Более цивилизованный подход — помогать не из собственных средств или компании, а оформить корпоративный полис страхования жизни и здоровья. Так, в случае получения травм, диагностирования серьезных болезней у работника или других непредвиденных ситуаций, страховая компания выплатит сумму, прописанную в договоре.

Ставки на жизнь

Страхование жизни также может являться мотивирующим фактором для сотрудника, чтобы остаться работать в компании. Например, у него есть мечта — через пять лет купить квартиру и оплатить первоначальный взнос. Вы можете ему в этом помочь, оформив корпоративный полис страхования вашей компании: все эти пять лет сотрудник проработает у вас, получив по итогу определенную сумму на реализацию своей мечты!

Такой подход, на мой взгляд, более интересен для работодателя, который умеет считать деньги в бизнесе.

Наши предложения в виде накопительного страхования жизни и страхования от несчастных случаев – это работающие инструменты для создания комфортных условий и полного вовлечения вашего специалиста в работу. Поэтому руководители, которые возьмут на себя обязательство позаботиться о благополучии сотрудников с помощью страхового полиса, от этого только выиграют. Кстати, что важно — страховые взносы на сотрудников суммируются и вычитаются из налогооблагаемой базы, тем самым уменьшая ее в установленных НК РФ пределах. За счет этого налог на прибыль, который должна заплатить организация, снижается! ₽

16 февраля в ресторане «Царское село» (ул. Герцена, 78) пройдет бизнес-завтрак, на котором директорам крупных предприятий Кирова, специалисты ООО «Капитал Лайф Страхование Жизни» подробно расскажут об особенностях корпоративных программ страхования жизни и здоровья. Приглашаем и вас! Для регистрации на мероприятие звоните по телефону: 8-912-709-35-81.

Сканируй QR-код, оставляй заявку на корпоративные программы страхования жизни и здоровья сотрудников с учетом задач и отраслевой специфики компании

КАПИТАЛ LIFE
СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ

ул. Молодой Гвардии, д. 82, 3 этаж
21-19-05

ООО «Капитал Лайф Страхование Жизни». Лицензии ЦБ РФ
СЛ №3984, СЖ №3984, ПС №3984 (без ограничения срока действия)

navigator-kirov.ru
№ 01 (525) # 23.01.23 • Телефон редакции 57-68-46 • E-mail: svetatet@yandex.ru

Хороший слух необходим для здоровой жизни и

— У нас всех разные потребности и возможности. Поэтому я всегда предлагаю клиенту одни из лучших слуховых аппаратов, которые есть на рынке слухопротезирования, — Николай Чесноков, сурдоакустик, специалист по слухопротезированию



Снижение слуха имеет серьезные последствия

Здоровье человека — это состояние полного физического, душевного и социального благополучия, а не только отсутствие болезней и физических дефектов. Снижение слуха — это не смертельная болезнь, жить можно, но качество жизни существенно снижается. Многие люди недооценивают долгосрочные последствия снижения слуха у себя или своих близких. Даже при небольшом снижении слуха человеку становится труднее поддерживать беседу, особенно в шумной обстановке: на улице, кафе, магазине, общественном транспорте. Со сниженным слухом человек не может смотреть телевизор на нормальной громкости, посещение кинотеатра или концерта становится настоящим испытанием. Все это приводит к тому, что человек начинает отказываться от привычных занятий, ограничивает свой круг общения, меньше принимает участия в общественной жизни. Такое поведение нарушает социальные связи, появляются проблемы в семье и на работе. В итоге проблема со слухом приводит к повышенной утомляемости, снижению когнитивных способностей, чувству одиночества и социальной изоляции, что может вызвать депрессию. Были проведены длительные исследования, которые выявили взаимосвязь между тугоухостью и снижением когнитивных способностей, что влечет больший риск развития деменции, чем при хорошем слухе.

Пока в нашем обществе считается нормой, что человек в пожилом возрасте плохо слышит. Но со временем ситуация изменится. Все больше и больше людей любого возраста хотят жить качественной полноценной и счастливой жизнью. И слуховые аппараты могут в этом помочь. Слуховые аппараты не лечат и не ухудшают слух, они помогают человеку с тугоухостью жить полноценной жизнью и чувствовать себя лучше.

Причем многие из последствий нарушений слуха можно смягчить путем раннего выявления и принятия необходимых мер! Индустрия слухопротезирования шагнула далеко вперед, с каждым годом аппараты становятся более совершенными, и могут удовлетворить запросы даже самых требовательных клиентов.

Количество случаев потери слуха у пациентов среднего возраста также можно сократить, если владельцы бизнеса будут проводить скрининги слуха для своих сотрудников. Особенно это актуально для специалистов, чья работа связана с большим воздействием шума или активным общением с людьми.

Алгоритм действий при снижении слуха

Итак, что делать, если вы заметили у себя или близких снижение слуха.

1 Посетить отоларинголога. Сделать это необходимо как можно скорее, так как по статистике большинство случаев нарушения слуха можно было предотвратить при своевременном оказании медицинской помощи. Большую роль играет именно время обращения, особенно это касается резкой потери слуха у ребенка или взрослого. При некоторых состояниях у человека может быть снижен слух, но при получении лечения слух может быть восстановлен.

2 Если снижение слуха длительное и вылечить нельзя, то отоларинголог направит к узкопрофильному специалисту — сурдологу, который проведет обследование, поставит диагноз и даст рекомендации по лечению и реабилитации.

3 Если после консультации сурдолога, будет выдано заключение в необходимости слухопротезирования, то со всеми документами необходимо записаться на прием к специалисту-сурдоакустику. Он занимается подбором и настройкой слуховых аппаратов и сопровождением клиента. Он не ставит диагнозы и не занимается лечением! Это принципиальное отличие от врача-сурдолога и отоларинголога. Важно подобрать специалиста, с которым вам будет комфортно и который доступно объяснит все интересующие моменты. Каждый человек уникален, поэтому мы подбираем слуховые аппараты индивидуально, в зависимости от степени снижения слуха, образа жизни, пожеланий и финансовых возможностей. Диапазон цен очень широкий, от довольно бюджетных моделей до моделей премиум класса, с широчайшим набором функций, которые позволяют человеку хорошо слышать в любой ситуации. Безусловно, новые модели слуховых аппаратов максимально автоматизированы, прекрасно подстраиваются под окружающую звуковую среду, и могут связываться с вашим смартфоном на iPhone или Android.

Будьте здоровы и счастливы!

Почему стоит прийти ко мне на консультацию

- Я —сертифицированный специалист по слухопротезированию и всегда в курсе последних новинок в области слухопротезирования
- В наличии самые новые модели слуховых аппаратов
- Индивидуальный подход к каждому клиенту
- Большое количество довольных клиентов
- Бесплатная консультация ₽

Сканируй QR-код и записывайся на консультацию

Октябрьский проспект, 115
Тел.: 8-922-999-71-00



Моральная дилемма: как принимать плохие решения

Доцент школы управления «Сколково» Андрей Шапенко рассказал, как решить моральные дилеммы и какой тест поможет отличить моральную дилемму от искушения.

В жизни, управлении и лидерстве всегда есть ситуации, когда алгоритм принятия решений не работает. Это называется моральная дилемма — вынужденный выбор. Актуальный пример — дилемма руководителя про увольнение сотрудников. В период сокращения лидеру для спасения компании часто приходится жертвовать частью работников, хотя все эффективно выполняют свои задачи. Руководитель должен решить, кого уволить, чтобы не потерять в эффективности.

Моральная дилемма и моральное искушение

Чтобы решить дилемму, сначала нужно понять, действительно ли это она или ситуация представляет собой не дилемму, а моральное искушение. Дилемма — это выбор между двумя плохими действиями с целью добиться чего-то хорошего. Например, давать ли взятку, чтобы быстрее построить детский дом. Искушение — выбор между плохим и хорошим: обманывать налоговую или нет.

Как отличить дилемму от искушения

Определить дилемму от искушения можно с помощью тестирования несколькими способами:

— Легальность. Как надо поступать по закону? При этом «законно» не равно «этично».

— Интуиция. Что говорит внутренний голос?

— Публичность. Готов ли я прочитать о своем решении в СМИ?

— Ролевая модель. Как бы поступил человек, которого я уважаю?

Если тест не помогает, следующий шаг — изучение контекста. Надо посмотреть на все, что известно об этой ситуации с разных сторон, и исключить возможность «трилеммы» — возможности решения ситуации без нарушения своих принципов.

Как решить дилемму

Чтобы подойти к решению моральной дилеммы, стоит применить к ней принципы моральной философии:

— Консеквенциализм (общее благо). Мораль состоит в последствиях действия, в том, как будет выглядеть мир в результате. Мы можем пожертвовать счастьем одних людей, чтобы получить счастье многих.

— Деонтология (долг). Мораль — в категориях и внутренних правилах, долге. Есть вещи, которые категорически неприемлемы, даже если они приводят к общему благу.

— Этика добродетели. Мораль — в добродетелях, ценностях и том, как потом будет выглядеть человек. То есть действуйте так, как поведет себя порядочный и добродетельный человек.

Риски применения философских принципов

Каждый принцип имеет вторую сторону медали. Консеквенциализм не учитывает права отдельного человека. Например, можно ли пожертвовать свободой в обмен на безопасность? Также ориентир на общее благо не дает универсальную единицу измерения любых наших ценностей: сколько стоит человеческая жизнь? Деонтология основывается на моральном долге и внутренних правилах человека. Важно, что эти нормы имеют склонность меняться со временем. То, что было допустимо несколько веков назад, сегодня может выглядеть как дикость. Добродетели тоже не могут дать четкого ориентира. Найти и определить набор ценностей, который годится для всех, практически невозможно. Особенно с учетом очень разнообразного культурного контекста.

Истоки развития принципов и этических норм

Внутренние правила человека, его добродетели и другие установки отдельной личности имеют свои истоки. Вот основные из них:

— Индивидуальные: гены, воспитание (семья), образование, личный опыт и рефлексия, ролевые модели.

— Коллективные: культура, религия, обычаи и ритуалы, групповая психодинамика, «так принято».

— Законодательные: нормативные акты, прецеденты, инструкции, процессы, чек-листы, принуждение.

При этом нужно помнить, что законность ваших действий не гарантирует их этичность.

Что в итоге делать с моральной дилеммой: резюме

— Протестировать дилемму на «хорошее и плохое» (легальность, интуиция, публичность, ролевая модель).

— Собрать всю информацию о контексте и исключить возможность «трилеммы» (альтернативного решения).

— Протестировать различные подходы к решению дилеммы:

• последствия решения: как будет выглядеть мир после?

• моральные принципы: допустимо ли это решение с точки зрения морального долга?

• добродетели: каким человеком я стану в результате решения?

— Принять решение.

— Донести решение до других. ▲ (0+)

Материал и фото предоставлены бизнес школой «Сколкова»

navigator-kirov.ru
№ 01 (525) # 23.01.23 • Телефон редакции 57-68-46 • E-mail: svetatet@yandex.ru

Как парень из Омутнинска ночевал на вокзале, мылся в Вятке, и после 30 попыток смог создать два успешных бизнеса



История Олега Юдина, собственника таксопарка «ПулОС парк» и сети загородных смарт-коттеджей «Елки» в Кирове

Жизнь — шведский стол: хочу — беру, неважно, сколько стоит!

— Бизнесменом я хотел стать с детства. Жили мы в Омутнинске, как и большинство — скромно. Помню времена, когда по несколько раз заклеивал кроссовки, купленные за 300 рублей, чтобы проходить в них хотя бы год. Или, например, идешь к другу на день рождения, а на подарок денег нет, и ты такой, блин, год назад было то же самое. Когда уже будет по-другому? Это же счастье — дарить подарки. Я очень хотел доказать своему окружению и семье, что есть другая жизнь. Жизнь — шведский стол. Хочу — беру, неважно, сколько стоит! Уверенность в этом укрепилась, когда сгорел наш дом. Тогда я служил в армии, матери и сестре пришлось ютиться у родственников, носить одежду, которой делились добрые люди, отчим не мог ходить почти год из-за травмы, а я даже ничем помочь не мог. В общем, я рано понял, что только бизнес освободит от нужды. Разбогатеть не жаждал, просто хотел зарабатывать столько, чтобы не думать о деньгах и легко закрывать потребности — свои и семьи.

8 лет назад я чего только не пробовал, чтобы заработать. Например, решил обтягивать автовинилом автомобили, получил первый заказ, а тут как раз студенческое общежитие на лето закрылось. Друзей в Кирове нет (я там учился), ночевать негде! Ну и что, у меня же первый заказ и даже предоплата в 15 000 рублей! Пойду ночевать на стадион. Проснулся на стадионе в три часа ночи, замерз и ушел на вокзал. И хотя позже на вокзале мне пришлось ночевать несколько раз, я не замечал неудобств, потому что был окрылен — есть первый заказ, я на пути к успеху, я сумею захватить город! Мылся, кстати, прямо в Вятке. Идея абсурдная, не поможет. Потом уже договорился ночевать в гараже у своего первого заказчика.

Неделю жил в машине

До армии много работал в такси. Машину разбил, влез в долги. Чтобы ее выкупить, пришлось пожить на автомойке. Я клялся: в такси не вернусь! Но когда вернулся из армии — денег с собой всего 5000 рублей.



4 совета начинающим предпринимателям от Олега Юдина:
1. Меняйте окружение, идите к тем, какими вы хотите быть.
2. Работайте всегда на перспективу, без одномоментной выгоды и спекулиций, вдолгую.
3. Будьте максимально честным, говорите всегда как есть, предупреждайте обо всех неполадках, которые произошли или могут произойти.
4. Никогда не сдавайтесь, ищите решение до последнего.

Пришлось снова взять машину в аренду и таксовать. Жил в ней неделю, пару раз закладывал свои часы в ломбард, чтобы оплатить 500 рублей за ночь в самой дешевой гостинице «у самолета» и отоспаться. 8 месяцев после армии даже нижнее белье себе не покупал, так и ходил в нательном белье. Ходил в спортзал с пакетом и слушал аудиокниги про бизнес. Экономил. Все ради идеи — открыть свое дело. И до того, как у меня получилось, я сделал более 30 попыток.

Перепродавал цветы, наклейки на 9 Мая, детские игрушки, воздушные шары, детские часы с трекером, женскую одежду для фитнеса, свадьбы возил и т.д. Благодаря этому понял, что всякой шляпой и спекуляциями заниматься не хочу. Но к каждой попытке относился серьезно, из-за этого у меня постоянно были проблемы в личных отношениях. Сидишь, создаешь группу в VK, чтобы продать игрушки, а тебе говорят, вытри пыль. Блин, какая пыль, я тут бизнес пытаюсь открыть, который позволит нанять домработницу! Цена ошибки слишком высока, поэтому никакой пыли и мытья посуды. Окружение мне постоянно твердило, брось это, устройся на завод или в судебные приставы. Как-то раз я даже их послушал и пошел устраиваться в судебные приставы. Но увидел, что рабочий день начинается с построения — как в армии. И сразу ушел. Не терплю, когда мною управляют, не могу подчиняться. Плюс привык работать по 14-18 часов, когда мой доход зависит от меня. Кстати, до сих пор так работаю и по-другому свою жизнь не представляю.

Обещал уйти из такси, но через 3 месяца открыл свой автопарк

Я называю себя чемпионом по вере в благоприятный исход! Но и у меня бывали моменты, когда хотелось сдаться. Например, когда я, работая в такси, не спал двое суток, потому что возил людей из Кирова до Челябинска и обратно. 48 часов за рулем, цвет кожи желтый, когда приезжаю домой, ребра проглядывают, ложусь спать и не могу уснуть, все тело трясется. Так продолжалось 8 месяцев, я стал плохо себя чувствовать и изменил график работы. Кстати, поскольку я много работал по ночам, приходилось возить разный контингент. Бывало, люди отказывались платить, убегали, частенько доходило и до драки. Бывало еще хуже. Друг даже свечки ставил за меня... И я перестал работать по ночам, снова пообещал себе уйти из такси, но через 3 месяца открыл свой автопарк.

А было вот как. У одного бизнес-блогера в ролике увидел татуировку «Играй по-крупному или сиди дома». И вот в сентябре 2019 года я собрал все кредиты в городе, купил машину, заложил ее на следующий же день, взял еще кредитов, даже на маму кредит оформил, и купил вторую машину. С этих двух автомобилей началась история «ПулОС-парка».

Большие цели дают смелость

Тогда я даже не знал такого слова «инвестор», просто додумался всем предлагать покупать автомобили и сдавать их в аренду для такси, а прибыль делить пополам. Получилось один раз, второй, а потом поставил на поток. Получил, наверное, больше тысячи отказов, десятки в день, сотни в месяц! Но все-таки привлек более 100 000 000 руб. частных инвестиций в свой парк. Параллельно продолжал брать кредиты, сейчас уже держу баланс. Большую часть капитала использую с чистой прибыли. Страшно брать ответственность за 10 машин, но когда хочешь 1000, уже не страшно. Большие цели дают смелость. Когда видишь в перспективе размах, понимаешь, что, в сравнении с ним, терять нечего. Страшнее после 30 лет платить ипотеку и вставать на нелюбимую работу в 7 утра.

Впрочем, я до сих пор живу в квартире-студии и езжу на «Ладе Гранте» (и то, если она не нужна сотрудникам), хотя в моем автопарке уже более 150 автомобилей и около 40% из них принадлежат лично мне. Но когда у меня стоит выбор — инвестировать в компанию или купить себе какую-нибудь игрушку, я выбираю первое. Во все проекты я первоначально вкладываю свои деньги и только потом начинаю сотрудничество с инвесторами — потому что действительно верю в то, чем занимаюсь! Все время вкладываю в расширение бизнеса — и это будоражит. Зачем мне шикарная квартира сейчас, когда

Продолжение на стр. 12

navigator-kirov.ru
№ 01 (525) # 23.01.23 • Телефон редакции 57-68-46 • E-mail: svetatet@yandex.ru

в будущем я смогу купить все здание! А может быть, я просто привык жить скромно. Также отношусь и к брендам: уже года 4 ношу ушанку деда в память о нем. У нас были теплые отношения, хотя дед держал меня в строгости, учил строить забор, дом, дрова пилить. Вот он удивился бы, увидев меня в своей ушанке на обложке «Бизнес Класса»!
У нас были теплые отношения, хотя дед держал меня в строгости, учил строить забор, дом, дрова пилить. Вот он удивился бы, увидев меня в своей ушанке на обложке «Бизнес Класса»!

Как я выбираю себе наставников

Не скажу, что я до всего в бизнесе додумался сам. У меня были и есть наставники и учителя. Например, первым инвестором был партнер по продаже детских игрушек. Он всегда в меня верил и наставлял. Я так выбираю себе наставников: вижу людей в своей нише, которые достигли большего, и просто пишу им в соцсетях. Обычно из 20 отказывают 19, до сих пор беру. Страшно брать кредит на 10 машин, но когда хочешь 1000 машин, уже не страшно. Большие цели дают смелость. Когда видишь в перспективе размах, понимаешь, что в сравнении с ним терять нечего. Страшнее после 30 лет платить ипотеку и вставать на работу в 7 утра.
Не скажу, что я до всего в бизнесе додумался сам. У меня были и есть наставники и учителя. Например, первым инвестором был партнер по продаже детских игрушек. Он всегда в меня верил и наставлял. Я так выбираю себе наставников: вижу людей в своей нише, которые достигли большего, и просто пишу им в соцсетях. Обычно из 20 отказывают 19, но один-то соглашается! Это вопрос попыток, сдашься — не сдашься. И сейчас у меня уже несколько таких наставников-бизнесменов, коллег по нише, из городов-миллионников. У них компании в 50 раз больше, чем моя! Какой бы вопрос у меня ни возникал, я знаю, у них он уже решен. Просто пишу три сообщения: как ты делаешь? И мне отвечают. Собственно, благодаря такой схеме родился мой второй бизнес.

«Елки» родились как жесткая проверка

Кризис — это жесткая проверка, точно ли ты предприниматель или сам так себя называешь. Я покупал «Хендай солярис» за 1 300 000 еще в феврале 2022 года, но к 1 марта он стал стоить 2 300 000 рублей. Ни один бизнес не справится с этим на раз-два. И я понял, что перспектива стать №1 на этом рынке в ближайшие несколько лет уходит в небытие. А мне все-таки важно стать лидером в своей сфере. Наверное, это самоутверждение. Слишком много людей говорили, что у меня ничего не выйдет. И мне важно доказать обратное. Я всегда знал, что диверсифицировать свой бизнес буду с помощью недвижимости. И вдруг увидел перспективу в нише загородного отдыха. Будучи сторонником того, что работать нужно только с лидерами рынка, я написал одному из коллег, Сергею Стрелкину, у него таксопарк в 2 000 автомобилей и 60 смарт-коттеджей под Санкт-Петербургом. В 2019 году я уже пробовал с ним связаться, но тогда у него была 1000 машин, а у меня всего 10, поэтому ему было неинтересно со мной общаться. А сейчас я вновь написал: привет, мои машины уже перевозят 1/6 населения Кирова, планирую строить смарт-коттеджи — ты со мной? Он сразу высылает водителя, и я еду в Санкт-Петербург смотреть «Елки». Мы жмем руки и запускаем франшизу (кстати, я первый его франчайзи). В апреле я покупаю 60 соток земли за деревней Бабичи, еще через месяц провожу первый в своей жизни вебинар, чтобы найти инвесторов. Причем не потратил на рекламу ни копейки — сработали только мои соцсети и личный бренд. Около 90 человек пришли узнать, какой проект я предлагаю. За 2 часа вебинара я получил 10 млн инвестиций. Сейчас у «Елок» около 45 инвесторов. Минимальная сумма вложений — 129 020 рублей. 20-30% годовых окупаемость за 4-5 лет.

«Елки» в д. Бабичи уже открыты для отдыха и активно принимают гостей. Построено уже 3 дома, строится четвертый. В перспективе планируется 10-12 домов. Кстати, коттеджам присвоен статус 3-звездочного отеля! Важная фишка, что при бронировании домика и во время отдыха — никакого контакта с персоналом! Все делается дистанционно. Даже двери на территорию и в коттедж открываются с помощью кода. Мы строим одни из самых крутых коттеджей в нашем сегменте. Теплые полы, вся необходимая бытовая техника. Светом, иллюминацией и музыкой управляет Алиса, есть готовые программы типа «Вечеринка», «Романтик» и т.д. VR-шлем, Sony Play Station, кондиционер. Баня или банный чан на улице. Кстати, однажды, после того, как я преодолел порог в 100 машин, я как раз уехал отдыхать в подобное место. Лежал зимой в горячем банном чане и смотрел на окружающие меня ели. Тогда я прочувствовал, насколько такой отдых расслабляет, снимает усталость и придает сил.

Мне нравится влиять на жизнь людей

Все-таки моя главная мотивация в том, что мне нравится влиять на жизнь людей. Мой автопарк возит каждый месяц 90 000 кировчан. А отдых в «Елках» дает положительный заряд гостям, сплочает семью, друзей, вдохновляет влюбленных парочек. Я уверен, этот проект окупиться. И вопрос не только в деньгах. Мы уже получаем искренние благодарности от гостей, и я счастлив, что своим новым проектом могу делать жизнь людей чуточку лучше. ₽







Материал и фото предоставлены журналом «Бизнес Класс»

Прогноз банковского сектора: передышка после рекордов

Банковский сектор получил рекордную прибыль, но высокую рентабельность демонстрируют в основном крупнейшие банки.

Средняя ROE банков из топ-30 по активам в три раза выше, чем у остальных банков (16 против 5 %). Два года подряд средняя ROE банков за пределами топ-30 по активам находится ниже уровня инфляции. Отсутствие возможности повысить эффективность деятельности на фоне резкого роста инфляции увеличивает риски небольших банков.

По прогнозу агентства «Эксперт РА», в 2022 году в результате повышения процентных ставок темпы роста кредитования замедлятся. Поддерживать рост объемов кредитования будут госпрограммы льготных кредитов и дальнейшее увеличение среднего чека кредита. Драйверами рынка останутся ипотека и кредиты МСБ, которые наиболее активно поддерживаются госпрограммами.

Чистая прибыль в 2022 году не превысит результата прошлого года в связи с охлаждением рынка потребительского кредитования, замедлением выдач ипотечных кредитов, удорожанием фондирования, а также ростом стоимости риска. В 2022 году стоимость риска вернется к допандемийным значениям 2019-го и составит около 2 % по розничным ссудам и 1 % по кредитам юрлиц.

Базовый прогноз агентства «Эксперт РА» предполагает замедления темпов роста экономики до 2,5–2,8 % против 4,3% в 2021-м. Вероятность реализации базового прогноза оценивается в 60–70 %.

Динамика кредитования: замедление после рекордов

На фоне сохранения высокой инфляции значительный вклад в рост кредитного портфеля будет по-прежнему вносить увеличение среднего чека кредита. На среднесрочном горизонте рост кредитования в ключевых сегментах по-прежнему будут обеспечивать программы господдержки. Господдержка становится все более значимой для обеспечения роста экономики, особенно в условиях высокого уровня инфляции.

В условиях слабого экономического роста, стагнации доходов населения и дефицита качественных заемщиков конкуренция на банковском рынке продолжает ужесточаться. Причем в последние несколько лет заметно обострилась конкуренция среди крупнейших игроков, которые перешли к стратегии агрессивного роста, особенно в розничном кредитовании как наиболее высокомаржинальном сегменте. Кроме того, именно крупные банки являются наиболее активными участниками программ льготных кредитов, которые выступают драйверами роста кредитования. Большинство крупных банков стремятся существенно нарастить емкость и лояльность клиентской базы за счет внедрения собственных экосистем или на базе партнерских отношений с другими компаниями финансового и нефинансового секторов. В результате охлаждения необеспеченного потребительского кредитования и замедления выдач ипотечных кредитов конкуренция в банковском секторе продолжит расти. Поэтому, несмотря на сохранение высокой прибыли сектора в целом, аналитики «Эксперт РА» ожидают, что на горизонте не



Людмила Кожекина,
директор рейтингам кредитных организаций «Эксперт РА»



Александр Сараев,
заместитель гендиректора «Эксперт РА»

Продолжение на стр. 13

navigator-kirov.ru
№ 01 (525) # 23.01.23 • Телефон редакции 57-68-46 • E-mail: svetatet@yandex.ru

По прогнозу агентства «Эксперт РА», в 2022 году в результате повышения процентных ставок темпы роста кредитования замедлятся. Поддерживать рост объемов кредитования будут госпрограммы льготных кредитов и дальнейшее увеличение среднего чека кредита. Драйверами рынка останутся ипотека и кредиты МСБ, которые наиболее активно поддерживаются госпрограммами.

Чистая прибыль в 2022 году не превысит результата прошлого года в связи с охлаждением рынка потребительского кредитования, замедлением выдач ипотечных кредитов, удорожанием фондирования, а также ростом стоимости риска. В 2022 году стоимость риска вернется к допандемийным значениям 2019-го и составит около 2 % по розничным ссудам и 1 % по кредитам юрлиц.

Базовый прогноз агентства «Эксперт РА» предполагает замедления темпов роста экономики до 2,5–2,8 % против 4,3% в 2021-м. Вероятность реализации базового прогноза оценивается в 60–70 %.

Динамика кредитования: замедление после рекордов

На фоне сохранения высокой инфляции значительный вклад в рост кредитного портфеля будет по-прежнему вносить увеличение среднего чека кредита. На среднесрочном горизонте рост кредитования в ключевых сегментах по-прежнему будут обеспечивать программы господдержки. Господдержка становится все более значимой для обеспечения роста экономики, особенно в условиях высокого уровня инфляции.

В условиях слабого экономического роста, стагнации доходов населения и дефицита качественных заемщиков конкуренция на банковском рынке продолжает ужесточаться. Причем в последние несколько лет заметно обострилась конкуренция среди крупнейших игроков, которые перешли к стратегии агрессивного роста, особенно в розничном кредитовании как наиболее высокомаржинальном сегменте. Кроме того, именно крупные банки являются наиболее активными участниками программ льготных кредитов, которые выступают драйверами роста кредитования. Большинство крупных банков стремятся существенно нарастить емкость и лояльность клиентской базы за счет внедрения собственных экосистем или на базе партнерских отношений с другими компаниями финансового и нефинансового секторов. В результате охлаждения необеспеченного потребительского кредитования и замедления выдач ипотечных кредитов конкуренция в банковском секторе продолжит расти. Поэтому, несмотря на сохранение высокой прибыли сектора в целом, аналитики «Эксперт РА» ожидают, что на горизонте нескольких лет разрыв в уровне рентабельности крупнейших банков увеличится.

В 2021 году на фоне низких процентных ставок и восстановления экономики все сегменты кредитования динамично росли. Также свой вклад в ускорение роста кредитования внесло повышение инфляции и рост среднего чека кредита. Кроме того, банки увеличили аппетит к риску и ослабили требования к заемщикам, которые были пересмотрены в более консервативную сторону в начале пандемии. Доля выдач ипотечных кредитов заемщикам с высокой долговой нагрузкой (ПДН более 60%), которая заметно упала в разгар первой волны пандемии (II –III кварталы 2020 года), уже вернулась к уровню I квартала 2020 года и составила 43% по итогам III квартала 2021 года.

Кроме того, в связи с заметным повышением цен на недвижимость и низким темпом роста доходов населения наблюдается существенное увеличение среднего срока ипотечного кредита. По итогам ноября 2021-го средняя срочность ипотечного кредита составила 21 год, прибавив 2,5 года к ноябрю 2020-го. С одной стороны, увеличение дюрации кредитного портфеля выгодно для банков, поскольку длинные кредиты обеспечивают более стабильную базу генерации процентных доходов в отличие от краткосрочных, когда банк постоянно вынужден искать новые направления для размещения средств. Однако в условиях волатильности процентных ставок в экономике долгосрочные ипотечные кредиты, процентная ставка по которым, как правило, фиксированная, могут оказывать давление на маржу банков. В то же время рост дюрации может являться индикатором ухудшения качества кредитного портфеля в будущем. Увеличение сроков кредитования – это вынужденная мера, когда доходы заемщиков снижаются, и поэтому для погашения кредита им требуется больше времени.

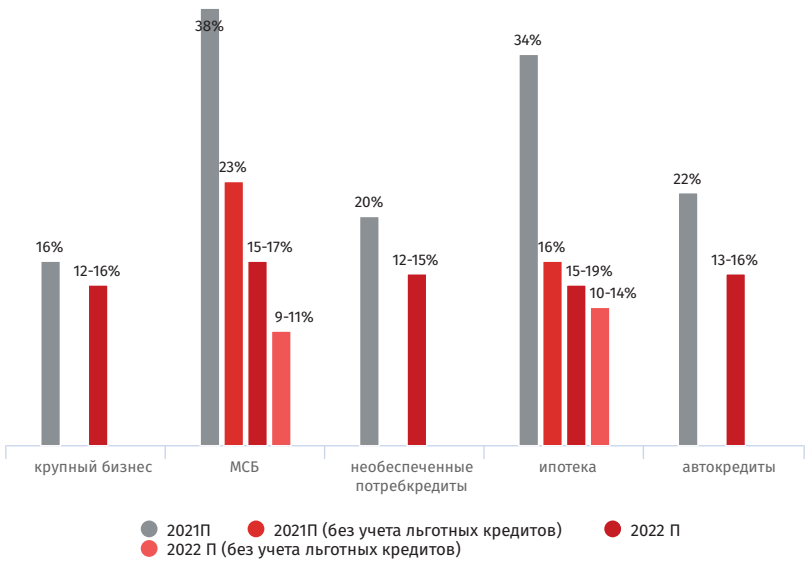
В 2021 году ипотечное кредитование активно росло (+27 или +34 % с корректировкой на секьюритизацию1 против 24 % по итогам 2020-го). Рекордные темпы роста были обусловлены низкими процентными ставками, а также выдачами в рамках программ льготного кредитования, которые обеспечили половину прироста портфеля. Ипотека останется драйвером роста кредитования и в 2022 году, но темпы ее роста замедлятся как на фоне повышения процентных ставок, так и в связи с исчерпанием платежеспособного спроса и низких темпов увеличения доходов населения.

Поскольку цикл повышения ключевой ставки продолжится, ставки по ипотеке, по оценкам агентства, превысят психологический уровень в 10%. С одной стороны, рост цен на недвижимость будет оказывать разнонаправленное влияние – часть потенциальных заемщиков может отложить решение о покупке недвижимости, с другой стороны, будет повышаться средний чек ипотеки, что будет способствовать увеличению объемных показателей выдач и портфеля. Госпрограммы по-прежнему будут оказывать существенную поддержку ипотечному кредитованию. Помимо госпрограмм рост ипотечного кредитования будут стимулировать совместные программы банков и застройщиков по субсидированию ипотечных ставок и развитие ипотеки на вторичном рынке жилья.

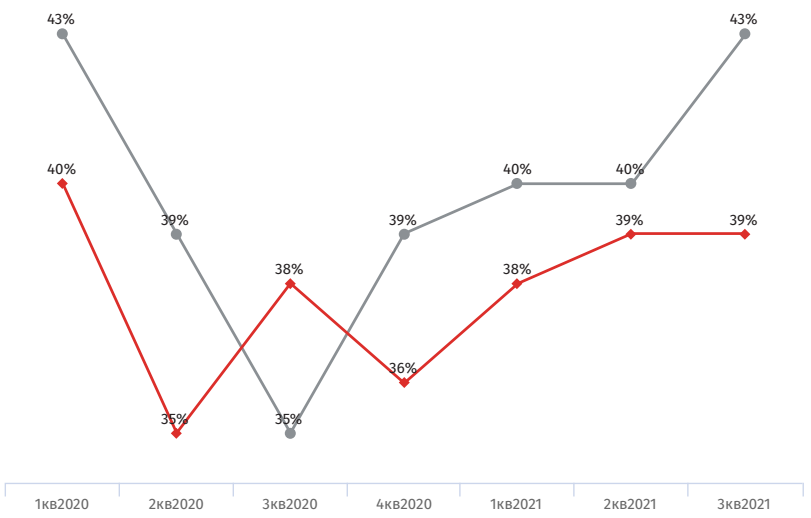
Необеспеченные потребительские кредиты

Необеспеченные потребительские кредиты показали в 2021-м впечатляющие темпы прироста, сопоставимые с 2018–2019 годами (+20 против 9% по итогам 2020-го). Помимо низкого уровня процентных ставок высокие темпы роста обеспечило смягчение требований к заемщикам. Доля выдач необеспеченных потребительских кредитов заемщикам

Темпы прироста всех сегментов кредитования замедлятся в 2022 году

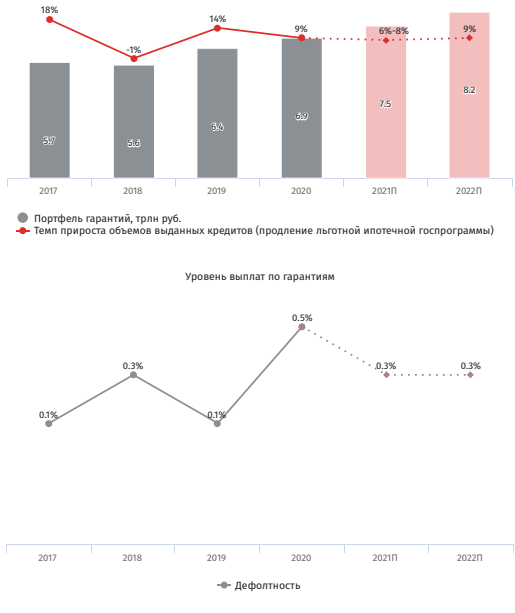


Доля выдач розничных кредитов заемщикам с высокой долговой нагрузкой стабильно росла в течение 2021 года



Источник: данные обзора финансовой стабильности Банка России

В 2022 году темп прироста портфеля гарантий ускорится, а уровень раскрытия существенно не изменится



Ключевая ставка ЦБ РФ, %



с высокой долговой нагрузкой (ПДН более 70%) демонстрировала в 2021-м стабильный рост после кратковременного снижения в II и IV кварталах 2020 года, когда в стране наблюдалось обострение эпидемиологической обстановки.

При этом по итогам 2021 года доля выдач потребительских кредитов заемщикам с высокой долговой нагрузкой значительно превысила бы допандемийный уровень в 40%, если бы не произошло снижения размера ежемесячного платежа за счет увеличения сроков ссуд. Так, доля выдач необеспеченных потребкредитов срочностью более пяти лет выросла с начала года на 8 п.п. и составила 21% по итогам III квартала 2021 года.

На фоне данных тенденций регулятор ужесточил риск-веса по высокомаржинальным кредитам (с ПСК > 25%) и ссудам заемщикам с высокой долговой нагрузкой (ПДН > 50%) с 1 октября 2021 года, что в полной мере отразится на темпах кредитования в 2022-м. Помимо повышения процентных ставок давление на темпы роста потребительского кредитования окажут новые меры регулятора, призванные снизить уровень закредитованности населения. Мы ожидаем, что регулятор введет новые дестимулирующие меры в отношении потребкредитования в 2-м полугодии 2022 года. При этом наиболее вероятно введение макропруденциальных лимитов, которые в отличие от прямых количественных ограничений, не запрещают выдавать кредитов наиболее закредитованным заемщикам, а увеличивают давление таких ссуд на капитал. Рассматривается введение лимитов не только на долю выдач кредитов заемщикам с высокой долговой нагрузкой (ПДН более 80%), но и на долю выдач кредитов срочностью более пяти лет либо ограничение максимального срока необеспеченного потребкредита пятью годами. Помимо этого, сдерживающее влияние на потребкредитование окажет запланированное ужесточение расчета полной стоимости кредита (ПСК). В результате по итогам 2022 года темп прироста портфеля необеспеченных потребкредитов покажет существенное замедление до 12–15%.

Автокредиты

Портфель автокредитов продемонстрировал по итогам 2021-го рекордный прирост в 22%, что заметно выше, чем в 2018 и 2019 годах (+16% и +14% соответственно). Помимо низкого уровня ставок и госпрограмм льготного кредитования, высокие темпы роста автокредитов обеспечили увеличение на 41% среднего чека кредита, который в ноябре 2021 года достиг 1,25 млн рублей и смягчение требований к заемщикам. В условиях резкого повышения цен на автомобили, которое не подкреплялось соответствующим ростом доходов населения, банки были вынуждены пойти на существенное увеличение сроков кредитования: средний срок автокредита по итогам сентября 2021-го превысил пять лет, тогда как годом ранее составлял чуть больше четырех лет. Кроме того, поддержку автокредитованию оказало ускорение проникновения кредитов на рынок продаж подержанных автомобилей. По данным «Автостата», с 2017 по 2020 год доля кредитных продаж в сегменте легковых автомобилей с пробегом выросла с 2% до 4%, а за январь – сентябрь 2021-го достигла уже 8%. Для сравнения доля кредитов в продаже новых автомобилей существенно выше (порядка 46% за январь – сентябрь 2021 года).

Ключевым драйвером автокредитования в среднесрочной перспективе будет существенный потенциал рынка автомобилей с пробегом, который по итогам 2021 года с высокой вероятностью превысит продажи новых легковых автомобилей в четыре раза. В 2022 году рост автокредитования замедлится как на фоне повышения процентных ставок, так и в связи со стагнацией или даже снижением продаж новых легковых автомобилей. Также сдерживающее влияние на рынок автокредитования может оказать ожидаемое ужесточение расчета полной стоимости кредита (ПСК). От существенного снижения рынок автокредитования удержат продление госпрограмм льготного кредитования, дальнейшее увеличение среднего чека кредита в связи с повышением цен на автомобили и потенциал роста кредитных продаж в сегменте подержанных автомобилей.

Большинство крупных банков стремятся существенно нарастить емкость и лояльность клиентской базы за счет внедрения собственных экосистем или на базе партнерских отношений с другими компаниями финансового и нефинансового секторов

На протяжении последних трех лет средняя рентабельность банков за пределами топ-30 по активам практически не меняется и уже два года подряд находится на уровне ниже инфляции. Несмотря на сокращение количества банков на 8% в 2021 году, доля убыточных банков, которые преимущественно представлены небольшими кредитными организациями, сохранилась на уровне 2020-го и составляет порядка 20%

МСБ и крупный бизнес

Корпоративное кредитование продемонстрировало по итогам 2021 года высокие темпы роста. Без учета валютной переоценки портфель кредитов крупному бизнесу прибавил 16% против 4% по итогам 2020 года. Рост портфеля кредитов крупному бизнесу по-прежнему обеспечивали преимущественно компании из отраслей добычи полезных ископаемых.

Несмотря на сокращение выдач в рамках госпрограмм льготного кредитования практически в два раза в 2021-м, портфель кредитов МСБ второй год подряд вырос на 23%. В 2021 году выдачи по льготным программам обеспечили порядка 40% прироста портфеля кредитов МСБ, а в 2020-м без учета льготных программ портфель кредитов МСБ показал бы снижение.

В 2021 году наблюдался взрывной рост кредитования компаний из строительной отрасли, который заметно ускорил темпы роста кредитования как крупного бизнеса, так и МСБ. Столь существенное увеличение кредитования строительной отрасли во многом обусловлено рекордным объемом выдач ипотечных кредитов, в т. ч. в рамках госпрограмм льготного кредитования (по оценкам агентства «Эксперт РА», в 2021 году выдачи в рамках госпрограмм составили порядка 1,6 трлн рублей).

В 2022-м аналитики «Эксперт РА» ожидают замедления темпов роста кредитования МСБ до 15–17% на фоне повышения процентных ставок и снижения объемов кредитования строительной отрасли в случае завершения с 2-го полугодия 2022 года госпрограммы по ипотеке.

Гарантии

В 2022 году, по оценкам «Эксперт РА», темп прироста портфеля гарантий немного увеличится по сравнению с 2021-м (+9 против 6–8 %). Поддержку рынку гарантий обеспечит рост объема госзакупок на фоне планируемого увеличения затрат на реализацию национальных проектов, значительная часть которых приходится на развитие дорожной и городской инфраструктур, а также здравоохранение.

Среди банков набирает популярность продукт страхования рисков выплат по гарантиям (преимущественно выданным представителям МСБ) в ведущих страховых компаниях, что существенно снижает фактический уровень потерь банков. Помимо этого, преимуществом гарантийного бизнеса является относительная стабильность его динамики в связи с меньшей чувствительностью к росту процентных ставок в отличие от динамики кредитования, поскольку гарантийный бизнес зависит не от темпов роста экономики и спроса заемщиков на кредитные ресурсы, а от объема рынка госзаказа.

Продолжение на стр. 16

navigator-kirov.ru
№ 01 (525) # 23.01.23 • Телефон редакции 57-68-46 • E-mail: svetatet@yandex.ru

выдавать кредитов наиболее закредитованным заемщикам, а увеличивают давление таких ссуд на капитал. Рассматривается введение лимитов не только на долю выдач кредитов заемщикам с высокой долговой нагрузкой (ПДН более 80%), но и на долю выдач кредитов срочностью более пяти лет либо ограничение максимального срока необеспеченного потребкредита пятью годами. Помимо этого, сдерживающее влияние на потребкредитование окажет запланированное ужесточение расчета полной стоимости кредита (ПСК). В результате по итогам 2022 года темп прироста портфеля необеспеченных потребкредитов покажет существенное замедление до 12–15%.

Автокредиты

Портфель автокредитов продемонстрировал по итогам 2021-го рекордный прирост в 22%, что заметно выше, чем в 2018 и 2019 годах (+16% и +14% соответственно). Помимо низкого уровня ставок и госпрограмм льготного кредитования, высокие темпы роста автокредитов обеспечили увеличение на 41% среднего чека кредита, который в ноябре 2021 года достиг 1,25 млн рублей и смягчение требований к заемщикам. В условиях резкого повышения цен на автомобили, которое не подкреплялось соответствующим ростом доходов населения, банки были вынуждены пойти на существенное увеличение сроков кредитования: средний срок автокредита по итогам сентября 2021-го превысил пять лет, тогда как годом ранее составлял чуть больше четырех лет. Кроме того, поддержку автокредитованию оказало ускорение проникновения кредитов на рынок продаж подержанных автомобилей. По данным «Автостата», с 2017 по 2020 год доля кредитных продаж в сегменте легковых автомобилей с пробегом выросла с 2% до 4%, а за январь – сентябрь 2021-го достигла уже 8%. Для сравнения доля кредитов в продаже новых автомобилей существенно выше (порядка 46% за январь – сентябрь 2021 года).

Ключевым драйвером автокредитования в среднесрочной перспективе будет существенный потенциал рынка автомобилей с пробегом, который по итогам 2021 года с высокой вероятностью превысит продажи новых легковых автомобилей в четыре раза. В 2022 году рост автокредитования замедлится как на фоне повышения процентных ставок, так и в связи со стагнацией или даже снижением продаж новых легковых автомобилей. Также сдерживающее влияние на рынок автокредитования может оказать ожидаемое ужесточение расчета полной стоимости кредита (ПСК). От существенного снижения рынок автокредитования удержат продление госпрограмм льготного кредитования, дальнейшее увеличение среднего чека кредита в связи с повышением цен на автомобили и потенциал роста кредитных продаж в сегменте подержанных автомобилей.

МСБ и крупный бизнес

Корпоративное кредитование продемонстрировало по итогам 2021 года высокие темпы роста. Без учета валютной переоценки портфель кредитов крупному бизнесу прибавил 16% против 4% по итогам 2020 года. Рост портфеля кредитов крупному бизнесу по-прежнему обеспечивали преимущественно компании из отраслей добычи полезных ископаемых.

Несмотря на сокращение выдач в рамках госпрограмм льготного кредитования практически в два раза в 2021-м, портфель кредитов МСБ второй год подряд вырос на 23%. В 2021 году выдачи по льготным программам обеспечили порядка 40% прироста портфеля кредитов МСБ, а в 2020-м без учета льготных программ портфель кредитов МСБ показал бы снижение.

В 2021 году наблюдался взрывной рост кредитования компаний из строительной отрасли, который заметно ускорил темпы роста кредитования как крупного бизнеса, так и МСБ. Столь существенное увеличение кредитования строительной отрасли во многом обусловлено рекордным объемом выдач ипотечных кредитов, в т. ч. в рамках госпрограмм льготного кредитования (по оценкам агентства «Эксперт РА», в 2021 году выдачи в рамках госпрограмм составили порядка 1,6 трлн рублей).

В 2022-м аналитики «Эксперт РА» ожидают замедления темпов роста кредитования МСБ до 15–17% на фоне повышения процентных ставок и снижения объемов кредитования строительной отрасли в случае завершения с 2-го полугодия 2022 года госпрограммы по ипотеке.

Гарантии

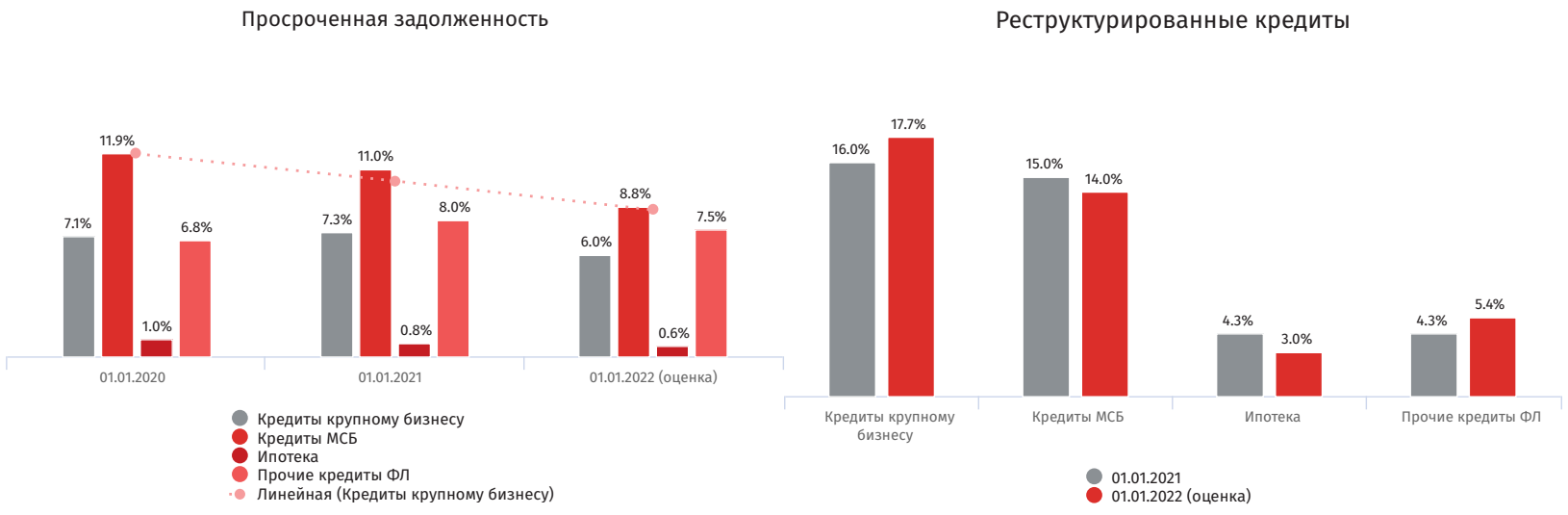
В 2022 году, по оценкам «Эксперт РА», темп прироста портфеля гарантий немного увеличится по сравнению с 2021-м (+9 против 6–8 %). Поддержку рынку гарантий обеспечит рост объема госзакупок на фоне планируемого увеличения затрат на реализацию национальных проектов, значительная часть которых приходится на развитие дорожной и городской инфраструктур, а также здравоохранение.

Среди банков набирает популярность продукт страхования рисков выплат по гарантиям (преимущественно выданным представителям МСБ) в ведущих страховых компаниях, что существенно снижает фактический уровень потерь банков. Помимо этого, преимуществом гарантийного бизнеса является относительная стабильность его динамики в связи с меньшей чувствительностью к росту процентных ставок в отличие от динамики кредитования, поскольку гарантийный бизнес зависит не от темпов роста экономики и спроса заемщиков на кредитные ресурсы, а от объема рынка госзаказа.

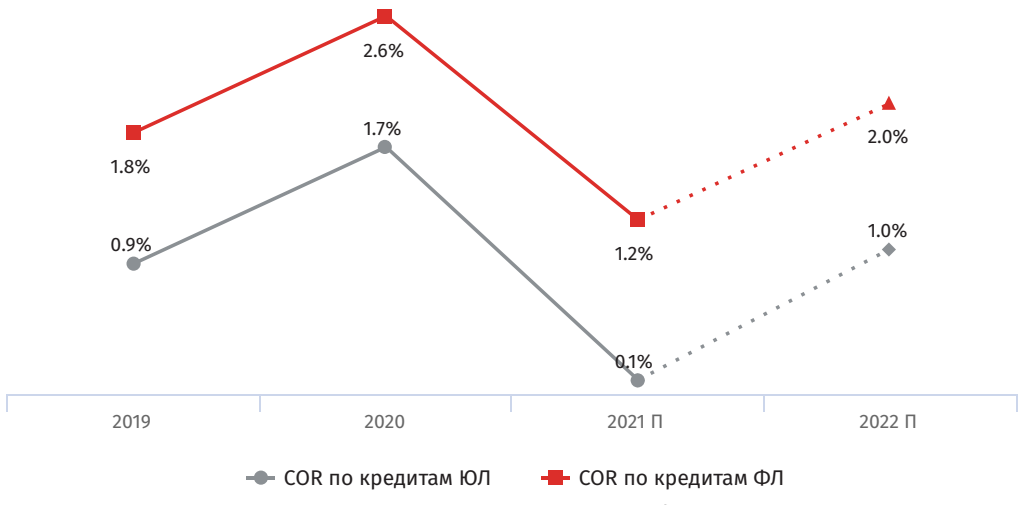
Доля просрочки размывается за счет агрессивного роста кредитования и реструктуризаций

По кредитам МСБ темп прироста пролонгаций заметно замедлился по сравнению с 2021-м, и их доля снизится на конец года примерно на 1 п. п., до 14 %. По оценкам «Эксперт РА», потенциальный объем дорезервирования по реструктурированным ссудам

Объем реструктурированных ссуд заметными темпами продолжает расти по кредитам крупному бизнесу и розничным кредитам (без учета ипотеки)

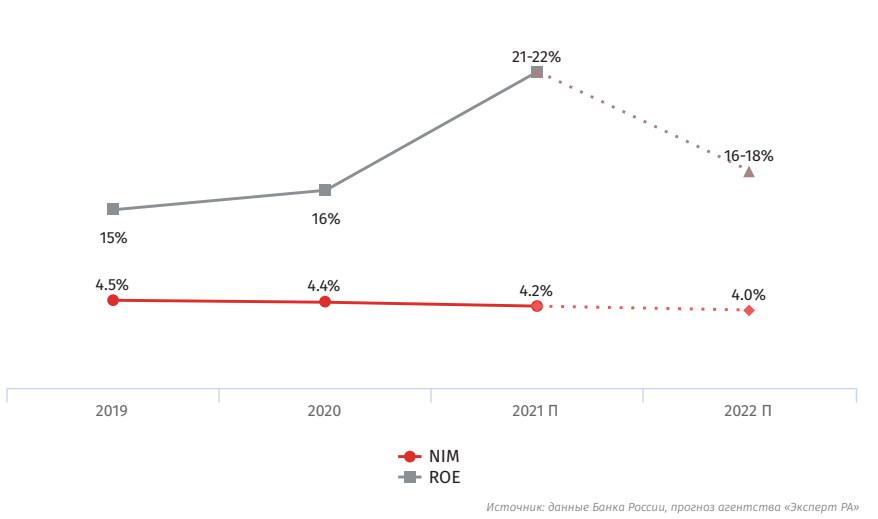


В 2022 году стоимость риска вернется к допандемийным значениям



Источник: данные Банка России, прогноз агентства «Эксперт РА»

Рост стоимости фондирования и замедление розничного кредитования приведут к снижению маржи



Источник: данные Банка России, прогноз агентства «Эксперт РА»

юрлиц составляет порядка триллиона рублей. Однако указанное увеличение резервов будет растянуто на два-три года. Объем просроченной задолженности по кредитам крупному бизнесу будет расти постепенно в течение нескольких лет, поскольку часть указанных ссуд банки будут продолжать реструктурировать, а отдельные крупные кредиты будут переуступлены третьим сторонам в рамках расчистки баланса от проблемных активов.

Объем реструктурированных ссуд заметными темпами продолжает расти и по розничным кредитам (без учета ипотеки): за шесть месяцев 2021 года их объем увеличился на 30% и составил 600 млрд рублей.

Рекордная прибыль сектора в 2021 году в первую очередь обусловлена существенным снижением отчислений в резервы. По розничным кредитам резервы преимущественно создавались под новые выдачи, по кредитам юрлиц произошло существенное восстановление РВПС, в т.ч. в связи с уступкой ряда крупных проблемных кредитов, а также роспуском части резервов, созданных в 2020 году по реструктурированным ссудам. Кроме того, поддержали прибыль заметное увеличение чистых процентных доходов (по оценкам «Эксперт РА», +10 % в 2021 году) на фоне активного роста кредитования, а также значительный прирост чистого комиссионного дохода (+16% за 2021-й) за счет увеличения доходов от брокерских услуг (+46%), комиссий от выдачи гарантий (+25%), а также доходов РКО и перевода денежных средств (+25% и +23 % соответственно).

В «Эксперт РА» ожидают, что в 2022 году темпы прироста чистых комиссионных доходов замедлятся до 11%. Замедление обусловлено как снижением комиссий от продажи страховых продуктов по розничным кредитам, так и сжатием доходов от брокерских услуг, поскольку брокерские счета станут менее привлекательны для физлиц в условиях роста ставок по вкладам. По нашим оценкам, прирост чистых процентных доходов также замедлится до 7% в связи со снижением темпов кредитования и повышением стоимости привлеченных средств. В результате опережающего роста чистых комиссионных доходов их доля в чистых операционных доходах продолжит увеличиваться и составит 28% по итогам 2022 года.

> Базовый прогноз агентства «Эксперт РА» предполагает замедления темпов роста экономики до 2,5–2,8 % против 4,3% в 2021-м. Вероятность реализации базового прогноза оценивается в 60–70 %

Чистая прибыль в 2022-м не превысит прошлогоднего результата, но останется на значительном уровне. Давление на прибыль окажут охлаждение рынка потребительского кредитования, замедление выдач ипотечных кредитов, удорожание фондирования, а также увеличение стоимости риска как по розничным, так и по корпоративным ссудам.

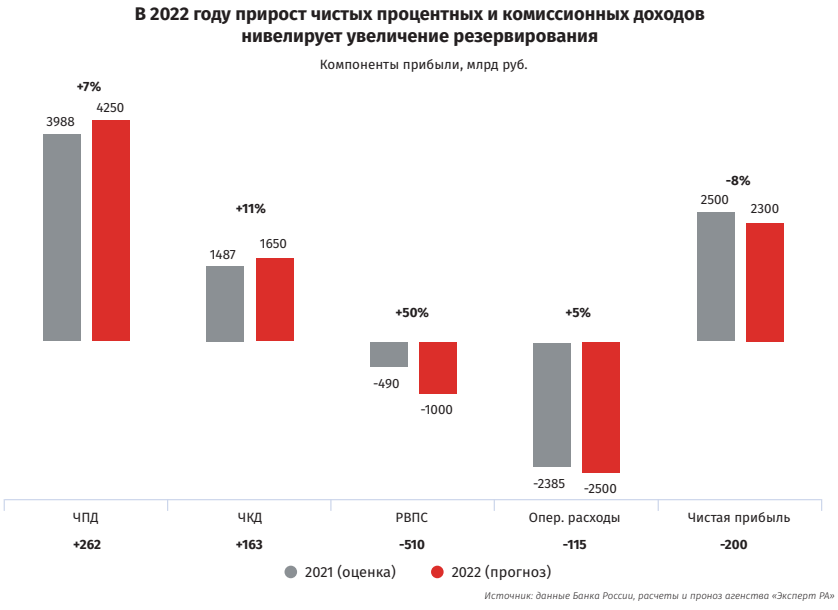
По оценкам «Эксперт РА», в 2022 году чистые отчисления в резервы вырастут в два раза по сравнению с 2021-м и составят порядка 1 трлн рублей. Увеличение нормы резервирования произойдет в связи с вызреванием выдач розничных кредитов 2020–2021 годов, а также с ухудшением кредитного качества части реструктурированных ссуд (в первую очередь кредитов юрлиц). Помимо этого, давление на прибыль окажут отдельные дефолты крупных корпоративных заемщиков на фоне макроэкономической нестабильности, масштаб которых будет ограниченным и абсорбируется запасом достаточности капитала банков, но все же окажет материальное влияние на финансовый результат в сочетании с другими факторами.

Рекордная прибыль не для всех

Однако рекордную прибыль демонстрирует не весь банковский сектор, а отдельные, как правило, крупнейшие игроки. Так, за 12 месяцев, завершившихся 01.10.2021, средняя рентабельность капитала банков из топ-30 по величине активов в три раза превысила рентабельность остальных банков (16% против 5%), что обусловлено как более низкими операционными затратами относительно масштабов деятельности и высоким уровнем диджитализации услуг, так и более агрессивным ростом бизнеса крупных банков.

На протяжении последних трех лет средняя рентабельность банков за пределами топ-30 по активам практически не меняется и уже два года подряд находится на уровне ниже инфляции. ▲ (0+)

В 2022 году прирост чистых процентных и комиссионных доходов нивелирует увеличение резервирования



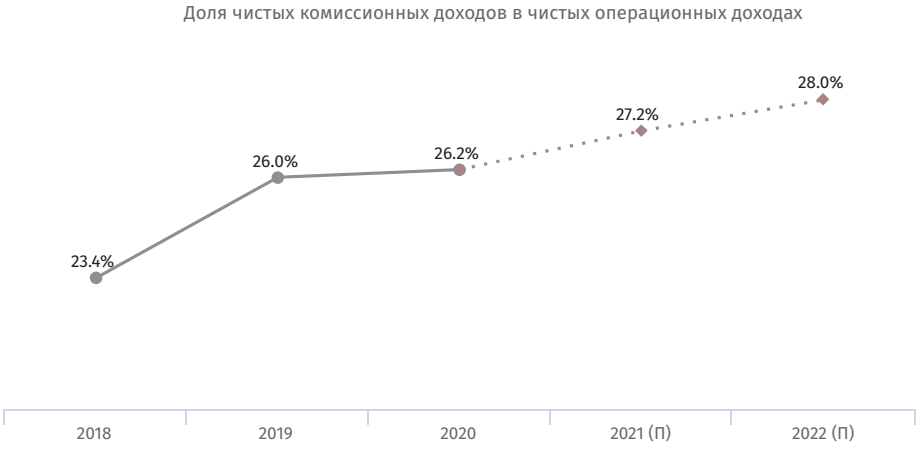
Источник: данные Банка России, расчеты и прогноз агентства «Эксперт РА»

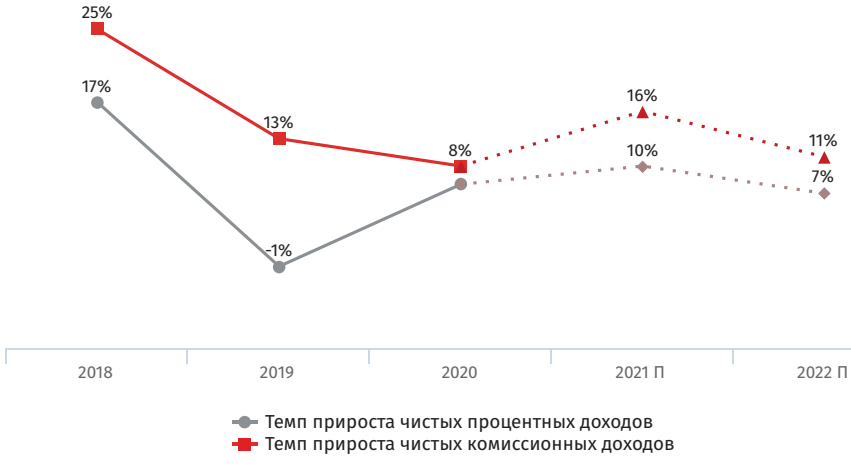
Два года подряд ROE банков за пределами топ-30 по величине активов ниже уровня инфляции



* За 12 месяцев, завершившихся 01.10.2021.

В результате опережающего роста чистых комиссионных доходов их доля в чистых операционных доходах продолжит увеличиваться





* «Эксперт РА», ЦБ РФ, Публичная отчётность банков, Минэкономразвития РФ, «Дом.рф»

navigator-kirov.ru
№ 01 (525) # 23.01.23 • Телефон редакции 57-68-46 • E-mail: svetatet@yandex.ru

Высший уровень торжества

Хотите удивить и порадовать гостей? Банкетный комплекс «АпельсинКа» — идеальное место для проведения мероприятий любого формата и масштаба.

Обладая опытом работы более 15 лет, команда БК «Апельсинка» организует для вас важное событие разного уровня сложности. Предлагаем вам отметить в наших залах: свадьбу, день рождения, юбилей, корпоратив, детский праздник и другие событийные и деловые мероприятия!

Мы учтем все ваши пожелания, а также составим для вас вкусное меню, которое порадует любого гостя! Мы всегда открыты для своих гостей. Качество, хороший вкус и внимание к деталям не оставят равнодушным никого!

Ваше место для настоящего праздника

Банкетный комплекс «АпельсинКа» — это 3-х этажный банкетный комплекс и 5 залов различной вместимости:

- Банкетный зал № 1 до 30 человек.
- Банкетный зал № 2 до 40 человек.
- Банкетный зал № 3 до 80 человек.
- Банкетный зал № 4 до 100 человек.
- «Апельсин Холл» (2 этаж) до 350 человек.

Конференц-зал вместимостью до 400 человек, легко трансформируется в банкетный зал для проведения свадеб и корпоративов.

БК «АпельсинКа» также предлагает помощь в организации и проведении конференций, банкетов, юбилеев, выпускных, детских праздников, поминальных обедов.

Будем рады организовать для вас фуршет или кофе-брейк.

Почувствуйте себя vip-гостем

Каждому заказчику у нас подготовлено 4 подарка: сладкий комплимент по количеству заявленных персон, стандартное оформление зала — банты на стулья и оформление VIP-стола, накрытие фуршетного стола (пирамида для шампанского), свадебные украшения для автомобилей, подушечка для колец и рушник под каравай. ₽

А еще в вашем распоряжении удобная бесплатная парковка на 200 машиномест

ПОСМОТРЕТЬ И ЗАБРОНИРОВАТЬ ЗАЛЫ — 42-44-48

НАВЕДИ КАМЕРУ!

апельсинка
Банкетный комплекс

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



Банкетный зал № 3 до 80 человек



«Апельсин Холл» (2 этаж) до 350 человек



Банкетный зал № 2 до 40 человек



№01 (525) # 23.01.23 • Телефон редакции 57-68-46 • E-mail: svetatet@yandex.ru

ПОЛЕЗНО ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ

«Навигатор. Бизнес» собрал актуальные предложения в сфере здоровья и питания



Лечение и реставрация зубов без боли и дискомфорта.

- Работаем более 9 лет
- Опытные врачи, которые знают, как вылечить заболевания полости рта максимально комфортно для вас
- Современное оборудование и препараты помогут провести лечение безболезненно
- Гарантия на все услуги клиники

Наталья Троян
руководитель стоматологической клиники «Жемчужина»

ЖЕМЧУЖИНА
СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ КЛИНИКА

ПЕРСОНАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ —

- **Дарим скидку 20% на лечение кариеса в День рождения + консультация и план лечения в подарок!**
- **Для пенсионеров действует скидка 7% — позаботьтесь о здоровье ваших близких!**
- **Профессиональная чистка зубов для детей всего 980 рублей!**

ул. Комсомольская, 41
64-40-50
жемчужина-киров.рф

ЛО-43-01-000972

** Акция бессрочная*



Семейный центр Mivilife — современное пространство водных программ для детей и взрослых

Центр создан известной в городе тренерской династией Филимоновых.

- Теплый бассейн с водой питьевого качества
- Сильнейшие в городе тренеры
- Гидрореабилитологи в штате
- Детская солевая сауна
- Гидромассаж по методике «Акваджет тиксотренинг» душем Алексеева
- Знаменитая восстанавливающая практика Watsu от терапевта Михаила Филимонова

Для каждого случая разрабатываются индивидуальные программы.

Михаил Филимонов
руководитель центра MIVIlife, тренер по плаванию

Mivilife
СЕМЕЙНЫЙ ЦЕНТР

ПЕРСОНАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ —

На первое занятие — скидка 50%

Нововятск, ул. Мопра, 8Б
47-10-27
centermivilife

** Акция бессрочная*

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



Оливковое масло и оливки премиального качества

- Классическое оливковое масло
- Ароматные оливковые масла: с базиликом, с чесноком, с лимоном и т.д.
- Ореховые масла: миндальное, кунжутное, масло грецкого ореха и т.д.
- Соус «Песто»
- Бальзамические заправки и соусы
- Тыквенное масло
- Масло авокадо
- Вяленые томаты

#Оливка_43

ПЕРСОНАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ —

- **Доставка по городу от 1 бутылки**
- **Подарочные наборы**
- **Гибкая система скидок**
- **Еженедельные распродажи**

Оливка_43

ул. Е. Кочкиной, 3 Б (Фермерский рынок)
8-912-376-41-10
olivka_43

Сделать заказ онлайн

ИП Федоровская А.О. ОГРНИП 320435000026094, ИНН 434582859830



Инновационные методики в сфере стоматологии, исключительное качество, безопасность и результат лечения — это отличительные стороны работы стоматологии «VIP-Дент»

- Уже 19 лет мы дарим красивые улыбки
- Более 5 000 благодарных пациентов ежегодно проходят у нас лечение
- Более 5 000 установленных имплантатов и 4 500 установленных керамических виниров

В 2020 году клиника стала лауреатом премии «Лучшие стоматологии России»

Центр инновационной стоматологии «VIP-Дент»

Vip DENT

ПЕРСОНАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ —

При лечении двух зубов с кариесом третий зуб с кариесом лечим бесплатно или дарим гигиену полости рта (на выбор)

Октябрьский проспект, 88
54-91-71
vipdent43
vip-dent43.ru

Лицензия № Л041-01160-43/00292993 от 4.07.2014

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



С помощью прибора и перчаток, проводящих биотоки, убираем боли в шее, спине, пояснице, уменьшаем талию и корректируем фигуру

- Один сеанс биоэнергетического массажа заменяет 6 км бега и 10 сеансов ручного массажа!

Анна Лалетина
руководитель студии биоэнергетического массажа

Примеры преображений после БЭМ в нашей группе @biomassage43

ПЕРСОНАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ —

Напишите «хочу» в сообщения группы и получите коррекцию живота бесплатно!

ул. К. Маркса, 127
49-36-02
8-912-371-10-09
biomassage43

** Акция бессрочная*



Отдыхать полезно для здоровья! Мы организуем ваш самый лучший отдых и подберем «вкусные» цены!

ПЕРСОНАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ —

Вступайте в «Клуб привилегий» «Твоя Путёвочка» и получайте:

- **Скидку на первую покупку**
- **Кешбэк от 2 до 5 % от стоимости ваших покупок**
- **Кешбэк со всех покупок ваших друзей**
- **Возможность накопить баллы и получить максимальную скидку**
- **Подарки на ваш День рождения и персональные предложения**

Екатерина Самарцева
директор турагентства «Твоя путёвочка»

Лауреат премии BestSeller Tourism Awards 2022

ул. Горбачева, 62, 4 этаж, оф. 6
45-14-05
tvoya_putevochka

Вступить в «Клуб привилегий»

** Акция бессрочная*

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

УЛИССС
КАНЦЕЛЯРИЯ И КНИГИ

ДАРИТЕ ЭМОЦИИ!
ДАРИТЕ КНИГИ!

В СЕТИ МАГАЗИНОВ «УЛИССС» ВЫ МОЖЕТЕ ЗАКАЗАТЬ ЛЮБУЮ КНИГУ: СОТРУДНИЧАЕМ С КРУПНЕЙШИМИ ИЗДАТЕЛЬСТВАМИ СТРАНЫ

КАЖДОГО 20 ЧИСЛА
СКИДКА 30% НА ВСЕ ТОВАРЫ

ПОДАРОЧНЫЕ СЕРТИФИКАТЫ НА ЛЮБУЮ СУММУ

СКИДКИ И ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА ДЛЯ ШКОЛ, Д/САДОВ И ОПТОВЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ

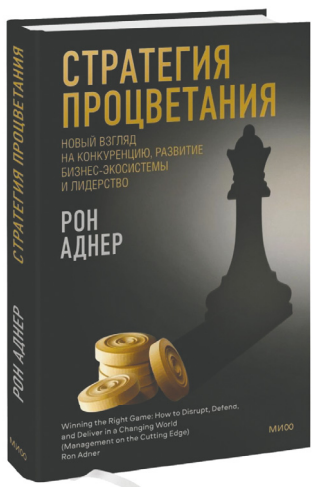
Кроме спец.цен и учебной литературы. Акция бессрочная

ulisskirov.ru ulisskirov

ТОП-3 КНИГ. РЕКОМЕНДУЕМ К ПРОЧТЕНИЮ:



«К себе нежно. Книга о том, как ценить и беречь себя», Примаченко О.В.



«Стратегия процветания», Рон Аднер



«Себе нужно верить», Индра Нуйи

При покупке 1С
или продлении ИТС
у компании «ИТ-Отдел»

Аудит ИТ-инфраструктуры
~~от 10 000р.~~ БЕСПЛАТНО
действует до 20 февраля 2023 г.

88005550527
подробности акции уточняйте по телефону

РЕШЕНИЕ БИЗНЕС-ЗАДАЧ
it отдел

Продажа и внедрение 1С
Поддержка, доработка, обновление 1С

www.itotdel.info