

БИЗНЕС НАВИГАТОР

navigator-kirov.ru

Рейтинги. Лица. Кейсы

Китайские производители выходят на WB: как это повлияет на российских селлеров
стр. 7 (0+)

От каких рисков можно застраховать себя и детей в Год семьи?
стр. 3 (0+)

«Вятская Матрешка»: ремесло как искусство
стр. 7 (0+)



Ключевая стабильность



САМОБЫТНЫЕ ИЗДЕЛИЯ НАРОДНЫХ ХУДОЖЕСТВЕННЫХ ПРОМЫСЛОВ



Испытайте приятный культурный шок.
Приходите в магазин «Вятская Матрешка»!



matryoshka_podarok



● сувениры ● игрушки ● вятские промыслы ● одежда ● текстиль

г. Киров, ул. Герцена, 5
8 (8332) 32-26-50

РЕСТОРАНЪ
• ВАСНЕЦОВЪ •

Премьера 2024

ГАСТРОНОМИЧЕСКИЙ СПЕКТАКЛЬ



НАВИГАТОР. БИЗНЕС ГЛАВНОЕ ЗА НЕДЕЛЮ:

- 3 ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ
- 8 ОБЗОР РЫНКА
- 10 КРУГЛЫЙ СТОЛ
- 16 ПОЛЕЗНО
- 18 ТЕМА НОМЕРА

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

Стойки, выкладка:

Автосалон «Киа».....	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 Saffetoria.....	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. Молодой Гвардии, 82,
офис 321
Сайт: www.navigators-kirov.ru
E-mail:
rottel@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, 2В.
Печать офсетная. Номер заказа – 13387.
Объем – 5 п.л. Тираж подписан к печати:
по графику – 13.00, фактически – 13.00
Дата выхода из печати – 25.02.2024 г.
Дата выхода в свет – 26.02.2024 г.
№ 02 (538)

16+

Тираж 5 000 экземпляров

Оригинальный формат праздничного ужина
для Вас и Ваших близких

г. Киров, ул. Спасская, 41в
Ресторан-Васнецов.рф
т. (8332) 44-18-18



МЕНЮ

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 каких рисков можно застраховать себя и детей в Год семьи?

Рассказывает Светлана Бердникова, территориальный директор КАПИТАЛ LIFE (ООО «Капитал Лайф Страхование Жизни») в Кирове

Президент России объявил 2024-й год Годом семьи. В наступившем году будет уделено особое внимание развитию семейных ценностей и укреплению института семьи в нашей стране. Страхование играет важную роль в поддержке российских семей. Благодаря страховым продуктам граждане имеют возможность защитить свое здоровье, имущество и финансовое благополучие от непредвиденных обстоятельств и спокойно планировать стабильное будущее.

Копите на важные цели и защитите жизнь и здоровье близких

Один из самых популярных инструментов страховой защиты жизни и здоровья и формирования сбережений — накопительное страхование жизни (НСЖ). Существуют страховые программы для взрослых и для детей. Полис помогает создать долговременные накопления и получить финансовую защиту при возникновении неприятных событий, предусмотренных страховым договором. Например, можно сформировать первый взнос для ипотеки, оплатить обучение или позаботиться о комфортном уровне жизни после завершения карьеры. При этом владелец полиса всегда может быть уверен в своих накоплениях, вне зависимости от произведенных выплат в течение срока страхования. Что немаловажно, по программам НСЖ можно получить налоговый вычет. Он позволит вернуть 13% от внесенных сумм ежегодно.

Долговременный уход

Медицинские страховые программы помогают получить семьям доступ к качественной медицинской помощи без значительных финансовых затрат. В этом году КАПИТАЛ LIFE запустила новую программу добровольного медицинского страхования «Стандарт заботы», которая обеспечивает профессиональный долговременный уход на дому и в стационаре.

Продукт позволяет оперативно организовать необходимый пациенту уход, помощь сиделки и другого персонала, а также выполнение медицинских предписаний, включая аренду специального медицинского и реабилитационного оборудования. Полис облегчает финансовую и эмоциональную нагрузку при тяжелых заболеваниях, таких как инсульт и инфаркт, уход при паллиативном лечении злокачественных новообразований, установлении инвалидности I или II группы, различных формах деменции, при травмах и других последствиях несчастного случая и др.

В страховое покрытие программы также входят оперативные онлайн-консультации лечащего врача, видеомониторинг состояния пациента, забор биоматериалов на дому и другие важные опции по уходу за тяжелобольными.

Важным преимуществом программы «Стандарт заботы» является пятилетний срок ее действия, а также индивидуальный рассроченный метод оплаты взносов с фиксированной ценой, что позволяет распределить финансовую нагрузку и эффективно планировать семейные расходы на обеспечение ухода.

Воспользуйтесь помощью наших финансовых консультантов в Кирове для подготовки кастомизированной программы страхования жизни и здоровья членов семьи с учетом ваших целей и задач. Для этого звоните по телефону: 21-19-05. 📞



КАПИТАЛ LIFE
СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ

📍 ул. Молодой Гвардии, д. 82, 3 этаж

☎ 21-19-05

🌐 KAPLIFE.ru

Реклама. Рекламодатель: физлицо Бердникова С.В.
ООО «Капитал Лайф Страхование Жизни» ОГРН 104779614700.
115025, г. Москва, Кашицкая набережная, д. 30.
Лицензии ЦБ РФ №3984, СЖ №3984, ПС №3984 (без ограничения срока действия).
www.kaplife.ru, тел.: 8 800 200-68-86.
Не является публичной офертой. Информация считается верной на дату 26.02.2024 г.



Сканируй QR
и читай еще больше статей
Светланы Бердниковой

«Вятская Матрешка»: ремесло как искусство



Елена Солоницына,
директор магазина
«Вятская Матрешка»

О самобытных народных промыслах Вятки и всей страны для гостей и жителей города, партнеров, коллег и близких, а также о том, как вятские ремесла успешно завоевывают рынок – Елена Солоницына, директор магазина «Вятская матрешка»

Когда идешь своим путем

Помню, лет в 7-8 моим любимым магазином был магазин «Подарки» (прим. ред. бывший выставочный зал). Там я заворожено рассматривала в витринах шкатулки из бересты и соломки. Уже в этом возрасте я поняла свое предназначение. Спустя время поступила в художественную школу и успешно закончила ее, получив красный диплом. В старших классах увлеклась резьбой по дереву, далее поступила в Абрамцевское художественно-промышленное училище, по окончании которого получила специальность «мастер-художник по художественной обработке дерева». Вернувшись в Киров, стала работать в лаборатории на фабрике художественных изделий «Идеал», разрабатывать новые образцы для производства.

Творить хотелось все больше и больше. Тогда я поняла, что пришло время осуществить свою мечту – создать с мужем свое семейное предприятие. Была полностью уверена в наших силах! Все это можно объяснить просто: ты идешь своим путем.

В стране это было время перемен – начало 90-х. Тем не менее, в октябре 1991 года предприятие «Вятские промыслы» заработало. Муж стал директором производства, а я – главным художником. Получился хороший тандем – уже 32 года работаем плодотворно и эффективно.

В гипермаркете «Вятская Матрешка» проводятся мастер-классы, на которых мастера народных промыслов делятся своим уникальным талантом. Мы также организуем экскурсионные программы для взрослых и детей, которые помогут вам познакомиться с нашим прекрасным городом!



Сканируй QR-код, смотри
ассортимент гипермаркета
подарков «Вятская Матрешка»

Мечты сбываются! Открыли собственный гипермаркет сувениров и подарков!

Вскоре пришло понимание, что в исторической части города не хватает большого магазина народных промыслов, где можно было бы проводить мастер-классы и экскурсии. И вот уже 15 лет занимаемся продвижением изделий художественных промыслов в нашем городе в замечательном магазине «Вятская Матрешка». Его площадь – 360 кв. м. и таких сувенирных специализированных магазинов в стране не более пяти!

Первоначально планировали торговать только народными промыслами Вятского края. Позже приняли решение расширить ассортимент и представить самые известные и популярные промыслы России – Хохлома, Гжель, Жостово, Павлопосадские платки, Семикаракорская керамика, тульские самовары и многие другие.

Сейчас гипермаркет «Вятская матрешка» – это потрясающий своими размерами и масштабом магазин подарков, сувениров и народных художественных промыслов в Кирове.

Мы сотрудничаем с лучшими художниками, ремесленниками, мастерскими и предприятиями народных промыслов России. Но, больше всего у нас представлено изделий мастеров Вятского края. В пяти просторных залах есть дымковская игрушка и вятская керамика, изделия из бересты, лозы и капокорня, одежда из льна и даже авторские украшения ручной работы. Ключевое правило – продажа только качественных изделий и только отечественного производства.

Являемся визитной карточкой города Кирова

С развитием внутреннего туризма произошли изменения в предпочтениях покупателей. Теперь они задают нам вопрос: «Что у вас есть из местных товаров?». А у нас много чего есть – на любой вкус и кошелек. Особую популярность приобретает съедобная сувенирная продукция: пряники, шоколад, пастила, вятский Иван-чай. Мы не только предлагаем все это к продаже, но и создаем подарочные наборы со сладостями и изделиями народных промыслов. Готовим эти наборы с душой и любовью. Покупатели это очень ценят!

Наши продавцы, симпатичные девушки в русских сарафанах, всегда готовы дать грамотную консультацию и совет, расскажут о промысле, помогут определиться с подарком, который обязательно придется вам по душе. А сколько мы слышим добрых слов от благодарных покупателей!

Профессиональное обслуживание, огромный ассортимент, доброжелательная атмосфера превратят вашу покупку в настоящее событие. Мы гордимся тем, что являемся визитной карточкой города Кирова – его прекрасной достопримечательностью!

По правилам хорошего тона, приезжая в гости, нужно порадовать их подарком. А если вы гость нашего города, то привезенные вами сувениры будут долгие годы напоминать вам и вашим близким о теплом и гостеприимном Вятском крае!

Хотите испытать приятный культурный шок? Приходите в магазин «Вятская Матрешка»! ♡

Мы сотрудничаем с лучшими художниками, ремесленниками, мастерскими и предприятиями народных промыслов Вятского края и России: Хохлома, Гжель, Жостово, Павлопосадские платки, Семикаракорская керамика, тульские самовары и многие другие. В пяти просторных залах есть дымковская игрушка и вятская керамика, изделия из бересты, лозы и капокорня, одежда из льна и даже авторские украшения ручной работы. Ключевое правило – продажа только качественных изделий и только отечественного производства




**Вятская
Матрешка**
ГИПЕРМАРКЕТ ПОДАРОКОВ

Мы рады вас видеть по адресу:
ул Герцена, 5 (р-н старого универмага)

Ежедневно с 10:00 до 19:00

☎ 8 (8332) 32-26-50,
64-18-00

🌐 matryoshka_podarok

Павел Титов: «Деловая Россия» поддерживает диалог по улучшению бизнес-климата в Кировской области

Павел Титов, президент Общероссийской общественной организации «Деловая Россия», посетил Кировскую область с рабочим деловым визитом. В бизнес-миссии его сопровождали члены генерального совета организации и члены КРО «Деловая Россия» во главе с ее руководителем Юрием Тыркиным

С лидером «Деловой России» встретился губернатор Кировской области Александр Соколов. Стороны подписали соглашение о сотрудничестве с целью формирования благоприятного предпринимательского климата, укрепления экономического и инвестиционного потенциала региона.

— В Кировской области работа выстроена так, чтобы наше предпринимательское сообщество через свои организации принимало участие и в разработке нормативно-правовых актов, и в общественном развитии региона, — сказал на встрече Александр Соколов.

— На данный момент у нас идет разработка новой Стратегии социально-экономического развития. Мы ориентированы на то, чтобы обсуждение документа проходило с максимальным привлечением заинтересованных сторон. В основе Стратегии безусловный приоритет — благополучие и комфорт кировских семей. И все наши действия направлены на то, чтобы нашим детям жилось лучше, комфортнее, чем нам.

Павел Борисович, добавил, что несмотря на то, что подписанные соглашения представляют собой рамочный договор о сотрудничестве, они имеют под собой весомое основание.

— Мы рассчитываем, что данное соглашение позволит интенсифицировать сотрудничество «Деловой России» с правительством Кировской области, в том числе расширить участие предпринимательского сообщества в совещательных органах и форматах выработки регуляторных решений, — отметил Павел Титов. — Как показывает практика, в том числе в регионах-лидерах по внедрению Регионального инвестиционного стандарта, — именно совместная работа бизнеса и власти позволяет предложить и воплотить наиболее результативные решения актуальных проблем, включая вызовы роста экономики региона. Принцип «Деловой России» — предлагать власти выверенное и социально-ответственное предложение по тому или иному вопросу. Всегда существуют межотраслевые конфликты интересов. Мы же предлагаем решения для власти работать над своими КРП, привлекая региональный бизнес как инструмент.

Кроме того, актуальные для предпринимателей региона вопросы бизнес-повестки стали основой встречи Павла Титова и членов регионального отделения «Деловой России» с представителями правительства Кировской области и Управления ФНС. Делороссы подняли вопросы, связанные с инвестстандартом и инновациями, выходом компаний на новые рынки, поддержкой развития предприятий области, кадровой политики, подключения к энергоносителям.

— У нас сложилось очень хорошее впечатление о том, как взаимодействует региональное правительство с местным бизнесом. Безусловно, всегда есть возможности для доработок и прогресса. При обсуждении тех или иных проблемных тем мы говорили в унисон, — добавил Павел Борисович.

Павел Титов также позитивно оценил высокие результаты кировских делороссов:

— За год новым управленческим составом отделения сделано очень много. Во-первых, количество членов «Деловой России» растет в геометрической прогрессии. Во-вторых, уровень бизнесменов, которые входят в наши ряды в Кировской области качественно улучшился. Гордость берет за то, что это все представители бизнеса с высокой добавленной стоимостью, который приносит максимальный результат для предпринимателя, населения и экономики региона. Это новый виток развития делороссов в Кирове! Мы смотрим на это все очень оптимистично.

Юрий Тыркин, председатель КРО «Деловая Россия», поблагодарил за высокую оценку работы команды регионального отделения и отметил:

— «Деловая Россия» в Кировской области объединяет самых инициативных представителей бизнеса. Мы помогаем предпринимателям не только коммуницировать с органами власти, но и развиваться во всех направлениях. Я сам производитель, и изначально преследовал



цель в создании объединения предпринимателей с упором на производство, что в наши ряды вошли производственники, те, кто занимается глубокой переработкой и инновациями. Чтобы их проблемы и чаяния доносить до разного уровня органов исполнительной и законодательной власти, информировать их о нововведениях в законодательстве и обмениваться опытом. За последний год мы наладили плотную коммуникацию с правительством Кировской области и многие вопросы уже гораздо оперативнее решаются на региональном уровне или направляются в федеральный центр.

А сделано действительно немало. Правительство Кировской области и «Деловая Россия» взаимодействуют по целому ряду направлений: проведение оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов региона; внедрение регионального инвестиционного стандарта; участие в проектах Агентства стратегических инициатив, таких как форум «Сильные идеи нового времени» и Региональный социальный стандарт. ♣



Сканируйте QR-код, узнавайте подробнее о деятельности «Деловой России» в Кирове и записывайтесь на консультацию

КИРОВСКОЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ ОТДЕЛЕНИЕ ДЕЛОВАЯ РОССИЯ

ул. Пятницкая, 2/1
deloros.ru
deloroskirov

Китайские производители выходят на WB: как это повлияет на российских селлеров

Новость о том, что китайские поставщики и производители выходят на торговую площадку Wildberries стала, пожалуй, ключевым событием для предпринимателей. Стоит ли «кусать локти» российским селлерам, разбираемся с Анастасией Запольских, генеральным директором компании «Профинвест».

Wildberries открывает прямой доступ

Действительно, китайские продавцы вышли на Wildberries и начали торговать без посредников. Это анонсировала глава компании Татьяна Бакальчук. Российский бизнес, по ее словам, останется в приоритете, и выход площадки на китайский рынок на него не повлияет. По ее словам, на данный момент 90% от общего оборота компании приходится на Россию. На мой взгляд, вместе с тем это может сильно ударить по многим посредникам, которые построили бизнес на импорте товаров из КНР.

Единственное, что за российскими продавцами останется важное преимущество — это сроки доставки. В зависимости от того, на какой склад вы поставляете товары, у вас будут разные объемы продаж. Что уж тут говорить, если доставка из Китая будет идти две-три недели.

Кроме того, китайские производители уже два года представлены на Ozon. Потребители этого практически и не замечают. Пожалуй, только, если вы зайдете в карточку товара, там все будет на китайском языке и представитель компании вам тоже будет отвечать на китайском. Но! Так могут маскироваться и российские селлеры. Такое тоже встречается. Как правило, они копируют наши карточки товаров и ставят срок доставки не 15 дней, а 30 дней. В этом случае, отлично работает защита интеллектуальной собственности. Мы блокируем такие карточки товаров и Ozon нам в этом помогает. В целом их не очень много на данной площадке.

Что ждать местным селлерам?

На будущее прогнозы очень сложно строить. «Закроет» ли Китай российских поставщиков и производителей, не понятно. Я как селлер и поставщик скажу так, что если из Китая напрямую можно будет отгружать на торговую площадку Wildberries это будет неплохо, потому что 70% продукции мы везем из Китая. Это даже не то, о чем вы можете подумать «купил-продал-перепродал», это работа с производствами КНР. По ценообразованию это выгоднее, чем в России открывать производства и содержать целый штат сотрудников. Исходя из этого: продукция производится на территории КНР, а предприниматель несет большие расходы на логистику. За три года, по нашим оценкам, она выросла в два раза! Мне бы хотелось, чтобы наши партнеры отправляли товары на площадку, чтобы расходы на логистику были меньше.

Хочу еще раз подчеркнуть, что далеко не все российские селлеры торгуют на платформе китайскими товарами. На Wildberries в том числе присутствует продукция отечественных производителей. Что касается положения местных продавцов, то конкуренция с китайскими коллегами мне кажется пойдет им только на пользу. Высокая конкуренция, а не тепличные условия делают бизнес выносливей.

Чем мы можем помочь?

В портфеле компании «Профинвест» есть много успешно реализованных кейсов. Мы работаем по системе теста каждой ниши. Наша команда закрывает весь спектр вопро-



Фотограф: Елена Пожарова

сов и задач по работе и продвижению бизнеса на крупнейших торговых площадках. Помимо полного сопровождения при заходе на онлайн-площадку, мы оказываем точечные услуги такие как: анализ, проведение переговоров с партнерами и поставщиками, закупка товаров из других стран и др. Сотрудничая с нами, вы сводите риски по работе с маркетплейсами к минимуму. Пишите мне в личные сообщения в Telegram @AnZapols и записывайтесь на консультацию. Застраховем вас от возможных ошибок на старте и при ведении бизнеса!👉



**ПРОФ
ИНВЕСТ**

8-909-720-00-74 profinvst.ru/prof

nastiya_wb

@AnZapols

Кредитование МСБ в 2022-2023: на максимальных оборотах

Резюме

В условиях санкционного давления на крупный бизнес банки активнее кредитовали МСБ, в результате чего портфель кредитов малому и среднему бизнесу вырос на 30% и достиг рекордных 9,6 трлн руб.

Крупные банки продолжают забирать рынок: по оценкам «Эксперт РА», на 01.01.2023 на 30 крупнейших банков пришлось порядка 90% портфеля кредитов МСБ против 86% годом ранее.

По итогам 2024 года портфель кредитов МСБ может вырасти на 25%, а доля просроченной задолженности по нему опустится ниже соответствующего показателя по кредитам крупному бизнесу.

Беспрецедентное внешнее давление на крупный бизнес в прошлом году привело к тому, что банки снизили объемы его финансирования (по сравнению с 2021 годом спад выдач составил около 27%) и повысили заинтересованность к сегменту МСБ. Запуск механизма параллельного импорта и переориентация логистических цепочек на дружественные страны, освоение ниш ушедших с российского рынка иностранных компаний, а также инфляционный фактор поддержали спрос на кредиты со стороны субъектов МСБ. В результате в 2022 году около 17% выдач кредитов юридическим лицам-резидентам пришлось на малый и средний бизнес (по данным Банка России), в то время как в середине 2020 года на фоне кризиса, вызванного пандемией коронавируса, этот показатель опускался до 9%. Как следствие, по итогам 2022 года сегмент кредитования МСБ показал существенный рост – объемы выдач составили 11,4 трлн руб., что на 8% больше, чем годом ранее, а портфель кредитов вырос на 30% до 9,6 трлн руб., показав новый максимум (график 1). На динамику кредитного портфеля в последние года также оказывает влияние снижение его оборачиваемости – на фоне макроэкономических шоков с 2020 года банки проводили масштабные реструктуризации, при этом доля выданных в 2020-2022 гг. кредитов в рублях срочностью свыше 3 лет составила порядка 23% против 18% в 2016-2019 гг.

Влияние госпрограмм

Согласно данным Банка России, резкое изменение ключевой ставки привело к существенному повышению средневзвешенных процентных ставок по кредитам крупному бизнесу в марте 2022 года (по кредитам до 1 года рост составил около 10 п.п.), в то время как для субъектов МСБ ставки выросли менее чем на 2 п.п. (график 2). В результате в марте, апреле и мае средневзвешенная стоимость кредитов до 1 года для малого и среднего бизнеса оказалась ниже, чем для крупного бизнеса: спред составил 7,8 п.п., 2,1 п.п. и 0,5 п.п. соответственно. Подобная ситуация не характерна для российского банковского рынка, поскольку исторически сегмент МСБ считался более рискованным, что находило отражение в более высоких ставках по кредитам для них. Мы полагаем, что низкие ставки по ссудам МСБ были обусловлены тем, что весной существенный объем выдач кредитов субъектам МСБ пришелся на госпрограммы при одновременном сжатии кредитования по собственным программам банков.

Государственные программы по-прежнему играют важную роль в поддержке рынка. По данным Министерства экономического развития РФ, в 2022 году малый и средний бизнес смог привлечь более 1,3 трлн руб. кредитных средств за счет инструментов господдержки, в том числе за счет нового «зонтичного» механизма поручительств Корпорации МСП и продуктов региональных гарантийных организаций (далее - РГО). При этом масштабы деятельности РГО значительно увеличились – по данным Корпорации МСП, за 2022



Руслан Коршунов,
управляющий директор
по рейтингам кредитных
институтов «Эксперт РА»



Александр Сараев,
заместитель генерального
директора, директор
по рейтинговой деятельности
«Эксперт РА»

год под поручительства РГО субъекты МСБ привлекли финансирование на 293 млрд руб., что на 31% больше, чем годом ранее, а по сравнению с 2015 годом объемы выросли более чем в 4 раза.

Концентрация на игроках

В 2022 году по сравнению с предыдущим годом заметно увеличилось количество заемщиков-субъектов МСБ (+15%), вместе с тем, их доля в общем количестве предприятий малого и среднего бизнеса остается невысокой (около 8%). Несмотря на то, что ряд крупнейших банков страны находится под санкциями, по данным анкетирования именно в банках из ТОП-30 по величине активов в 2022 году произошел наибольший рост клиентской базы, в то время как порядка 70% банков-участников анкетирования вне ТОП-30 отметили, что количество заемщиков-МСБ у них не изменилось либо снизилось. Как следствие, по оценкам «Эксперт РА», по состоянию на 1 января 2023 года на 30 крупнейших банков страны приходилось порядка 90% задолженности субъектов малого и среднего бизнеса против 86% годом ранее. Таким образом, сегмент МСБ продолжает концентрироваться на крупнейших игроках, которые, как правило, могут предложить заемщикам более выгодные условия кредитования, а также имеют более широкий доступ к различным программам господдержки МСБ, в результате чего заинтересованность бизнеса в работе с ними существенно возрастает.

Качество портфеля

По итогам 2022 года доля просроченной задолженности в кредитах МСБ снизилась на 2,6 п.п. до 5,6%, что является минимальным значением с 2010 года, и почти достигла аналогичного показателя в сегменте крупного бизнеса (5,5%) (график 3). Такая динамика обусловлена как ростом кредитного портфеля, так и снижением объема просроченной задолженности (на 12%). При этом более 90% банков, принявших участие в анкетировании, утверждают, что избежать существенного ухудшения качества портфеля кредитов МСБ в 2022 году рынку удалось за счет проведенных реструктуризаций. Тем не менее, по данным Банка России, доля реструктурированных на фоне макроэкономической нестабильности ссуд в портфеле кредитов МСБ оказалась ниже, чем в портфеле крупного бизнеса – 12% и 20% соответственно. По оценкам «Эксперт РА», средний уровень покрытия резервами требований к МСБ у банков, на которые приходится около 80% совокупного портфеля МСБ на 01.01.2023 (без учета ПАО «Сбербанк»), снизился за год с 10,8% до 9,7%. Вместе с тем ситуация по сектору была неоднородна – 27% банков, попавших в выборку, все же увеличили уровень покрытия резервами требований к МСБ, еще у 19% изменение резервов составило в пределах 0,5 п.п. Экономия на резервах может быть обусловлена как послаблениями регулятора в части их формирования по реструктурированным ссудам, так и тем, что кредитные организации не видят существенного ухудшения качества портфеля – более 70% банков-участников анкетирования не отметили ухудшение финансовой дисциплины заемщиков-субъектов МСБ в 2022 году.

Прогноз развития рынка

В 2024 году экономика РФ продолжит свой путь к трансформации, что требует замещения продуктов и услуг ушедших иностранных компаний, а также перестройки внешнеэкономических связей. В этой связи «Эксперт РА» ожидает, что в текущем году кредитование МСБ продолжит рост, который будет поддерживаться как спросом на кредитные средства со стороны заемщиков, так и высокой заинтересованностью банков в работе с этой группой клиентов на фоне возросших рисков и сжатия спроса в сегменте крупного бизнеса.

По оценкам «Эксперт РА», в рамках базового прогноза развития экономики РФ темп прироста портфеля кредитов малому и среднему бизнесу по итогам 2023 года составил 25% (график 4). Доля просроченной задолженности в кредитах МСБ может оказаться ниже, чем в портфеле кредитов крупному бизнесу – 6% против 6,5%, что будет связано с продолжающимся ростом



Юлия Якупова,
младший директор
по банковским рейтингам
агентства «Эксперт РА»



Владимир Тетерин,
старший директор
по банковским рейтингам
«Эксперт РА»

Коммуникации в медицине:

В рамках конференции «Развитие предпринимательства в сфере медицинских услуг. Тренды 2024 года» на площадке Центра «Мой Бизнес» состоялся Круглый стол с участием представителей медицинских организаций, страховых компаний и юристов. Круглый стол выступил важной платформой для обмена опытом и идеями, а также поиска новых решений и создания планов с целью улучшения коммуникации между врачами и пациентами

Андрей Богданов, Управляющий партнер коллегии адвокатов «Дзукаев, Готов и партнеры»

— Ввиду моего многолетнего опыта и участия в процессах с обеих сторон, я считаю, что конфликты между врачами и пациентами руководителям клиник следует решать путем активного участия в их разрешении, начиная с первого обращения. И не просто отписываться, размышляя о собственной защите, а значит, вовлекаться лично, не отдавать это все на откуп только лечащего врача или административного персонала. В случае перехода дела в суд, возможности собрать доказательства или исправить ситуацию крайне ограничены, и времени на это не хватает. Поэтому, я бы рекомендовал руководителям медицинских организаций не подходить формально к претензиям, а самостоятельно разбираться, делать объективные выводы.

Многие пациенты, с которыми я общался, высказывают проблемы, связанные с недостаточной информированностью и непониманием ситуации, что с ними происходило, какое лечение должно было быть им оказано. Возможно, имеет смысл для клиник создать специальные формы добровольного информированного согласия при проведении более сложных манипуляций или для пациентов, находящихся на долгосрочном наблюдении, а также проводить с ними разъяснительные беседы и фиксировать их результаты письменно. На мой взгляд, это крайне важно.

Также стоит уделить внимание вопросу повторных жалоб на одного и того же врача. Я сталкивался с таким случаем в своей практике. Поэтому рекомендую руководителям медицинских организаций проводить анализ претензионной работы ежегодно, чтобы выявить проблемы, связанные с конкретными врачами, и принимать необходимые меры.

А в целом нам желательно усилить сотрудничество, чтобы работа со всех сторон была более эффективной.

Андрей Динер, директор филиала Кировский филиал АО «Страховая компания «СОГАЗ-МЕД»

— Основной целью и главной задачей страховой компании в рамках системы ОМС является предоставление застрахованным лицам качественной, бесплатной и доступной медицинской помощи. Несомненно, вопросов по ОМС существует множество, и мы выступаем коммуникатором между пациентами и, как правило, государственными медицинскими организациями. Даже хоть и присутствуют также коммерческие медицинские учреждения, участвующие в системе ОМС, их количество не является значительным. Вся наша работа ведется в двух направлениях. Первое — защита прав граждан и обеспечение их качественной медицинской помощью. Второе — сотрудничество с медицинскими учреждениями, проведение экспертизы в предоставлении качественной медицинской помощи и выявление системных вопросов, а также проведение совещаний с руководящим составом медицинских организаций и подготовка аналитических документов для Минздрава. Наша позиция — досудебное урегулирование спорных ситуаций. Мы стараемся всеми доступными способами донести до всех, что обращаться за помощью лучше в моменте, а не после возникновения проблемы. Для этого мы предлагаем разные способы связи с нашей организацией. Такой подход помогает решать конфликтные ситуации на раннем этапе, не допуская их развития до критического уровня и уходя в правовую практику, где мы выступаем



в качестве третьей стороны, предоставляя юридическую помощь нашим застрахованным лицам. Мы осознаем, что врачи — не Боги, они могут ошибаться. Это всегда учитывается при проведении экспертизы в предоставлении качественной медицинской помощи. Ситуации, связанные с причинением вреда здоровью, являются крайне редкими. Хочу подчеркнуть, что самый основной вопрос лежит в плоскости коммуникации. Нам важно, чтобы каждый человек чувствовал поддержку и сопереживание, и чтобы он знал, куда обратиться в случае возникновения вопросов. Это помогает в разрешении различных критических ситуаций. Доступность вас как клиник — это подспорье для пациента решить вопросы эффективно и в оперативном порядке.

Светлана Бронзова, частнопрактикующий юрист, трижды вошла в 20-ку лучших юристов Кировской области по результатам конкурса «Юрист-Профессионал» (2021, 2022 и 2023 гг.)

— В моей практике в области права я не сталкивалась с медицинскими спорами, однако у меня есть клиент, который получил производственную травму с причинением тяжкого вреда здоровью. Мы с ним работаем по взысканию морального вреда от работодателя. В целом ситуация заключалась в том, что в результате данного инцидента пациенту пришлось ампутировать часть конечности. Он выразил свое недовольство качеством проведенной операции. Претензия заключалась в том, на каком уровне была произведена ампутация. Один врач дал заключение — средняя треть, другой — верхняя треть. Данный вопрос имеет важное значение

для определения процента потери профессиональной трудоспособности. В этой ситуации было необходимо провести встречу с врачами, возможно, даже с главным врачом, вместо того, чтобы просто отписываться от пациента.

Я хочу отметить, что включение медиатора в штат медицинской организации и информирование пациентов об услугах медиаторов являются важными мерами в разрешении конфликтов между врачами и пациентами. Сфера здравоохранения нуждается в этих услугах! В Кировской области, к сожалению, институт медиации пока не имеет широкого развития. Недавно в Вятской ТПП начала действовать коллегия медиаторов, в которую я вхожу. Основная задача руководителя клиники состоит в том, чтобы провести мягкие переговоры с пациентом, а медиация помогает в этом. Процесс медиативного разрешения споров, включая проблемы между пациентом и медицинской организацией, предусмотрен федеральным законом №193-ФЗ от 27 июля 2010 года. Закон уже давно действует, но медиация практически не используется в Кировской области. Одна из моих коллег поделилась случаем из своей практики, в котором медиативное соглашение было заверено нотариусом. Люди относятся к медиации скептически, несмотря на то, что это достаточно эффективный инструмент, позволяющий найти выгодное решение для всех сторон. Переговоры организуются нейтральным посредником, медиатором, который не занимает позицию ни одной из сторон конфликта, а лишь помогает достичь определенных соглашений, фиксируемых в медиативном соглашении. Его можно достичь как на досудебной стадии

почему они так важны?

Ирина Клопова, адвокат и профессиональный медиатор, Президент Ассоциации юристов медицинских клиник, модератор Круглого стола

— Ольга Николаевна, а как вы считаете, что больше всего триггерит пациентов в вашей сфере и приводит к конфликтам с врачами?

Ольга Альгина, учредитель стоматологической клиники «Лучший доктор», врач-стоматолог

— На мой взгляд, это неграмотное общение докторов с пациентами. Пациент, чувствуя себя непрофессионалом и глупым в какой-то степени, начинает обострять ситуацию, обращается в другую клинику, где его начинают «накручивать».

Ирина Клопова, адвокат и профессиональный медиатор, Президент Ассоциации юристов медицинских клиник, модератор Круглого стола

— Вы подняли очень важную тему! В московских поликлиниках, например, вводят новый стандарт приема пациентов: все разговоры пациентов и врачей будут записывать специальные аудио- и видеоприборы. Такой приказ выпустил Департамент здравоохранения Москвы. В инструкции также прописаны фразы, которые произносить врачу во время приема не рекомендуется. Мы идем к тому, что врача превращают в сервис-менеджера и это плохо.

Елена Зайцева, директор, главный врач медицинского центра «За Рождение»

— У нас в клинике большой поток пациентов, однако количество претензий невелико. Первая о конфликте с пациентом узнаю я, даже, если меня нет непосредственно в клинике. Жалобы пациентов обычно поступают ко мне в течение трех часов, и я лично разбираюсь в каждой из них. В прошлом у нас возникла ситуация, которая дошла до суда, поэтому я осознанно получила образование в области юриспруденции. Мы, конечно, выиграли тот спор с пациентом, но без помощи юриста было бы непросто. Лично я считаю, что жалобы являются комплиментом. Разбирая их, нахожу уязвимые места, поэтому важно, чтобы все жалобы поступали именно ко мне, потому что я способна оперативно решать подобные ситуации. В моем понимании, иметь юридическое образование главным врачам клиник очень важно.

Ирина Клопова, адвокат и профессиональный медиатор, Президент Ассоциации юристов медицинских клиник, модератор Круглого стола

— Вы подсветили очень важный аспект, что жалоба — это ресурс и подарок для того, чтобы его использовать. Из ваших слов я слышу, что у вас отлично организована система внутреннего контроля качества. Не все клиники этим могут похвастаться, что у них есть принципы, хотя бы на бумаге, а когда мы говорим о ведении медицинской документации, обучении персонала — вообще редкость. Это большой труд!

Диалог в рамках Круглого стола с разных ракурсов обозначил множество возможностей для медицинских организаций с целью общего блага — здоровья пациентов. Участники обсудили различные аспекты внедрения новых подходов в сфере оказания медицинской помощи и коммуникации с пациентом. ▲ (16+)

разбирательства, так и в судебном порядке. Если соглашение достигается на судебной стадии, то процесс рассмотрения дела приостанавливается. Медиативное соглашение, заверенное нотариусом, обладает силой исполнительного документа. Если одна из сторон не исполняет условия соглашения, другая сторона может обратиться к приставу с этим соглашением или его нотариально заверенной копией для начала исполнительного производства. По отношению к медицинским организациям стоит отметить, что пациенты являются слабой и уязвимой стороной, в то время как в медицинских учреждениях работают профессиональные юристы, поэтому медиация позволяет успокоить пациента.

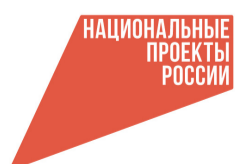
Ольга Альгина, учредитель стоматологической клиники «Лучший доктор», врач-стоматолог

— Мы являемся молодой организацией, и несмотря на это, мы уже столкнулись с определенными проблемами. Прежде всего, нам пришлось

буквально с нуля обучаться и углубляться в документооборот.

В нашей отрасли обучение руководителей оставляет желать лучшего. Кроме того, в нашем регионе явно недостаточно соблюдается врачебная этика. Стоматологи не обладают коллегиальным духом, и когда возникают проблемные ситуации, пациенты просто обращаются в другие клиники, где работа специалистов-коллег подвергается критике. В таких ситуациях мы оказываемся в полной незащитности, как со стороны коллег, так и с юридической точки зрения, потому что не каждая небольшая клиника может себе позволить иметь штатного юриста.

Поэтому мы очень надеемся, что в Кировской области будет развиваться обучение для руководителей клиник, которое поможет нам повысить юридическую грамотность и умение эффективно взаимодействовать с пациентами.



**МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО**
ИНИЦИИРОВАН ПРЕЗИДЕНТОМ РОССИИ



**ПРАВИТЕЛЬСТВО
КИРОВСКОЙ
ОБЛАСТИ**

Тренды-2024 в мебели

— Минимализм, функциональность и акцент на личные предпочтения, то что будет с нами на протяжении долгих лет, подчеркивая наши индивидуальные вкусы и стиль, — Павел Шихалеев, руководитель компании «Мебель на заказ»

1 Минимализм не выходит из моды

Главный тренд наступающего года в производстве корпусной мебели — минимализм. Он из моды не выходит, а становится визуально и технологически сложнее. Мебель без лишних деталей с преобладанием пастельных и теплых оттенков — такая тихая роскошь: дерево, лен, бархат и камень. Модный прием, который можно встретить, называется «fluted details» — т.е. «гофрированные детали» (округленная форма). Это объясняется тем, что квартира должна быть тем местом, которое обеспечивает вам комфорт и дает ощущение, что вы находитесь в безопасности!

2 Мебель на заказ вместо масс-маркета

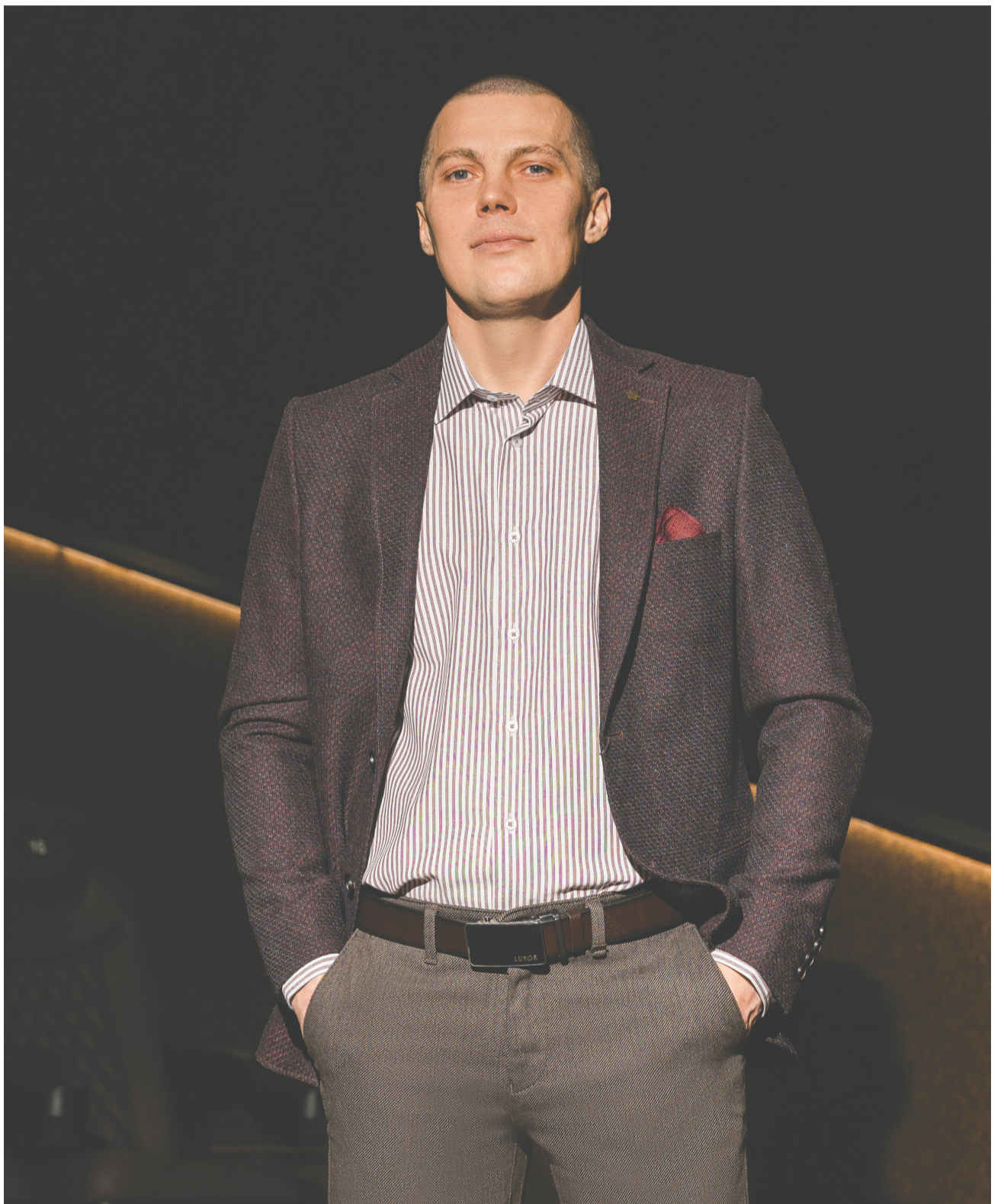
Массовая мебель уступает место индивидуальным заказам. Это мое глубокое убеждение, как специалиста. Люди учатся понимать свою индивидуальность. Человек хочет, чтобы в окружающем его пространстве находили отражение его личность и характер. Наша команда с удовольствием идет навстречу этим желаниям и создает корпусную мебель, гармонирующую с душевным состоянием заказчика. Здесь есть простор для фантазий — от оригинальной мебели до необычных сочетаний цветов. Также ещё один способ выразить свою индивидуальность — сделать мебель на заказ.

Преимущество заключается в том, что адаптация изделий на заказ позволяет сделать их более функциональными и интегрированными в окружающее пространство. Например, покупателю больше не нужно смиряться с неудобной формой полок и отсеков в шкафу — наша компания кастомизирует изделие в соответствии с потребностями клиента.

3 Полный разворот бизнеса в сторону клиента

Я делаю корпусную мебель на заказ уже более 10 лет, учитывая предпочтения и потребности каждого клиента. Мое строительное образование позволяет мне учесть все технические и конструктивные аспекты при производстве мебели. Моя цель — создавать мебель высокого качества, которая будет радовать клиентов долгое время. Я придерживаюсь принципа честности и всегда готов проконсультировать клиента и предложить наилучшие варианты. В конечном счете, стремлюсь к тому, чтобы каждый наш заказчик остался доволен результатом и рекомендовал мои услуги своим друзьям и знакомым.

Моя работа несет определенную эмоциональную ценность, особенно когда дело касается кухонь. Я знаю, что кухня — это не просто функциональное пространство, но и место, где семья собирается вместе, готовит еду и проводит время. Поэтому особое внимание и забота уделяются ка-



ждой детали и дизайну! Вместе с моей командой мы создаем уникальные и функциональные кухни, которые станут настоящим украшением дома.

Я не ощущаю большой конкуренции на рынке, так как у меня за годы работы сформирована собственная база клиентов, которые возвращаются к нам снова и снова. Я горжусь своей работой и всегда готов вложить все свои знания и опыт в создание идеальной мебели для каждого клиента!👉

Премиальный
поддон для
столовых приборов
в подарок при
заказе кухни!



Сканируй QR-код,
записывайся на
замеры

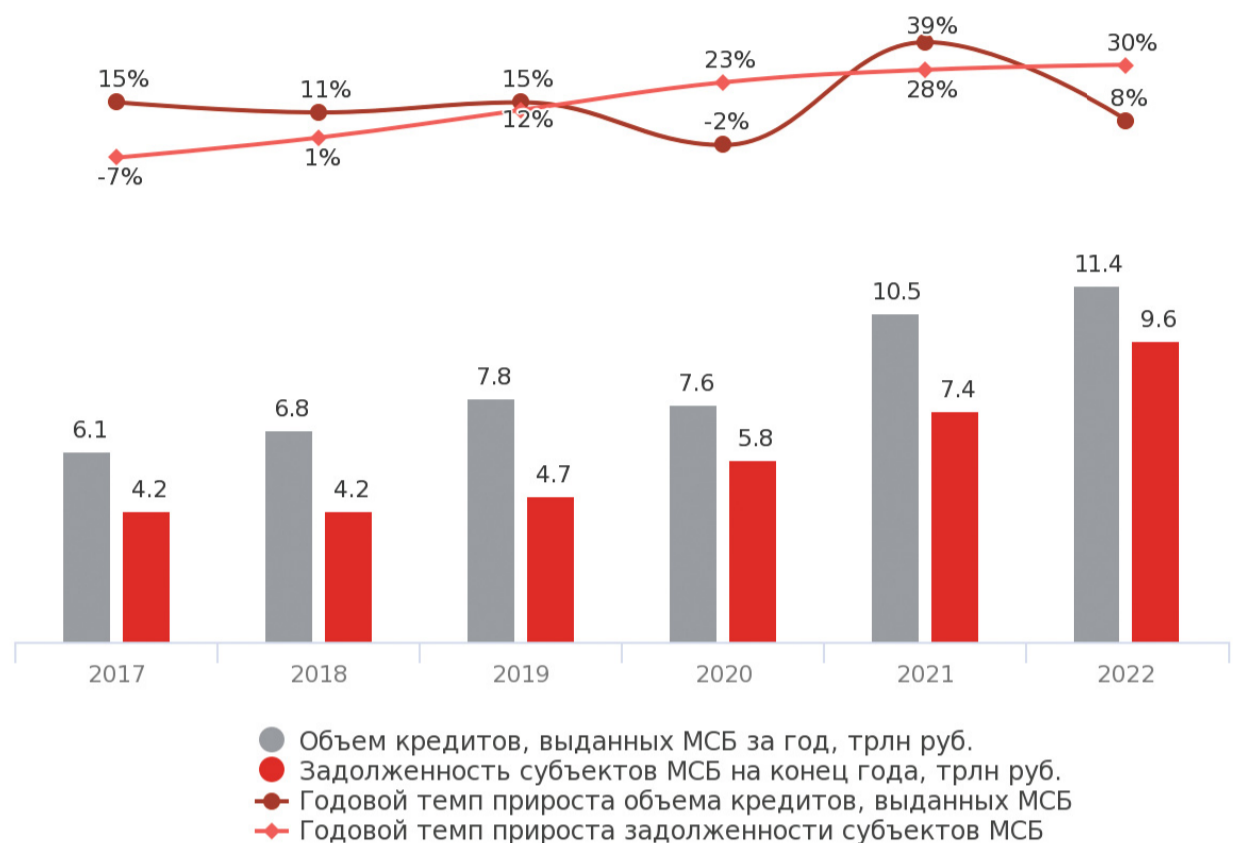
портфеля кредитов малому и среднему бизнесу на фоне более сдержанных темпов роста задолженности крупных заемщиков.

Негативный сценарий развития экономики РФ, по оценкам «Эксперт РА», предполагает рост портфеля кредитов МСБ на 5%, который будет во многом обусловлен поддержкой сегмента в рамках кредитования по государственным программам. Агентство ожидает, что государство продолжит поддерживать сектор, предоставляя заемщикам возможность обращаться за реструктуризациями кредитов, при этом банкам будут предоставлены послабления по формированию резервов. В результате доля просроченной задолженности составит порядка 7%, но все равно будет ниже, чем в крупном бизнесе (около 7,5%).

Итак, базовый прогноз «Эксперт РА» предполагает сохранение санкционного давления с его умеренным расширением в ключевых отраслях экономики, а также отсутствие резких колебаний курса валют при поддержании среднегодового значения курса национальной валюты на уровне 72 руб./долл. США. В рамках данного сценария мы закладываем снижение уровня ВВП в 2023 году на 1,5% против 2,3% по итогам прошлого года. По нашим ожиданиям, ключевая ставка по итогам текущего года составит 6,75%, при этом инфляция замедлится до 6,5% против 11,9% в 2022 году.

В качестве предпосылок реализации негативного сценария агентство рассматривает вероятность дальнейшего обострения геополитической ситуации и существенного усиления санкционного давления, что может отразиться на доходах работоспособной части населения, а также привести к необходимости наращивания импорта при закрытии экспортных направлений и к снижению ВВП на 4%. При прогнозировании Агентство также учитывает общемировую рецессию, которая с большой долей вероятности затронет и Россию, возможное снижение цен на углеводороды до 50 долл. за баррель и уменьшение объемов их реализации, что может привести к недополучению доходов бюджета, а также снижению курса национальной валюты до 80 руб./долл. США. ▲ (0+)

К началу 2023 года портфель кредитов МСБ достиг рекордных 9,6 трлн руб



Источник: данные Банка России, расчеты «Эксперт РА»

Методология

Исследование рейтингового агентства «Эксперт РА» основано на официальной статистике Банка России и результатах анкетирования банков.

В рамках анкетирования эксперты агентства просили банки указывать данные по объему финансирования предприятий, соответствующие Федеральному закону №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Объемные показатели рассчитаны на основании статистики Банка России.

Всего в анкетировании принял участие 41 банк. По оценкам «Эксперт РА», охват рынка (по остатку ссудной задолженности субъектов МСБ на 01.01.2023) составил более 60%. Из числа системно значимых банков информацию для участия в рейтингах не предоставили Банк ВТБ (ПАО), Банк ГПБ (АО), ПАО «Московский Кредитный Банк», ПАО Банк «ФК Открытие», ПАО «Совкомбанк», АО «Райффайзенбанк», АО «Тинькофф Банк», АО ЮниКредит Банк. При оценке доли банков ТОП-30 по величине активов в портфеле кредитов МСБ учтены размерные характеристики банков по состоянию на 01.02.2022, данные анкетирования, а также отчетность по формам 0409115 ряда банков.

Оценка уровня покрытия требований к МСБ резервами также проводилась на основании отчетности по формам 0409115. В выборку попали банки, на которые, по оценкам агентства, приходится около 80% совокупного портфеля МСБ на 01.01.2023 (без учета ПАО «Сбербанк»).

Представленная информация предназначена для использования исключительно в ознакомительных целях. Рейтинговые оценки, обзоры, исследования и иные публикации, выражают мнение АО «Эксперт РА» не являются рекомендацией покупать, держать или продавать те или иные ценные бумаги или активы, принимать инвестиционные.

Весной 2022 года из-за выдач в рамках госпрограмм процентные ставки по кредитам МСБ были ниже, чем для крупного бизнеса



Источник: данные Банка России, расчеты «Эксперт РА»

В условиях санкционного давления на крупный бизнес банки активнее кредитовали МСБ, в результате чего портфель кредитов малому и среднему бизнесу вырос на 30% и достиг рекордных 9,6 трлн руб. Крупные банки продолжают забирать рынок: по оценкам «Эксперт РА», на 01.01.2023 на 30 крупнейших банков пришлось порядка 90% портфеля кредитов МСБ против 86% годом ранее. Портфель кредитов МСБ может вырасти на 25%, а доля просроченной задолженности по нему опустится ниже соответствующего показателя по кредитам крупному бизнесу.

К началу 2023 года портфель кредитов МСБ достиг рекордных 9,6 трлн руб



Источник: данные Банка России, расчеты «Эксперт РА»

В 2023 году «Эксперт РА» ожидает дальнейшего роста кредитного портфеля МСБ



Источник: данные Банка России, прогноз «Эксперт РА»



Тел.: 8 (8332) 760-761 www.kolizeyfoto.ru

ФОТОКНИГИ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

- 📖 ПРЕЗЕНТАЦИИ
- 📖 ПРОДВИЖЕНИЕ
- 📖 ПОРТФОЛИО



Мы работаем с самыми успешными предприятиями по всей России

Изготовление фотокниг от 1 штуки



Примеры готовых книг можно посмотреть по QR-коду



БИЗНЕС НАВИГАТОР LIVE

Возобновляет проведение серии круглых столов по актуальным для бизнеса проблемам с участием первых лиц компаний.

В начале марта состоится круглый стол в офлайн-формате на тему «Как решить проблему кадрового дефицита»



Следите за анонсами в  @navigator_kirov_group

По вопросам участия в качестве эксперта:
8 (922) 903-23-12

Дерматологические проблемы у животных зимой

Кожа является самым большим органом тела животного, который выполняет множество важнейших функций, включая защиту, терморегуляцию и иные процессы, направленные на предотвращение попадания опасных микроорганизмов и вирусов в организм. С врачом-дерматологом сети клиник «Биосфера» разбираемся, когда надо бить тревогу, ведь при правильном и своевременном вмешательстве многие кожные заболевания лечатся достаточно быстро, не нанося здоровью питомца существенного ущерба.

Непридуманные враги

В зимний период времени особенно часто к нам обращаются с блошиным дерматитом, если животное проживает в частном доме или на первых этажах многоэтажных зданий. Являющийся круглогодичным триггером, этот вид дерматита вызывает аллергическую реакцию у питомцев в любом возрасте. Например, кошки очень активно вылизывают себя и грамотно маскируют следы блох, заставляя хозяев не понимать, в чем именно заключается причина такой активной реакции у них.

— Кроме того, зимой на улицах мы регулярно сталкиваемся с использованием реагентов незаметных для глаза, но они очень влияют на животных. Иногда животные страдают от покраснения межпальцевых пространств, фотодерматита и экзем. Для защиты их лапок во время прогулок можно использовать специальные защитные носочки, — рассказывает Юлия Кудрявцева, ветеринарный врач-дерматолог сети клиник «Биосфера». — Разница в температуре также оказывает воздействие на кожу, которая может начать шелушиться, ушные раковины могут обмораживаться, а шерсть становится более подверженной выпадению. Линька животных усиливается при переменах температуры, но ее можно частично предотвратить, закрывая батареи хлопчатобумажной тканью либо добавлять в рацион питомца Омега-3 жирные кислоты, чтобы укрепить липидный слой кожи и устойчивость к разнице температур и сухости воздуха. Проблемы с ушами также часто выявляются на приеме у дерматологов, особенно если наблюдаются обильные выделения. В таких случаях возможно присутствие ушного клеща, который требует соответствующего вмешательства.



Юлия Кудрявцева,
ветеринарный врач-дерматолог сети клиник «Биосфера»

Новообразования кожи у собак и кошек

Внимание следует обратить и на узелки в виде папилломы. Данное образование может находиться как на поверхности кожи, так и внутри нее. Визуально мы можем заметить различные характеристики заболевания: наличие язв или невидимых повреждений, а также признаки злокачественных изменений обнаруживаются в том случае, если животное испытывает дискомфорт и проявляет беспокойство в отношении данного образования (слизывание, чесание). В таких ситуациях мы рекомендуем проведение тонкоигольной биопсии. Иногда для выяснения природы происхождения образования требуется проводить дополнительную диагностику, такую как цитологическое исследование для определения характеристики клеток. Образования могут быть как доброкачественными, так и с умеренной злокачественностью — в них входят мастоцитомы, лимфома, саркома. Даже стригущий лишай, имеющий вид уплотнения, может походить на небольшой выпуклый узелок. Только дополнительными методами диагностики можно понять, с чем именно мы имеем дело.

— К нам на прием приводили британского кота (8 лет), хозяйка заметила на его теле четыре кожных уплотнения. Ему была

проведена биопсия, и в результате подтвердилось наличие мастоцитомы. Ветеринарный врач-онколог назначил курс химиотерапии, и недавно кот пришел на плановый осмотр, на котором было отмечено положительное развитие клинической картины — мастоцитомы прошли. Как правило, у котиков с мастоцитомой более благоприятный прогноз, чем у собак, потому что у собак чаще возникают метастазы во внутренние органы, лимфоузлы и селезенку, — добавляет Юлия Юрьевна.

Гистиоцитома кожи тоже встречается нередко. На самом деле, такое образование, которое может напоминать все, что угодно, и является патологией. Она чаще встречается у собак в возрасте от 6 месяцев до 2 лет. Обычно, когда доброкачественное образование полностью удаляется, рецидивов не возникает. Однажды мы обнаружили у амстаффа (возрастом 4 года) образование на задней лапе. Цитологическое исследование показало, что это гистиоцитома. Если образование находится на конечностях, то, конечно, лучше его удалить. Собаки подвижны, и они могут нанести повреждения новообразованию. А, в том числе из-за этого, доброкачественное образование может превратиться в злокачественное.

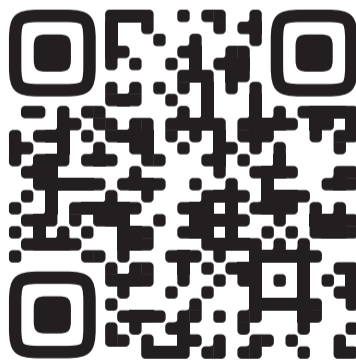
— В зимний период рекомендуется обеспечивать воздух в помещении с питомцами достаточной влажностью, добавлять в рацион питания комплексы витаминов и минералов, а также другие добавки. Если нужно, можно проконсультироваться с ветеринарным диетологом, который поможет подобрать гипоаллергенный корм. Также важно обрабатывать животных от блох. Если вы заметите какие-либо изменения на коже питомца, то как можно скорее обратитесь к дерматологу. Главное — не упустить время!🐾



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.



БИЗНЕС
НАВИГАТОР LIVE



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. Россияне уже вовсю пытаются занять эту нишу: мы поставляем в Китай сырое мясо и готовые продукты — конфеты, полуфабрикаты, мороженое

Продолжение на стр. 18

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



Источник фото: freedigitalphotos.net

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, запредельно высокие пошлины 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 пройдох. 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

“

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

можете 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. ▲ (0+)

Материал и фото предоставлены бизнес-школой «Сколково»

МЫ С ВАМИ В КОНТАКТЕ!



Онлайн-запись на консультацию



Мария Городилова
бизнес-юрист

Сила в правде. Юридическая помощь для бизнеса

“ Непрерывно занимаюсь юридической и правозащитной деятельностью более 7 лет. Каждое новое дело для меня — это новые знания и огромный опыт. Я не боюсь браться за сложные задачи и всегда стараюсь справиться с ними на «пятерку». Вы можете не сомневаться, что в общении с вами я буду честна и порядочна. И отзывы моих доверителей это подтверждают!

- Договорное право
- Арбитраж
- Защита интеллектуальной собственности
- Решение сложных вопросов с работниками
- Реклама, маркировка и персональные данные

📍 ул. Карла Маркса, 21
офис 534 («БЦ Премиум»)
☎️ 8 (919) 522-47-32

Правовой анализ вашей ситуации на встрече — бесплатно



Больше примеров наших работ по благоустройству захоронений, достойных памятников, оградок, цветников и всего для ритуала прощания



Сканируйте QR-код и пишите мне лично, помогу решить вопросы



Сергей Вершинин
Учредитель компании по благоустройству захоронений «ГРАНИТ GROUP»®

Благоустройство захоронений от 10 000 ₽



130 000 ₽
(стела + тумба+цветник)



Особые условия для участников войн и спецоперации



44 800 ₽
(стела+тумба+цветник)

ГРАНИТ GROUP
СОХРАНИМ ПАМЯТЬ О ВАШИХ БЛИЗКИХ

📍 ул. Профсоюзная, 29
☎️ 8 (8332) 22-30-08
✉️ granitgroup43

КОМФОРТ. КАЧЕСТВО. ДОСТУПНАЯ ЦЕНА



Еще больше образов на любой случай представлено в каталоге



Женская одежда собственного производства Фабрики «8 Марта» это:

- Женственность и легкость с разнообразием коллекций и стилей
- Вы сможете создать образ практически на каждый случай — для повседневной носки, офиса или праздника



📍 ул. Заводская, 47 Б (2 этаж)
☎️ 77-19-14
✉️ fabrica8marta
✉️ id155087369

ТОТАЛЬНАЯ ЗИМНЯЯ РАСПРОДАЖА!

До 25.03.2024



Больше работ:
zona_komforta_kondicionery



Корзина для кондиционера на фасаде. От производителя!

“ А вы знали, что внешний блок кондиционера можно спрятать в красивую корзину? Для наших клиентов мы изготавливаем и устанавливаем корзины для внешних блоков сплит-систем в цвет фасада. Важный момент – мы знаем требования застройщиков и все этапы согласования установки фасадных корзин, поэтому делаем все по регламенту.

- Работаем по договору – все честно и прозрачно
- У нас заключены дилерские договоры со многими производителями кондиционеров, в т.ч. с Panasonic, Hitachi и Haier, поэтому можем подобрать нужную вам модель по оптимальной цене
- Замер бесплатно! После него называем точную стоимость монтажа



📍 ул. Власовская, 2/4
☎️ 8 (922) 668-68-56
✉️ комфортнодома.рф

По промокоду НАВИГАТОР скидка 5%

До 25.03.2024

FABRIZIO CLUB

БРЕНД ОДЕЖДЫ И АКСЕССУАРОВ

