

БИЗНЕС НАВИГАТОР

navigator-kirov.ru

Рейтинги. Лица. Кейсы

Бизнес-онлайн.
Итоги 2023 года
стр. 10 (0+)

ОАЭ как новая
Кремниевая долина,
или что надо знать
о бизнесе в регионе MENA
стр. 7 (0+)

Маркетплейсы:
что важно
успеть сделать
предпринимателю
до конца года?
стр. 4 (0+)



Ключевой шаг вперед



**БАНК
ХЛЫНОВ**

8 (800) 250-2-777
банк-хлынов.рф

Большой тест-драйв Акция*

Бесплатно:

- до 450 переводов на счета ЮЛ и ИП
- зачисление наличных до 1 800 000 ₽
- переводы на счета ФЛ до 1 800 000 ₽
- обслуживание 6 мес.



РЕКЛАМА

*Акционный пакет услуг РКО (расчетно-кассового обслуживания) «Большой тест-драйв» действует на территории г. Кирова, Кировской области, г. Йошкар-Ола, г. Чебоксары, г. Ижевск, г. Ульяновск, г. Пенза, г. Саранск. К участию в акции могут присоединиться клиенты, которые заключили Договор с обслуживанием Счета по акционному Пакету услуг РКО «Большой тест-драйв» и на момент начала проведения акции не имели действующего Договора банковского счета. Срок действия акционного Пакета с момента заключения Договора – 6 месяцев. По истечении срока действия акционного Пакета Счет переводится на обслуживание по Пакету услуг «Тариф 75» при условии отсутствия оснований, предусмотренных Правилами для перевода Счета на обслуживание по другому Пакету услуг РКО или Стандартными тарифами комиссионных вознаграждений на предоставляемое обслуживание юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям в АО КБ «Хлынов» (Далее – Стандартные тарифы. Размещены на сайте банк-хлынов.рф). При наличии оснований для перевода Счета на обслуживание по Стандартным тарифам, плата за ведение Счета взимается в соответствии с п.1.18 Стандартных тарифов. Общее количество предоставляемых бесплатных переводов на счета ЮЛ и ИП рассчитано исходя из произведения лимита предоставляемого на один Период обслуживания и общего количества Периодов обслуживания, предоставляемого за весь период действия акции. В лимит на один Период обслуживания включено 75 переводов на счета ЮЛ и ИП в другие банки, поступившие в Банк по системе Faktura.ru, за исключением: обязательных платежей в бюджет и внебюджетные фонды, а так же платежей, помещенных в очереди распоряжений. Сверх лимита стоимость 30 ₽ за платеж. Период обслуживания равен одному месяцу. Общий лимит суммы по приему и зачислению наличных на счет через кассу банка рассчитан исходя из произведения лимита, предоставляемого на один Период обслуживания и общего количества Периодов обслуживания, предоставляемого за весь период действия акции. В лимит за услугу по приему и зачислению наличных на счет через кассу Банка по объявлению на взнос наличных включено до 300 000 ₽ бесплатно, сверх лимита – 0,25% (минимальная стоимость операции сверх лимита – 50 ₽). Общий лимит суммы переводов на счета ФЛ рассчитан исходя из произведения лимита, предоставляемого на один Период обслуживания и общего количества Периодов обслуживания, предоставляемого за весь период действия акции. В лимит переводов на счета ФЛ включено до 300 000 ₽ – бесплатно; от 300 000,01 ₽ до 500 000 ₽ – 1%; от 500 000,01 ₽ до 1 000 000 ₽ – 2%; от 1 000 000,01 ₽ до 3 000 000 ₽ – 3%; от 3 000 000,01 ₽ до 5 000 000 ₽ – 4%; от 5 000 000,01 ₽ – 5%. В лимит и тарификацию входит общая сумма переводов на вкладам/текущие счета ФЛ, в том числе с использованием банковских карт внутри Банка и в другие банки, за исключением перечислений по реестрам предприятий в рамках зарплатного проекта Банка. Дополнительно взимается комиссия за каждый перевод согласно Стандартных тарифов и Пакетов услуг РКО на предоставляемое обслуживание юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям в АО КБ «Хлынов». Выдача наличных со счета через кассу Банка с помощью денежного чека или электронного денежного чека (кроме СКП 40,50) до 500 000 ₽ – 1%; от 500 000,01 ₽ до 1 000 000 ₽ – 1,5%; от 1 000 000,01 ₽ до 3 000 000 ₽ – 2,5%; от 3 000 000,01 ₽ до 5 000 000 ₽ – 4%; от 5 000 000,01 ₽ – 5% (минимальная стоимость операции сверх лимита – 50 ₽). Приведенные условия акции рассчитаны на период действия Акционного Пакета услуг РКО «Большой тест-драйв» – 6 месяцев. Стоимость услуг, выраженная в процентах, рассчитывается от суммы операции, учитывая накопительный итог в периоде обслуживания, включенных в состав Пакетов услуг РКО и их лимиты на период обслуживания. Услуги, не включенные в состав Пакета услуг РКО, тарифицируются в соответствии со Стандартными тарифами. Организатор акции АО КБ «Хлынов», лицензия ЦБ РФ № 254. ОГРН 1024300000042, адрес: 610002, г. Киров, ул. Урицкого,40. Вся информация об организаторе, о правилах и порядке участия в акции по телефону 8 (800) 250-2-777 и на сайте банк-хлынов.рф. Срок проведения акции 25.09.2023 г. по 29.12.2023 г. Условия могут быть изменены организатором в одностороннем порядке, изменения вступают в силу с момента размещения на сайте банк-хлынов.рф.



ЭКСКЛЮЗИВНАЯ ОТДЕЛКА ИЗ ДЕРЕВА, ДОМА И БАНИ

- Сборка, отделка деревянных домов, бань
- Арт-объекты из дерева
- Нестандартные дизайнерские решения в отделке
- Ручное изготовление: дверей, наличников, петель, навесов, элементы лестниц в рустикальном стиле
- Входные группы, детские площадки из дерева
- Потолки из строганно шлифованной не обрезной доски

НАВИГАТОР. БИЗНЕС
ГЛАВНОЕ ЗА НЕДЕЛЮ:

- 3 ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ
- 7 ОБЗОР РЫНКА
- 10 ИТОГИ ГОДА
- 16 ПОЛЕЗНО
- 18 ЛАЙФСТАЙЛ

С Новым годом!



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 «Арти».....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 – 15145.
Объем – 5 п.л. Тираж подписан к печати:
по графику – 13.00, фактически – 13.00
Дата выхода из печати – 24.12.2023 г.
Дата выхода в свет – 25.12.2023 г.
№12 (536)

16+

Тираж 5000 экземпляров

Д
у
с
в
Б
ревенчатая

☎ 8-912-826-36-35 (Евгений)
📧 houses_and_baths_43

*Meta Platforms Inc. признана экстремистской организацией
и её деятельность запрещена на территории РФ

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.

Год стабильного роста

Об итогах года — Светлана Бердникова, территориальный директор КАПИТАЛ LIFE (ООО «Капитал Лайф Страхование Жизни») в Кирове

— Говорят, что победы достаются целеустремленным. Каким был 2023 год для вас? Чем особенно гордитесь?

— Этот год мы прошли уверенно и продуктивно. Наша компания продолжает оставаться лидером по накопительному страхованию жизни: в КАПИТАЛ LIFE обслуживаются клиенты по 611 тыс. договорам НСЖ — это более четверти рынка накопительного страхования в стране, по данным Всероссийского союза страховщиков за 9 месяцев 2023 года.

Если говорить о Кировской области, то мы сохранили лидерские позиции в региональной сети компании и стали одними из первых в сети по приросту бизнеса. Открыли новый офис обслуживания клиентов в Нагорске. В планах на 2024 год закрепить отличные результаты 2023 года и сохранить наши позиции в региональной сети.

Наша команда пополнилась новыми сильными профессионалами и укрепилась благодаря карьерному росту действующих сотрудников. Наша компания дает множество возможностей для профессионального развития в страховании жизни, и мы предлагаем каждому присоединиться к нашей команде и попробовать себя в этой интересной сфере.

Горжусь, что мы провели в уходящем году несколько социально важных мероприятий для жителей нашего города. Среди них: «Дни карьеры», где мы рассказывали о профессии финансового консультанта и как построить карьеру в крупной федеральной компании; «День здоровья», где выступал кардиолог на тему профилактики сердечно-сосудистых заболеваний. Кроме того, организовали для детей клиентов КАПИТАЛ LIFE в Кирове тематический конкурс рисунков «Я рисую мир!», открыли выставку и наградили победителей памятными призами и подарками!

Также мы начали организовывать в нашей Дирекции проведение игры «Управляй финансами», которая позволяет развить навыки финансовой грамотности. В игровой форме участник проживает жизнь длиной в 30 лет, выбирая стратегии распределения семейного бюджета для успешного достижения своих целей.

В 2023 году я приняла участие в премии «Человек Года» по версии журнала «Бизнес Класс» и рада всем внутренним и внешним изменениям с этим связанным! Ни один год не менял меня так сильно и как руководителя, и как человека. Я очень рада, что получила такой опыт.

Ваш личный инсайт уходящего года?

— Помните крылатое выражение из сказки «Алиса в стране чудес», о том, что нужно бежать со всех ног, чтобы только оставаться на месте, а чтобы куда-то попасть, надо бежать как минимум вдвое быстрее? Поэтому без развития никак. И, конечно, я еще раз убедилась, что главное в жизни — это, безусловно, соблюдение баланса между работой, семьей и хобби. В итоге это придает мне сил, энергии и приносит необходимый результат! ♡



По итогам 2023 года мы сохранили лидерские позиции и стали одними из первых в региональной сети компании по приросту бизнеса



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 1047796614700.
119325, г. Москва, Кашицкая набережная, д. 30.
Лицензии ЦБ РФ №3984, СЖ №3984, ПС №3984 (без ограничения срока действия).
www.kaplife.ru, тел.: 8 800 200-68-88.
Не является публичной офертой. Информация считается верной на дату 25.12.2023 г.



Сканируй QR
и читай еще больше статей
Светланы Бердниковой

Маркетплейсы: что важно успеть сделать предпринимателю до конца года?

Декабрь — самое «горячее» время у собственников бизнеса — это подведение итогов 2023 года и составление планов на новый год. Как войти в него подготовленным? Что можно успеть до конца года, если ваш бизнес представлен на торговых онлайн-платформах, разбираемся с Анастасией Запольских, генеральным директором компании «Профинвест»

Чистки рынка не избежать

Возможно я кого-то огорчу, но кризис у предпринимателей на маркетплейсах уже начался. Ситуация сложилась так, что селлеры делятся на несколько сегментов:

1 Те, кто начали с бюджетом до 500 тыс. рублей — они скорее всего занимаются не бизнесом, а выживанием. Постоянно ищут деньги на покрытие расходов и почти не видят дохода.

2 Начинаящий предприниматель с бюджетом до 1 млн рублей — тратит много денег и времени для того, чтобы держаться на плаву и отбить расходы. И то далеко не у всех это выходит.

3 Средний уровень от 1 млн до 10 млн рублей — на этом моменте часто упираются в потолок, потому что рост оборота не увеличивает прибыль и они берут уже менее эффективные категории.

4 Крупный предприниматель от 10 млн рублей и выше — их задача выходить на масштаб. Это только работа с сильной командой и большое количество операционки. Они уже на другом уровне и там все гораздо интереснее.

Но в какой бы сегмент вы не входили, бизнес каждого из нас зависит от мирового рынка, поведения валюты, ситуации в мире и действий других стран... Поднимается валюта — растут расходы... Ценник на продукцию увеличить сложно, потому что появилось очень много недобросовестных игроков, которые гасят всех низкой стоимостью. А демпинг разрушает рынок и сказывается на падении среднего чека из года в год. Молодые предприниматели просто не вывозят такую конкуренцию. И мое мнение, что в скором времени произойдет большая чистка рынка. После которой останутся только сильные игроки!

Чек-лист для собственников бизнеса

Помимо всего прочего, цена закупа из Китая растёт, темп роста маркетплейсов замедляется, а еще ставки по кредитам выросли. Ситуация в целом выглядит пока не очень, но она может развернуться в лучшую сторону. Важно быть готовым к худшему, а не уповать на позитивный исход. Итак, что вы можете успеть сделать уже сейчас:

1 Самое основное — это закончить дела в 2023 году, прописать планы развития на 2024 год. Рекомендую иметь наготове антикризисный план, а также пересобрать стратегическую и финансовую модель вашей компании.

2 Оптимизировать затраты, в том числе и на команду, а также избавиться от товаров с низкой маржинальностью.

3 Заказать у поставщиков продукции столько, сколько у вас еще получится заказать в ближайшее время. Особенно это касается тех, кто напрямую работает с китайскими партнерами. А у нас в большинстве своем, процентов 70% предпринимателей, работают с Китаем. Не забывайте



Фото: Елена Пожарова

еще, что год по китайскому календарю наступит 10 февраля 2024 года, а праздновать его наступление в Китае планируется с 10 по 24 февраля. Поэтому грамотно спланируйте работу вашего предприятия, чтобы вы не обнулились по товарным позициям ни к концу декабря, ни в январе, ни в середине февраля.

И помните, выживет тот, кто умеет быстро приспосабливаться! Если есть вопросы по закрытию года или аналитике, если вам нужна помощь по выходу из кризиса или по подготовке к новым правилам игры на маркетплейс, пишите мне в телеграмм @AnZapols для записи на консультацию. 📧



**ПРОФ
ИНВЕСТ**

☎ 8-909-720-00-74 🌐 profinvst.ru/prof

📧 nastiya_wb

📱 @AnZapols

Что нас ждет на рынке обследования в наступающем году?

— 1,5 года назад я делал прогноз наступающих трендов в эксплуатации недвижимости в B2B-сегменте, ожидающих нас уже в ближайшей перспективе. Напомню, это снижение темпов нового строительства в отдельных областях, приоритет вторичной недвижимости, рост запроса на сохранение и приспособление имеющихся зданий, оптимизация технических служб на предприятиях, и т.п. На текущий момент что-то из этого уже произошло, а что-то только начинается — еще не прошел достаточный срок. Некоторые моменты повернулись иначе, но, в общем и целом, тренды были верные. В преддверии наступающего года снова попробую дать прогноз — чего же ждать на рынке экспертизы и обследования зданий, и как собственники зданий могут это использовать? — Дмитрий Журавлев, руководитель ООО «Кировпромбезопасность»

1. Обязательному обследованию зданий будет уделяться больше внимания.

Напомним, согласно действующего ГОСТ 31937-2011 «Здания и сооружения. Правила обследования и мониторинга технического состояния», обследование зданий является обязательным в целом ряде случаев. А также установлена периодичность обследования для всех зданий.

На практике периодическое обследование зданий проводится редко, да и установленными обязательными случаями частенько пренебрегают.

Но уже в конце текущего года ситуация на глазах меняется. Например, начались массовые предписания (в том числе в судебном порядке) прокуратуры с обязательством бюджетных организаций провести комплексное обследование своих зданий. Многие из них не обследовались ни разу, начиная с постройки.

Или законодательные инициативы и обсуждения создания государственных департаментов по обследованию зданий, единых региональных компаний по обследованию жилого фонда для капремонта, и прочих форм организаций. Главная задача — справиться с сильно увеличившейся необходимостью в обследовании зданий.

Для собственников зданий в данной ситуации лучше не ждать до последнего, а заранее составить «дорожную карту» по своим объектам — определить необходимость обследования, установить виды и объемы работ, оценить стоимость и запланировать бюджет, спланировать график с учетом приоритетов. В конечном итоге это поможет сэкономить средства, время, и быть уверенным в соответствии своих зданий действующему законодательству.

2. Усложнение области обследования зданий.

Хотя это и так сложная, наукоемкая, технологичная сфера, но она не стоит на месте — появляются новые методики и технологии, новые приборы и оборудование.

Также ужесточаются законодательные требования. Например, в 2024 году должен быть принят и введен новый основной ГОСТ на обследование. Уже появились новые нормативные документы, более четко регулирующие работы по обследованию.

Государство вводит и новые формы контроля для специалистов, например, обязательные экзамены по национальной оценке квалификации вместо стандартного повышения квалификации.

Все это рождает необходимость компании, которая занимается обследованием, вкладывается в развитие, улучшение материальной базы, обучение персонала.

Все это приведет (и уже приводит) к увеличению расслоения рынка обследования зданий. Количество профессиональных развивающихся компаний, которые аккумулируют специалистов и внедряют технологии, и могут выполнять сложные и узкоспециализированные задачи, в целом невелико (в масштабах страны), и будет снижаться. В то же время количество организаций, выполняющих только более простые и отдельные виды работ, занимающиеся обследованием косвенно, будет расти.

Очевидно, что и разрыв уровней цен также будет расти — профессиональное специализированное качественное обследование



стоит дорого, так как требует постоянных вложений в развитие. На другом уровне, среди более «экономичных» компаний, вероятно, демпинг цен будет только нарастать.

Ценность специалистов неминуемо вырастет, при общем снижении их количества. Объем рынка растет (количество запросов на обследование уже сейчас увеличивается значительными темпами), а количество специализированных организаций — нет. Возникает дефицит на рынке, и превышение спроса над предложением.

Для собственников зданий становится очень важно грамотно и ответственно подходить к выбору экспертной компании и услуг по обследованию. Легко,

погнавшись за выгодной ценой, нарваться на низкое качество и отсутствие необходимых результатов. Выбирайте опытных профессионалов, которые решают подобные задачи постоянно и имеют практический результат.

Мы с большим вниманием относимся к задачам, которые ставят перед нами заказчики. Ведь именно наиболее оптимальное (эффективное, экономичное, практически применимое, результативное) решение поставленной задачи и решение проблемы — это и есть суть нашей работы. Обращайтесь — и мы постараемся обязательно вам помочь, даже в самых сложных случаях. ₴



ул. Профсоюзная, 1
(БЦ «Кристалл»), оф. 1105
21-51-50

8-900-526-0619
kpb43.ru
kirovprombez



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

ФАС возбудила дела против производителей яиц в Кировской области

Федеральная антимонопольная служба возбудила дела в отношении четырех производителей куриных яиц по признакам картельного соглашения: крымских ООО «Партизан», ООО «СП «Октябрьское» и кировских ООО «Советская агрофирма», АО «Вятско-полянская птицефабрика»

Как сообщила ФАС, с начала сентября крымские компании-производители «Партизан» и «Октябрьское» допустили рост оптово-отпускных цен до 94% на разные категории яиц. Межрегиональное крымское Управление ФАС заявило, что синхронное повышение цен, не связанное с изменениями общих условий обращения товара, может быть нарушением закона о защите конкуренции.

Кировские «Советская агрофирма» и АО «Вятско-полянская птицефабрика» допустили рост до 60% с июня по октябрь. Факт повышения цен выявило кировское Управление ФАС. В случае установления нарушений производителям грозят оборотные штрафы.

В регионе производством яиц занимаются четыре птицефабрики — в Фаленском, Вятскополянском, Советском и Яранском районах. Свою продукцию они направляют также и за пределы Кировской области.

Как отметил Юрий Терешков, зампред правительства региона, цены на куриные яйца в регионе не являются объективными.

— Если продукт производится на территории Кировской области, то в наших магазинах, в наших торговых сетях он должен быть дешевле, — сказал Юрий Терешков.

По его мнению, дефицит и соответственно рост цен созданы искусственно определенными игроками на этом рынке.

— Я абсолютно уверен, что есть контролирующие органы, есть ФАС, которая установит истину и определит, кто виноват, — подчеркнул зампред.

Представители торговых сетей Кировской области обратили внимание на то, что рынок региона в первую очередь реагирует на ситуацию, сложившуюся в целом по стране. Так, в России, по данным Росстата, цены на куриные яйца росли в течение осени, в ноябре зафиксирован ценовый скачок, и за последний месяц стоимость яиц в среднем по стране выросла на 10-20%.▲ (0+)



Александр Соколов,
губернатор
Кировской области

— Правительство окажет необходимую поддержку ФАС в установлении всех фактов. Ранее по моей просьбе антимонопольная служба включалась в вопрос цен на бензин. В итоге ценник стабилизировался. Убежден, что и в этот раз специалисты отработают.



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



ОАЭ как новая Кремниевая долина, или что важно знать о бизнесе в регионе MENA

В чем особенности рынка MENA и почему туда все активнее стремятся российские предприниматели? Какие правила стоит учесть тем, кто хочет вести бизнес на Востоке? Рассказывает технологический предприниматель, основатель делового сообщества OPEN MENA в Эмиратах Захар Шатров

Формула привлекательности MENA для бизнеса

Регион MENA (Middle East and North Africa) формируют порядка двадцати государств Ближнего Востока и Северной Африки — ОАЭ, Саудовская Аравия, Катар, Египет, Алжир, общей численностью населения 355 млн человек. Это растущий рынок, он активно развивается и привлекает предпринимателей и инвесторов со всех уголков мира. Его деловой столицей считаются Объединенные Арабские Эмираты с хабом в Дубае, который постепенно превращается в офис международной торговли.

В условиях новой геополитической реальности российские предприниматели из разных сфер — от HoReCa до IT — все чаще прокладывают курс на Восток в поисках перспективных возможностей для масштабирования своих проектов. Можно выделить несколько очевидных факторов привлекательности MENA в целом и ОАЭ в частности для ведения бизнеса:

■ **Мягкая система налогообложения.** Дубай длительное время был безналоговой юрисдикцией, и лишь летом 2022 ОАЭ впервые ввели федеральный налог на прибыль для бизнеса в размере 9%.

■ **Доступность и простота для релокации и развития бизнеса.** Процесс получения лицензии на деятельность и оформления резидентства максимально прост и прозрачен, а все организационные вопросы решаются очень быстро.

■ **Экономические перспективы.** Дубай — глобальный мегаполис и международный рынок, откуда легко вести переговоры со всеми странами региона. Через Дубай можно не только вывести бизнес в MENA, но и довольно легко масштабироваться на более крупный рынок MEASA (Middle East, Africa, South Asia), который объединяет 72 страны с населением 3,5 млрд человек.

■ **Развитая финансовая инфраструктура и поддержка IT-проектов.** В регионе MENA расположены крупные финансовые центры, которые соединяют региональные рынки с мировыми экономиками. К ним относятся: Международный финансовый центр Дубая (DIFC), международный финансовый центр и свободная зона Abu Dhabi Global Market (ADGM), расположенная на острове Аль-Мария в Абу-Даби, Катарский оншорный деловой и финансовый центр в Дохе (QFC) и King Abdullah financial district (KAFD) в Эр-Рияде, Саудовская Аравия. В них консолидированы финансовые организации и венчурные фонды, отличительная черта которых — сильный «голод» до прогрессивных IT-технологий. Они постоянно находятся в активном поиске технологических фаундеров,



“

Захар Шатров,
технологический предприниматель,
основатель делового сообщества
OPEN MENA в Эмиратах

Дубай — глобальный мегаполис и международный рынок, откуда легко вести переговоры со всеми странами региона. Через Дубай можно не только вывести бизнес в MENA, но и довольно легко масштабироваться на более крупный рынок MEASA (Middle East, Africa, South Asia), который объединяет 72 страны с населением 3,5 млрд человек

чтобы вложиться в хороший бренд, и серьезно конкурируют между собой за лучшие проекты: предлагают инфраструктуру, апартаменты, участие в государственных программах, создают фонды для поддержки стартапов. К примеру, Эр-Рияд недавно открыл новый фонд на \$300 млн с амбицией вырастить у себя 45 «единорогов».

■ **Климат и безопасность.** И, конечно, не стоит забывать про солнце, море, дружественную среду и низкий уровень стресса в противовес высокому уровню безопасности.

Деловая культура и нетворкинг по-арабски: как общаться с местными партнерами

Дубай — международный город, поэтому здесь происходит смешение языков, культур и традиций. Местные жители повидали многое, поэтому их сложно удивить, и арабские тонкости в деловом взаимодействии давно отошли на второй план. И все же, как и в любой другой стране, здесь важно с уважением относиться к местной культуре.

Дресс-код. Несмотря на жаркий климат, не стоит надевать на деловые встречи слишком короткую, обтягивающую или пляжную одежду, особенно, если они проходят в Саудовской Аравии, Катаре или Абу-Даби. В деловых пространствах люди не знакомятся друг с другом в личных интересах и не приглашают на свидания.

Small talk. Не стоит рваться в бой с порога, здесь это не работает. Любая деловая встреча всегда начинается со small talk — непринужденного разговора на отвлеченные темы. Деловой партнер хочет узнать, кто вы, откуда, какой у вас личный и профессиональный бэкграунд, есть ли семья и на чем строится ваша жизненная философия. После этого разговор плавно переходит в деловое русло.

Точные, как часы. Если вам назначили встречу, скажем, 17 апреля в 11:00 в конкретном месте, именно в этот час вас будут ожидать за столом переговоров. Не стоит по привычке за пару часов писать или звонить партнеру с целью уточнить, все ли в силе. Если вы не получили официального уведомления об отмене или переносе встречи, значит, она точно состоится.

Помощь как норма деловой жизни. На деловой встрече считается хорошим тоном спросить своего собеседника, потенциального или действующего партнера: «Чем я могу быть полезен, чем могу вам помочь?», а не просить помощи авансом.

Семья — безусловный приоритет. Рабочий день на Востоке начинается намного раньше, чем мы привыкли: в 9 утра все с головой погружены в работу, но в 17-18 часов, как правило, мало кого можно застать в офисе. Вторая половина дня посвящена семье.

КПД встреч 100%. В Москве мы привыкли жить в режиме бесконечных встреч, 90% из которых — пустышки. На Востоке принят более размеренный образ жизни, но каждая встреча приносит результат, а иногда даже два.



С НАМИ ВАШ ОФИС БУДЕТ РАБОТАТЬ КАК ЧАСЫ



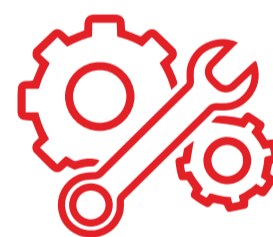
Офисная техника

У нас вы сможете приобрести все актуальные модели картриджей, МФУ и принтеров. Компания «Множительная техника» — ваш надежный партнер, поэтому большое количество компаний в Кировской области доверяют именно нам.



Расходные материалы

Одна из наших главных задач — поддержание на складе постоянного ассортимента всех видов картриджей и сопутствующих товаров.



Сервисный центр

У нас работают дипломированные сервисные специалисты. Работаем строго по документам и квитанциям. По ним вы получаете гарантию на наши услуги.

Мы специализируемся на ремонте оргтехники и ее обслуживании, развиваясь одновременно с совершенствованием офисной техники. С 2006 года нами накоплен огромный опыт по ремонту и обслуживанию всех возможных марок и моделей техники.

МНОЖИТЕЛЬНАЯ
МТТ
ТЕХНИКА

📍 ул. Московская, 3
☎ 35-35-17
☎ 35-35-18
🌐 mt-kirov.ru



Выйти в MENA: сила связей, легализация бизнеса и личный бренд

Два года назад я приехал из Москвы покорять местный рынок. Я прилетел в Дубай и решил штурмовать государственный акселератор Aqea 2071, расположенный в местном Wall Street — DIFC. Меня не приняли без записи и предложили направить письмо на электронную почту. Через несколько дней молчания я вернулся, но история повторилась. Так я ждал довольно долго, просяживая деньги на кофе и дорогие отели, пока знакомые не подсказали мне обратиться к нужному человеку через деловую сеть LinkedIn. Это стало для нас настоящим открытием. В LinkedIn мне удалось договориться о встрече с руководством крупнейшей мировой компании, владеющей сотней небоскребов стоимостью \$750 млрд.

На протяжении нескольких месяцев я ежедневно писал личные сообщения в LinkedIn инвесторам и застройщикам, получая от трех до пяти встреч в день. Когда я устал делать это руками, моя технологическая команда разработала продукт, своего рода бота, который имитировал мое поведение в деловой сети: печатал, лайкал и отправлял сообщения директорам компаний или инвесторам — 50 в день. Потом мы привязали к этому CRM и начали продавать этот продукт внутри созданного мною сообщества русскоязычных инвесторов и предпринимателей OPEN MENA, как технологический инструмент для масштабирования российской компании на глобальный рынок.

Для предпринимателей я бы сформулировал три золотых правила выхода в MENA:

1 С первого дня, как только задумались об экспансии на Восток, начинайте параллельно работать в трех направлениях: А — нетворкинг через LinkedIn; В — легализация, открытие представительства или головной компании на местном

Самая большая ошибка российских предпринимателей кроется в их надежде на то, что им в первый день дадут миллиард долларов. Здесь не раздают миллиарды. Особенно, если вас не знают в местном предпринимательском сообществе или вы находитесь в стране по туристической визе, а ваш бизнес не легализован

рынке; С — формирование деловой репутации. Лучше всего открыть представительство в одном из финансовых центров. На их базе построены технологические хабы, работают акселераторы, государственные программы и фонды.

2 NoName компания не сработает. Если вас здесь не знают, никто не даст инвестиции и не купит ваш продукт. Важно выстраивать личный бренд, формировать вокруг себя профессиональное комьюнити — выступать на мероприятиях, питчить со сцены свои проекты.

3 Тщательно выбирайте каналы коммуникации. Все двери открыты, компании готовы общаться, главное — найти к ним верный путь.

Самая большая ошибка российских предпринимателей кроется в их надежде на то, что им в первый день дадут миллиард долларов. Здесь не раздают миллиарды. Особенно, если вас не знают в местном предпринимательском сообществе или вы находитесь в стране по туристической визе, а ваш бизнес не легализован.

Считается, что один из критериев бизнес-успеха — количество набитых шишек и иммунитет к неудачам. И все же, на мой взгляд, важно и нужно учиться на чужих ошибках там, где это применимо. Такая возможность есть у слушателей программ SKOLKOVO Executive MBA и Global Shift, которые приезжают в Дубай в рамках модулей за рубежом. Я провожу для них экскурсию по DIFC, где представлены 4200 финансовых организаций с общей капитализацией в \$450 млрд, рассказываю про финансовую инфраструктуру MENA и про преимущества для технологических компаний. Затем ребята встречаются с фаундерами нескольких проектов из разных секторов, которые делятся историями успеха и неуспеха, на собственном опыте рассказывают, как выстраивать коммуникации с местным деловым сообществом и какие ошибки могут стоить бизнеса. ▲ (0+)

БИЗНЕС ONLINE. ИТОГИ ГОДА



Екатерина Матанцева

основательница бренда Mi&Ko,
генеральный директор, соучредитель
компании



Наведи камеру, и смотри
полный эфир
со Екатериной Матанцевой



ул. Северное Кольцо, 54/6
8 (800) 100-12-43

miko_org
mi-ko.org



Наталья Ашихмина

руководитель ООО «Акцион»



Наведи камеру, и смотри
полный эфир
со Натальей Ашихминой

— Для меня 2023 год — это год осознания, новых открытий и решений. Я горжусь, что запустила собственный проект «Архитектура имущественных бизнес-активов», о котором мечтала последние несколько лет! В этом году я посетила крупные специализированные мероприятия — Жилищный конгресс и конгресс по комплексному развитию территорий. Всегда нужна профессиональная перезагрузка и энергетика. И я понимаю, что моя деятельность — голубой океан, есть куда расти постоянно. Поэтому в ближайших планах создать в Кирове клуб для предпринимателей, в том числе и для специалистов из сферы недвижимости и смежных отраслей для обмена мнениями, опытом, нетворкинга. В январе у нашей компании юбилей — нам 10 лет! Благодарим партнеров и клиентов за доверие! Поздравляю всех Новым годом! Пусть успех всегда будет на вашей стороне!



ул. Карла Маркса, 127, оф. 704
+7 (919) 507-45-26

nataas1
aktion24.pф



Марат Долгоаршинных

собственник салона-ателье деловых костюмов
Marco Biantoni



Наведи камеру, и смотри
полный эфир
с Маратом Долгоаршинных

— Мужской костюм — показатель статуса и престижа его обладателя. В жизни каждого успешного мужчины присутствуют ряд важных событий: серьезные деловые встречи, переговоры, презентации, вступление в должность, юбилеи и другие торжественные мероприятия. В салоне-ателье Marco Biantoni мы предоставляем уникальные услуги: индивидуальный пошив классических итальянских костюмов, сорочек, верхней одежды и подбор эксклюзивных аксессуаров в сопровождении стилиста. В этом году мы уделили внимание и прекрасному полу: начали одевать бизнес-леди в итальянские классические деловые костюмы премиум-класса. В 2024 г. я намерен активно развивать бизнес в этом направлении, а также предложить своей аудитории новые и интересные проекты. Поздравляю всех предпринимателей с Новым годом! Пусть каждому из вас сопутствуют предпринимательская удача и стабильность!



ул. Карла Либкнехта, 71
8 (8332) 295-777
+7 (919) 501-97-77
биантони.рф



Василий Савинных

генеральный директор Производственного холдинга «Здрава»
с Василием Савинных



Наведи камеру, и смотри
полный эфир

— Мы постоянно выводим на рынок новые продукты, закупает технологичное оборудование, улучшаем условия труда и отдыха сотрудников. 2023 год не стал исключением! Обновили линейку продукции и продолжили выпускать натуральные кетчупы с уникальными вкусовыми сочетаниями: «Кисло-сладкий WOK», «Белые грибы», «Итальянский», «Ароматные травы». Качество нашей продукции подтверждает и мнение экспертов: мы регулярно удостоиваемся высших наград во всероссийском конкурсе «100 лучших товаров России». В этом году нашему предприятию исполнилось 50 лет! 50 лет назад предприятие выбрало курс на качество и придерживается этого принципа до сегодняшнего дня! В 2024 г. мы планируем выпускать шоколадную пасту и нарастить объемы производства линейки кетчупов, а также запустить еще один принципиально новый вид продукции! Предпринимателям Кировской области в Новом году я хочу пожелать никогда не терять надежду!



8 (8332) 568-040
отдел продаж

zdravalike
zdrava.com

Бизнес подводит итоги. В прямом эфире НавигаторLIVE вместе с предприниматели Кирова подвели итоги года. Какие вызовы мы приняли в 2023 году? Какие уроки преподавал нам этот год? И, конечно, каких целей и планов добилось бизнес-сообщество Кирова? ♪



Сканируй QR-код, смотри прямой эфир НавигаторLIVE (16+)

*online (в пер. с англ.) — онлайн



Ирина Норсеева

владелица event-агентства «Зажигай»



Наведи камеру, и смотри полный эфир с Ириной Норсеевой

— Год был драйвовым! Я родила два раза в этом году. Сына Иванушку. И... ровно год я искала свою территорию! Год поисков земельного участка привел к тому, что она у нас есть! Она находится между с. Никульчино и д. Сунцовыми в Слободском районе. 5 га нашей земли для проведения различных развлекательных семейных мероприятий, к которым примыкает прекрасное озеро! Там у нас точно будет жить Дед Пихто — повелитель тайги! Поэтому в планах в начале года полностью погрузиться в развитие Семейной поляны. Кроме того, в 2024 г. еду учиться в Казань на курсы повышения квалификации в вопросе создания туристских территорий. С наступающим Новым годом, друзья! Желаю больше отдыхать. Чем больше я отдыхаю, тем больше у меня денег. Эта мантра работает!



зажигай
СОБЫТИЯ • ЭМОЦИИ • РЕЗУЛЬТАТ

📍 ул. Казанская, 86
📞 21-12-25

✉ asp_zazhigai
🌐 зажигай-киров.рф



Екатерина Суворова

директор по развитию загородного клуба «Петропавловск»



Наведи камеру, и смотри полный эфир с Екатериной Суворовой

— «Петропавловск» — это новый уникальный проект для Кировской области, разработке которого в этом году наша команда уделила много времени. «Петропавловск» — живописная местность, река, холмы и бескрайние поля, горнолыжная база, широкие возможности для рыбалки и охоты, комфортабельные коттеджи и виллы с уютными номерами! На мой взгляд, это жемчужина вятской земли! В этом году мы провели реконструкцию номерного фонда, так и всей территории загородного клуба. Реконструкцию, конечно, продолжим и в 2024 году. В следующем году также планируем стать туристическим символом вятской земли. Амбициозно! Да! Приезжайте, увидите сами — зимние и летние приключения вас ждут! Предпринимателей Кировской области поздравляю с Новым годом, пожелаю как завещал великий вождь В.И. Ленин: «Учиться, учиться и еще раз учиться!». И не забывать отдыхать!



**ЗАГОРОДНЫЙ
ПЕТРОПАВЛОВСК**
• КЛУБ •

📞 +7 (8332) 45-54-88
✉ petropavlovsk43

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



Елена Гремичкая

директор оптики «Виктория» и клиники «ЯВИЖУ»

— Уходящий год для нас был плодотворным! Мы долго к этому шли и созрели — в этом году начали готовиться к открытию отделения визуальной терапии в клинике «ЯВИЖУ». Визуальная терапия — это индивидуальные реабилитационные программы, которые назначаются пациентам для лечения нарушений бинокулярного зрения. Поэтому, чем раньше выявлено то или иное офтальмологическое заболевание, тем нам проще помочь пациенту! Кроме того, мы полностью обновили салон оптики на ул. Орловская, 52. На следующий год в планах завершить обновление оборудования во всех врачебных кабинетах сети оптик. Поздравляю предпринимателей с Новым годом! Завершается еще один сложный год, следующий вряд ли будет легче..., но мы с вами справимся! Я желаю вам здоровья!



ВИКТОРИЯ
ОПТИКА

Салоны оптики в Кирове и Кирово-Чепецке
на сайте viktoriya-optika.rf
📞 45-11-47



ЯВИЖУ
КЛИНИКА

📍 Клиника «ЯВИЖУ»
г. Киров, ул. Володарского 179А
📞 (8332) 22-35-58 🌐 явизу43.рф



Валерия Гончар

основатель лаборатории физиологической косметики esfil'



Наведи камеру, и смотри полный эфир с Валерией Гончар

esfil'
PHYSIOLOGICAL COSMETICS

🌐 esfil.ru
✉ kosmetika_esfil

Рынок устойчивого финансирования: шок прошел – вернулись к росту

2022-й стал годом проверки на прочность для российского ESG*-мира. Рынок устойчивого финансирования пережил шок, адаптировался к новым условиям и теперь живет без западного стимулирования. Актуальность ESG-повестки для опрошенных агентством «Эксперт РА» компаний корпоративного сектора оценивается на уровне 7 баллов из 10. Регионы в среднем оценивают степень интеграции ЦУР в своих стратегиях как 6 баллов из 10. Рост облигационного ESG-рынка замедлился и был обеспечен за счет госсектора. Национальный лист ESG-рейтингов расширяется и уже стал удобным форматом для поддержания информационной открытости

Эксперты агентства «Эксперт РА» ожидают, что в ближайшей перспективе развитие рынка ESG-финансов будет также диктоваться государственными компаниями и реализацией ESG-проектов стратегического назначения. При этом и компании, и регионы продолжают ждать мер господдержки, чтобы заработал системный greenium (прим. ред. зеленые облигации).

Новые размещения сократились на 40%, однако рынок медленно, но растет. По прогнозам агентства «Эксперт РА» в 2023 году состоится около 8 новых размещений, а рынок достигнет 400 млрд рублей.

Несмотря на нестабильную макроэкономическую конъюнктуру, рынок обращающихся ESG-облигаций смог вырасти до 385 млрд рублей. Темпы прироста замедлились с 142 до 27%, но нужно учитывать уменьшение эффекта низкой базы. Количество новых размещений сократилось на 41%, таким образом рынок вернулся к темпам 2020 года. Семь новых успешных размещений проходили как по национальным, так и только по международным стандартам, и все они попали в сектор устойчивого развития Московской биржи. На объемах рынка начинают сказываться погашения ранее выпущенных инструментов. К ним относятся зеленые облигации банков «Центр-Инвест» и «Гарант-инвест», а также социальные облигации «Совкомбанка».

Любой новый выпуск – достижение

Состоялось очередное изменение регулирования, а именно введение определений новых финансовых инструментов в области устойчивого развития. Безусловно, появление новых видов облигаций расширяет возможности эмитентов в части поиска проектов и стратегий устойчивого развития, однако компании все скрупулезнее подходят к вопросу экономики при привлечении новых займов. Поэтому самый популярный вопрос, который задают потенциальные эмитенты «А есть ли господдержка?», остается и самым сложным при принятии решения о выпуске. Соответственно, в условиях отсутствия ожиданий поддержки каждый новый выпуск обретает все большую ценность.

ESG-рейтинги медленно распространяются по рынку

ESG-рейтинги продолжают медленно формировать полноценный рынок оценки. Аналитики агентства «Эксперт РА» видят спрос из разных отраслей. Некоторые компании-экспортеры после занижений со стороны зарубежных провайдеров ESG-рейтингов развернулись к национальным агентствам. В условиях информационной закрытости получение ESG-рейтинга становится самым безболезненным способом раскрыть информацию о компании, а для регионов – идеальный инструмент для установки KPI и фиксации работы их прави-



Гульназ Галиева,
управляющий директор по корпоративным, суверенным и ESG-рейтингам «Эксперт РА»



Юлия Катарасонова,
директор-руководитель группы ESG рейтингов, корпоративные и суверенные рейтинги «Эксперт РА»

*ESG в пер. с англ — экология, социальная политика и корпоративное управление»

тельств. Мы поддерживаем регулятора в работе над модельной методологией, однако предстоит провести ряд обсуждений и дискуссий. Количество скептически настроенных к ESG-рейтингам постепенно и незначительно снижается, но их доля в 50% сохраняется. В то же время доля компаний, у которых есть ESG-рейтинг, выросла на 4%. Компании, которые имеют или планируют получить подобный рейтинг, чаще всего будут использовать его в целях имиджа, а среди субъектов РФ все отмечают позитивное влияние ESG-рейтинга на инвестиционную привлекательность региона.

ESG-финансирование: госсектор в лидерах

2022 год оказался гораздо скромнее с точки зрения результатов. Тем не менее рынок ESG-бондов показал рост во многом благодаря госкомпаниям и институтам развития. Так, за 2022 год рынок обращающихся долговых бумаг ESG вырос на 27% (против +142%), до 385 млрд рублей (против 303 млрд рублей). Однако при расчете обращающегося рынка ESG-облигаций уже необходимо учитывать текущие и будущие погашения, которые предстоят эмитентам по ранее выпущенным инструментам. Поэтому в дальнейшем расчет рынка начнет еще больше корректироваться погашениями по инструментам с короткой и средней дюрацией. Согласно прогнозам агентства «Эксперт РА», объем рынка с учетом влияния предстоящих размещений и погашений составит порядка 400 млрд рублей, а в количестве мы ожидаем около 8 размещений. Выпуски будут, но чаще всего они будут небольшими — это подтверждает крайне сильную осторожность в публичных размещениях эмитентов в условиях нестабильности на финансовом рынке.

Что касается главного тренда, то стоит отметить, что практически все эмитенты, решавшиеся на размещение ESG-выпусков, выбрали верификацию по национальным стандартам, базой для которых служат международные.

Таким образом, несмотря на санкционные риски и закрытость от иностранных инвесторов, российский рынок развивается на лучших наработанных западных практиках, что позволит потом сделать сравнение и международное признание. Также использование международных стандартов особенно актуально в свете разворота в АТР, где более 90% выпусков верифицированы по принципам ICMA.

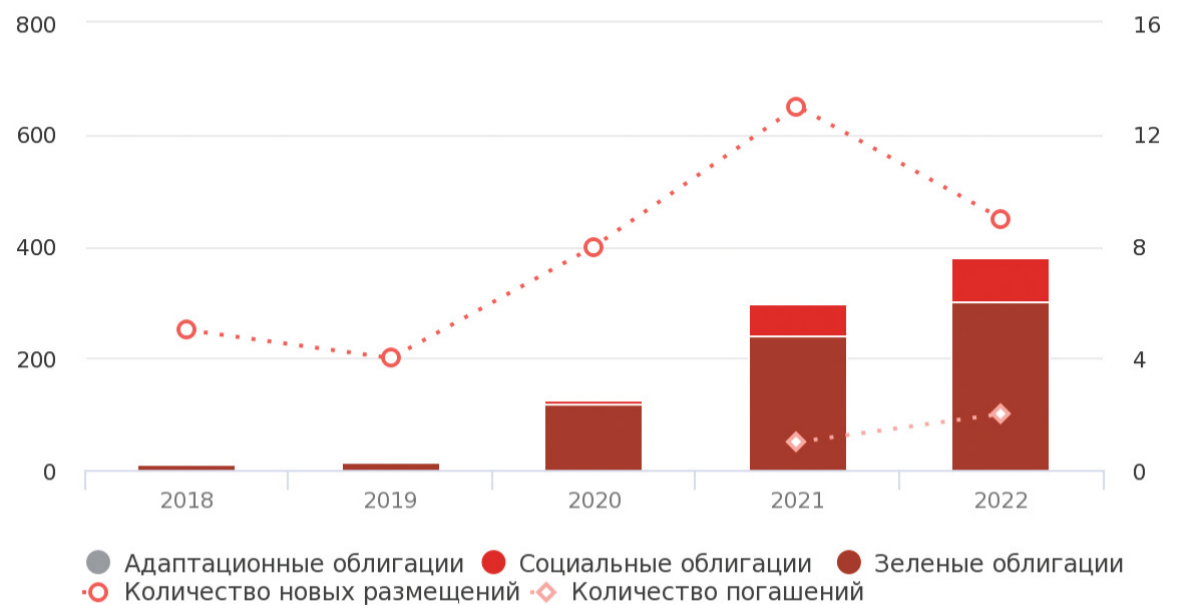
Если смотреть на планы по размещению ESG-выпусков, то амбиции и корпоратов, и регионов стали еще более слабыми опять же по причине жесткой экономики в неблагоприятных условиях. Доля компаний, которые не хотят выпускать ESG-облигации или выдавать кредиты, сохраняется на высоком уровне, более 70%. Такая же тенденция наблюдается и среди регионов.

Эффект зеленых облигаций все еще эпизодичный и проявляется скорее у отдельных эмитентов, например, в двух выпусках «Атомэнергпрома». При этом стоит отметить, что дисконт зависит от многих факторов: уровня кредитного риска эмитента, номинала, дюрации облигаций, окна размещения и даже отрасли. Большинство респондентов как среди компаний, так и регионов считает оптимальным дисконт за ESG-лейбл в 5–10 б. п., что в целом достижимо при введении рыночных стимулирующих мер со стороны инвесторов, к которым мы в первую очередь относим оптимизацию налогообложения.

Стоит отметить, что благодаря обновлению 706-П виды финансовых инструментов теперь синхронизированы с международными стандартами. Но это не отменяет того факта, что использование международных принципов в качестве базы необходимо.

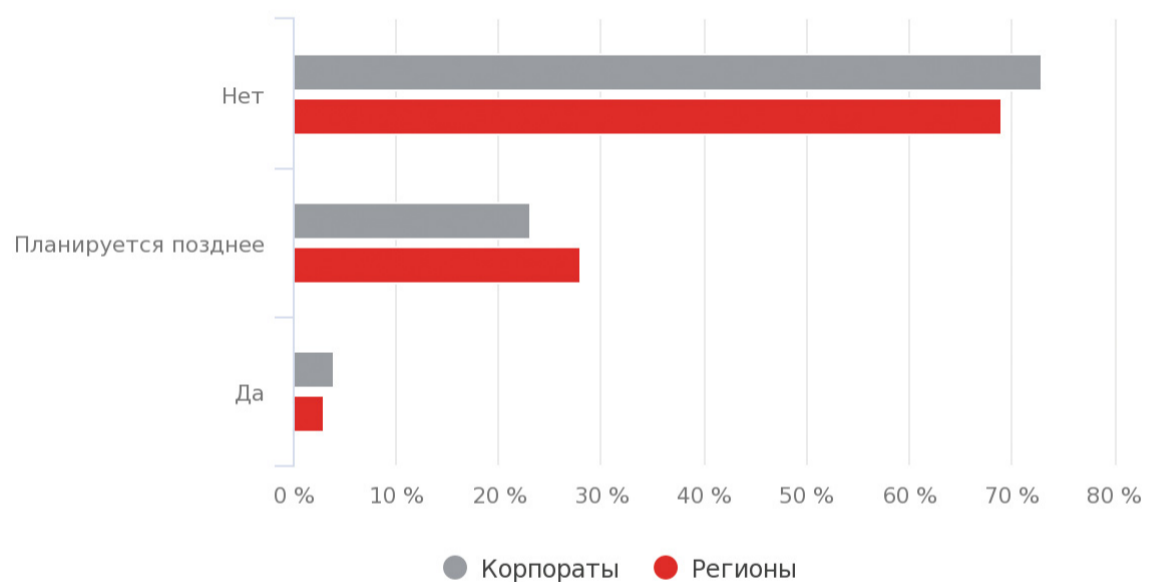
Если рассматривать российское регулирование, то на текущий момент не достает только национальной таксономии социальных проектов, которая находится на стадии разработки у методологического центра ВЭБ.РФ. Пока документ готовится, верификации происходят по международным стандартам. С учетом того, что национальная таксономия ожидается жестче, мы считаем важным сохранение

Динамика рынка устойчивого финансирования в России в млрд руб.



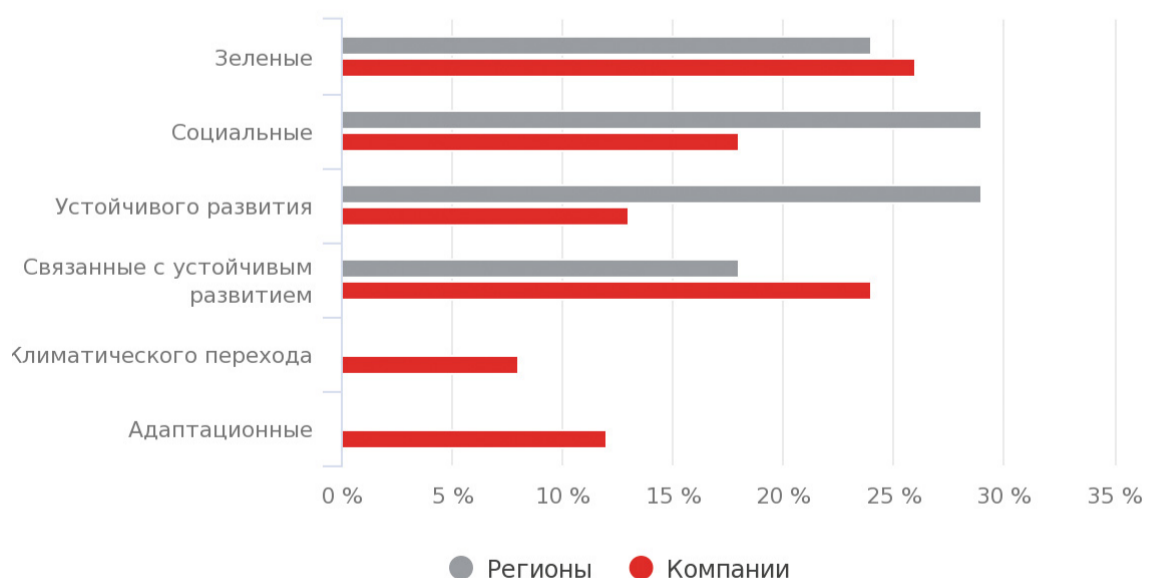
Источник: Эксперт РА, Московская биржа

Больше 60% компаний и регионов не хотят брать ESG заимствования



Источник: Эксперт РА

Адаптационные и климатические облигации пока в «резерве для роста»



Источник: Эксперт РА

возможности использования международных стандартов на усмотрение верификатора. С точки зрения видов финансовых инструментов у корпоратов наибольшим спросом пользуются зеленые и связанные с устойчивым развитием, у регионов – социальные и устойчивого развития. Такой выбор вполне объясним, ведь у компаний есть конкретные проекты, а также желание финансировать комплекс мероприятий для достижения целей в рамках всего бизнеса, а у регионов бюджетные расходы по большей части социального характера.

По прогнозу агентства «Эксперт РА», в 2023-м состоится около 8 выпусков, а рынок обращающихся ESG-облигаций достигнет 400 млрд рублей с учетом предстоящих погашений в этом году. То есть выпуски будут, но чаще всего они будут небольшими. Также мы полагаем, что в ближайший год рост публичного рынка ESG-финансов будет идти в основном только за счет компаний с госучастием и продолжаться до тех пор, пока не заработает господдержка для формирования рыночных сил и механизмов для создания зеленых облигаций.

В отличие от облигаций рынок ESG-кредитов развивается изолированно. Банки оценивают свои кредиты самостоятельно, чаще всего не поясняя, на основе каких таксономий и стандартов, и раскрывают информацию точно. Отсутствие системности в раскрытии, а также верификаций не дает возможности в полном объеме и объективно оценить рынок кредитования. Так, согласно проведенным агентством «Эксперт РА» опросам и публичной аналитической информации за 2022 год рынок вырос в 4,5 раза, до 1,85 трлн рублей. При этом большая часть роста сформирована не за счет новых выданных, а за счет признания старых. Поэтому такие замеры исключительно аналитические. Мы ожидаем, что банки начнут активнее переходить к внешнему заверению устойчивости своих портфелей и более системному раскрытию информации по аналогии с выпуском ESG-облигаций.

Как и в публичном долговом рынке, заемщики так же заинтересованы в снижении ставки по кредитам, в то же время принимая на себя обязательства по развитию ESG-практик. Мы полагаем, что оптимальным вариантом поддержки может служить снижение коэффициентов резервирования у банков, но с учетом кредитного риска заемщика. Кредитный рейтинг плюс верификация проекта или ESG-рейтинг заемщика – оптимальный комбинированный инструмент для прибыльного ESG-финансирования.

Трансформация корпоратов: выжидательная позиция в условиях нестабильности

Подводя итоги 2022 года, можно отметить, что у компаний все еще самая актуальная компонента – общество, в отличие от банков, которые выделяют корпоративное управление. Но при этом важно то, что отставание экологии и корпоративного управления не более двух пунктов от лидера. То есть компании не выделяют компонент аутсайдеров в ESG-повестке. Если усреднить показатели, ESG-повестка в комплексе оценивается семью баллами из 10, что подтверждает ее важность и приоритетность.

При рассмотрении ESG-зрелости с точки зрения отраслевой диверсификации тройка лидеров (металлургия, горная добыча, нефтегаз) не сменилась. Однако стоит отметить значительно сильное продвижение химической отрасли, которое объясняется пополнением в рейтинглисте агентства компаниями-экспортерами в химической отрасли и минеральных удобрений.

Большинство компаний, утвердивших базовые документы в виде стратегии, пока не готовы ставить для себя целевые показатели и предпочитают руководствоваться принципами и намерениями. Компании, которые намеревались начать работу по подготовке стратегических документов в области устойчивого развития в прошлом и текущем году, перенесли планы на более далекое будущее.

Доля компаний, которые утвердили экологическую политику, выросла на 9%, но внедрение климатической стратегии большинство поставили на паузу. Однако стоит отметить, что более 70% из тех, кто утвердил климатическую стратегию, установили целевые показатели, что говорит о серьезности подхода к работе над климатической повесткой.

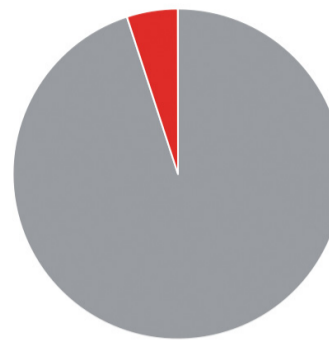
Резюмируя, аналитики агентства «Эксперт РА» отмечают, что большинство компаний разработали базовые документы, но пока не приступили к практической части их применения, не беря на себя каких-либо обязательств. По сути, простое было сделано, но самое трудоемкое, сложное и требующее усилий еще впереди, а именно утверждение KPI в области устойчивого развития для топ-менеджмента, формирование системы ESG-риск-менеджмента, включая экологические и климатические риски и проч.

Регионы: долго запрягают, но быстро поедут

По сравнению с корпоратами регионы идут гораздо медленней на пути трансформации, но важно помнить, что работа регионов в значительной степени уже ESG, только с большим уклоном на S-компоненту.

Мы выяснили, что, несмотря на популярность ESG-повестки, многие субъекты еще путаются в понятиях и не могут определить, как она относится к деятельности региональных правительств и администраций, а также кто курирует или объединяет все это направление. ▲ (0+)

У 95% компаний возникла потребность в получении сводного ESG-рейтинга

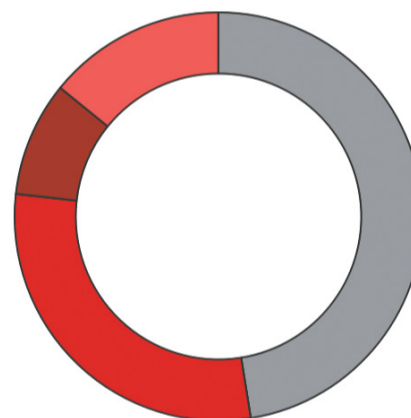


● Предпочитаем сводный ESG рейтинг ● Да

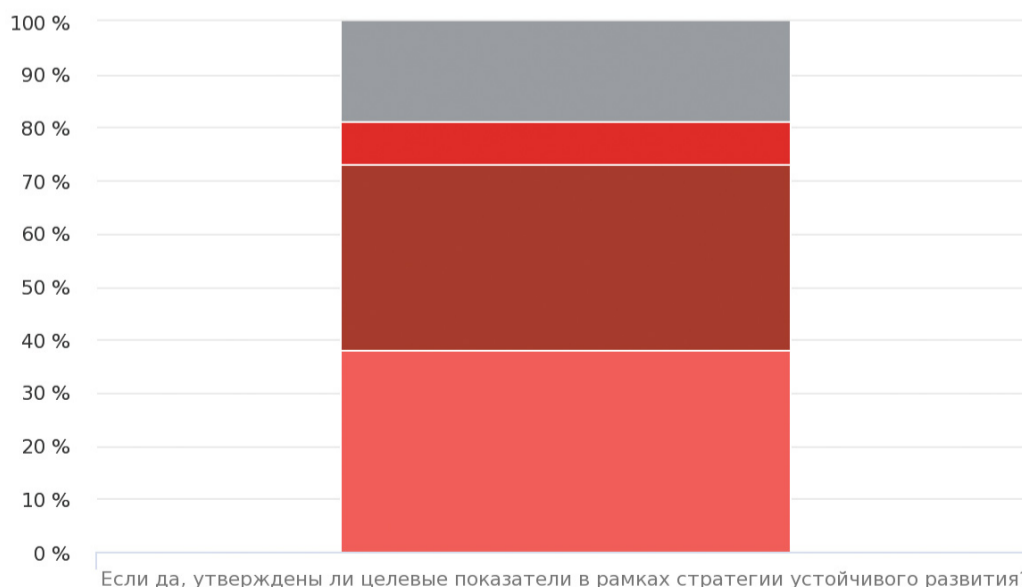
Источник: «Эксперт РА»

Только у 38% компаний, утвердивших стратегию устойчивого развития, есть целевые показатели

Внедрена ли стратегия устойчивого развития?



● Да ● Нет ● Планируется в 2023 ● Планируется позднее



● Да ● Нет ● Планируется в 2023 ● Планируется позднее

Источник: Эксперт РА, Минфин РФ, ЦБ РФ, Росстат, ИНФРАГРИН



Игорь Камынин, коммерческий директор компании OLTRI

Тяжело в учении: как выйти на экспорт подготовленным

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

Готовьтесь к затратам

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

Определите модель и составьте «дорожную карту»

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

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

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

Обратитесь за экспертной помощью

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

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

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

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

Двигайтесь от простого к сложному

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

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

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

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

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

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

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

Зимние опасности в мире животных

С приближением Нового года мы с головой окунаемся в предпраздничные хлопоты. В вихре новогодних праздников важно не забывать о наших четвероногих любимцах: ведь для них и предновогодняя суета, и сам праздник – это не только радость от приёма гостей, но и череда стрессов и опасных ситуаций. Нужно заранее позаботиться о том, чтобы предстоящие праздники стали безопасными и максимально комфортными для ваших питомцев!

Праздник к нам приходит...

Топ главных новогодних опасностей возглавляет – праздничный стол. Самые опасные для животных продукты – это острые, соленые, пряные и жареные блюда, а также сладости и кости, особенно рыбные. Все это вызывает отравления и аллергические реакции, а также может сильно травмировать глотку и желудочно-кишечный тракт.

На втором месте в рейтинге – виновница торжества – елка и новогодние украшения. Кошки, а иногда и собаки любят попробовать елку «на зуб»: чаще живую, но порой и пластиком не брезгают. В сезон новогодних праздников ветеринарным врачам зачастую приходится вытаскивать из носа и глотки «усатых и полосатых» застрявшие елочные иглы.

– Первый симптом застрявшего в пасти или глотке инородного предмета: кошка или собака кашляет, трет мордой о доступные поверхности и задевает ее лапами в попытке избавиться от причины дискомфорта, – комментирует Анастасия Черемисинова, главный врач филиала ветклиники «Биосфера», врач-онколог. – Елочные украшения, особенно дождик и мишура тоже представляют для



Анастасия Черемисинова,
главный врач филиала
ветклиники «Биосфера»,
врач-онколог

животных немалый интерес: ведь они так притягательно сверкают. Главная опасность таких украшений в том, что питомец может их проглотить. Это чревато травмами желудочно-кишечного тракта, в том числе и опасными для жизни повреждениями. Пожалуйста, убирайте дождик в недоступные для них места! Не забывайте прятать от питомцев провода электрической гирлянды, особенно если знаете, что ваш любимец может их погрызть. Мелкие и бьющиеся игрушки тоже лучше убирать повыше и подальше, поскольку маленькие предметы легко проглотить, а большие и хрупкие – разбить и порезаться ими.

Команда спасения

Внимательные хозяева знают, как их питомцы реагируют на громкие звуки. Если ваша кошка или собака пугается хлопков, петард и громкой музыки, постарайтесь уберечь ее от серьезного стресса. Кошке нужно заранее выделить тихий уголок, где она сможет переждать шумное веселье. Собаку,

которая боится салютов и петард, не надо брать с собой на улицу – она не получит удовольствия от такой прогулки.

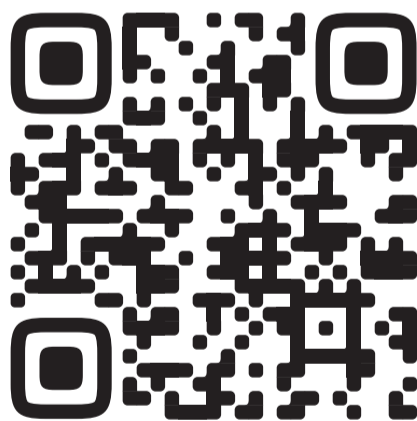
– Много собак в такие ночи, испугавшись шума, убегают от хозяев. Для того чтобы питомец нашелся быстрее, чипируйте свое животное и повесьте на ошейник специальный жетон-адресник с кличкой собаки и вашим номером телефона, – добавляет Анастасия Сергеевна. – Еще один важный момент хотелось бы отметить: люди, к сожалению, не всегда аккуратны, и поэтому собачьим лапам могут грозить травмы и глубокие порезы от взорвавшихся под ними петард или осколков битых бутылок. В такой ситуации нужно срочно обратиться в ветеринарную клинику. Поэтому обязательно узнайте заранее, как ветклиника будет работать в новогоднюю ночь. Филиал ветклиники «Биосфера» на пр. Строителей, 9/1 работает круглосуточно, новогодняя ночь – не исключение. При любых ситуациях мы готовы оказать экстренную помощь животному, попавшему в беду. Ежедневно в ночную смену дежурит хирург. «Биосфера» предоставляет весь необходимый спектр современных услуг экстренной ветеринарной терапии и хирургии, а пациенты в состоянии, угрожающем жизни, принимаются вне очереди. Мы постараемся сделать все для сохранения жизни вашего животного! ♡



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





Стриптиз бар



ГУЛЯЕМ ВСЮ НОЧЬ ДО УТРА

РАБОТАЕМ С 22:00 ДО 06:00



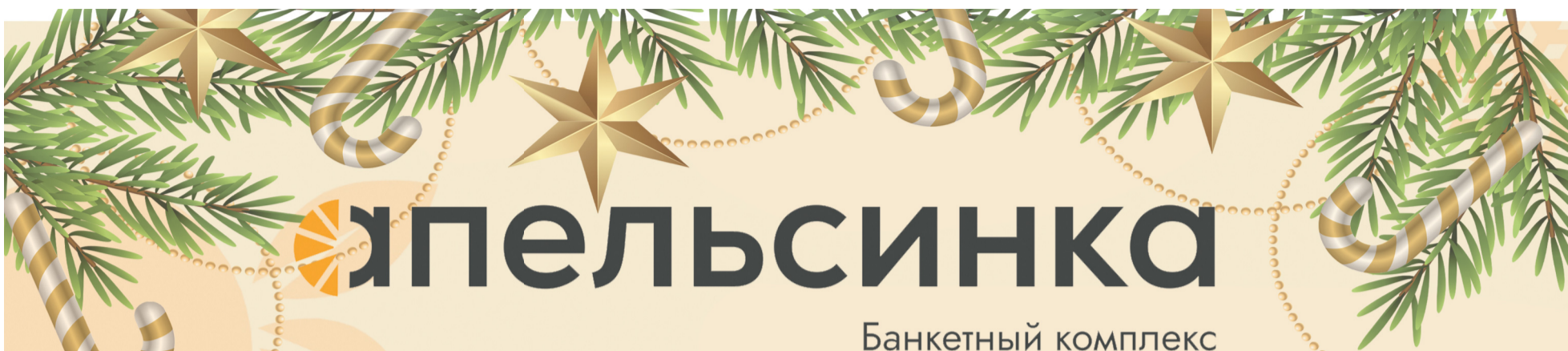
«« Сканируй и получи бесплатно:
ВХОД, НАПИТОК, XL КАРТА

📍 Профсоюзная ул., 1

☎ 8 (800) 333-88-68

🌐 russtriptease.com

ПРЕДЛОЖЕНИЕ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ПУБЛИЧНОЙ ОФЕРТОЙ



АПЕЛЬСИНКА

Банкетный комплекс

С Новым годом и Рождеством!

Желаем вам мира, добра, здоровья, тепла и уюта, неиссякаемых жизненных сил, достижения поставленных целей!



3 банкетных зала

- ✓ **ВМЕСТИМОСТЬ**
от 20-130 человек
- ✓ **ШОУ-ПРОГРАММА**
НА ВЫБОР
- ✓ **ПОДАРКИ**
КАЖДОМУ ГОСТЮ

НОВОГОДНИЙ СТОЛ ЗАКАЗОВ

Хотите проводить время с родными, а не у плиты? Для вас БК «Апельсинка» подготовил удобную доставку блюд от шеф-повара прямо к столу!

✓ ЗАКУСКИ

Рыбное плато
Рулет Праздничный
Перепелиные ножки
Рулетики из сельди
Мини-круассан с лососем
Мини-круассан с ветчиной

✓ САЛАТЫ

Салат «Французский»
Салат «Оливье»
Салат «Столичный»
Салат «Сельдь под шубой»
Новогодний сет салатов

ЗАКАЗЫ ПРИНИМАЮТСЯ ДО 27 ДЕКАБРЯ.
ДОСТАВКУ БЛЮД МОЖНО ЗАКАЗАТЬ
НА 31 ДЕКАБРЯ ДО 14:00

КЕЙТЕРИНГ от 6000 руб.

- ✓ **АРЕНДА**
ОБОРУДОВАНИЯ
- ✓ **ОФОРМЛЕНИЕ**
МЕРОПРИЯТИЯ
- ✓ **СЕРВИРОВКА**
И УБОРКА
- ✓ **ФУРШЕТНОЕ**
МЕНЮ



Группа
ВКонтакте

**ВАШЕ МЕСТО
ДЛЯ ЯРКИХ
СОБЫТИЙ**

Подробности по телефону:

42-41-48

ул. Кольцова 3
apelsinka43.ru

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



20 лет

20% — скидка на лечение зубов
в январе 2024 года* в честь **юбилея**

📍 Октябрьский пр-т, 88

🌐 vip-dent43.ru

☎ (8332) 54-91-71

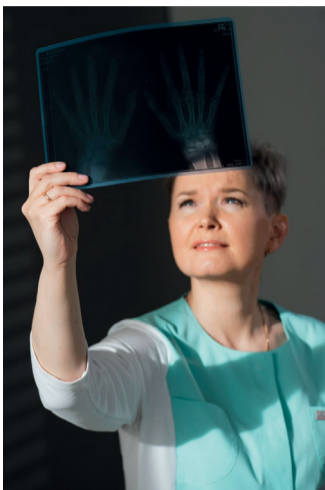
📱 vipdent43

Лицензия № ЛО-43-01-001669

* До 31.01.2024. Подробная информация об условиях акции - по телефону 54-91-71

НАВИГАТОР О МЕДИЦИНЕ

ГИД АКТУАЛЬНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ ОТ СПЕЦИАЛИСТОВ ГОРОДА



Наталья Исупова

врач-ревматолог высшей категории, врач ультразвуковой диагностики, специализируюсь на УЗИ суставов, являюсь членом ассоциации ревматологов России. Стаж — 12 лет. Имею опыт работы как в стационаре, так и на амбулаторном приеме.

Как подготовиться к приему ревматолога?

1. Возьмите с собой на прием все медицинские документы: амбулаторную карту, лабораторные анализы и результаты инструментальных исследований (КТ, МРТ, рентгеновские снимки), выписки из стационара.
2. При наличии показаний УЗИ суставов вам будет проведено прямо во время приема.
3. На прием к ревматологу можно прийти без каких-либо обследований и анализов. Все необходимые исследования будут назначены врачом на приеме.

Чем помогу:

- Диагностикой и лечением ревматических заболеваний
- УЗИ суставов, УЗ-контролем диагностических и лечебных пункций
- Всеми видами локальной терапии (внутрисуставные и околосуставные инъекции), в т.ч. плазмолифтинг
- Различными методиками тейпирования суставов
- Рекомендациями по образу жизни, питанию, физической активности

На прием можно прийти и без направления. Возможно проведение онлайн-консультации

Веду прием в «Центре ревматологии» на ул. Преображенская, 13

✉ natalirevmat

ЛО-43-01-003004 от 13.06.2019



Сканируй QR-код, подписывайся на мой блог, там много полезной информации ревматологического профиля

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



Юлия Чеблуква

врач-косметолог, трихолог сети клиник «Возрождение»
Стаж работы в косметологии — 12 лет

Новый уровень красоты

Специальности, по которым Юлия Сергеевна ведет приемы:

- аппаратная косметология
- комплексное лечение акне и розацеа
- нитевой лифтинг
- лазерное удаление новообразований кожи
- ботулинотерапия
- контурная пластика лица
- биоревитализация
- мезотерапия
- консультация трихолога с применением видеотрихоскопа
- лечение заболеваний кожи волосистой части головы, алопеций различного генеза

ФОТОТЕРАПИЯ ПИГМЕНТА, СОСУДОВ, РОЗАЦЕА, АКНЕ НА ЛЕГЕНДАРНОМ АППАРАТЕ M22 — 4 000 ₽

КЛИНИКА ЖЕНСКОГО ЗДОРОВЬЯ
ВОЗРОЖДЕНИЕ

✉ ул. Преображенская, 82/1
77-76-78, 78-86-78

✉ vozrozhdenie-kirov.ru

✉ lazerkirov

№ЛО-43-01-000682



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



Дарья Гордиенко

ведущий логопед-заиколог сети центров «Логопед разговорит»
Опыт работы — более 12 лет

Когда вести ребенка к логопеду?

Дарья Геннадьевна специализируется на:

- диагностике и консультации для детей, подростков и взрослых с заиканием;
- работе с детьми, подростками и взрослыми по коррекции заикания;
- занятиях по авторской методике логопеда Шутовой Натальи Геннадьевны г. Санкт-Петербург.

Акция! Письменное заключение логопеда бесплатно после первичной консультации*

ЛОГОПЕД РАЗГОВОРИТ

✉ ул. Ленина, 164/5

☎ 79-12-71

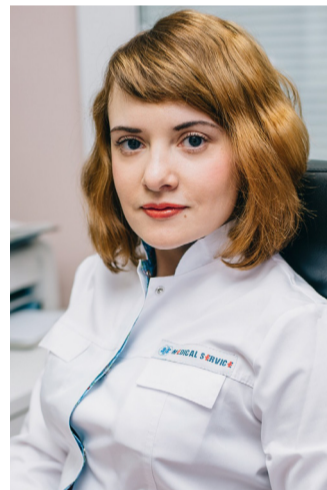
✉ lograz.ru

✉ lograz



Отзывы родителей на сайте по QR-коду

До 01.01.2024



Анастасия Мелкишева

Врач сурдолог-оториноларинголог, замглавного врача по лечебной работе Городского центра слуха

Какие методы лечения тугоухости существуют?

Многообразие методов лечения говорит о том, что проблема далека от решения. К сожалению, на сегодня не существует способа, позволяющего восстановить утраченные волосковые клетки в улитке. И поскольку возникшая потеря слуха практически необратима, главной целью лечения становится замедление прогрессирования болезни. Интересно, что единственный доказанный на сегодня способ быстро и эффективно улучшить слух при хронической сенсоневральной тугоухости относится, строго говоря, не к лечебным, а к реабилитационным мероприятиям — это применение слуховых аппаратов. Однако назначение лечения всегда начинается с точной диагностики. Помните: снижение слуха часто развивается незаметно! Поэтому даже при отсутствии жалоб, начиная с 50 лет, рекомендуется проходить ежегодный тест слуха.
С Новым годом! Берегите свое здоровье!

ГОРОДСКОЙ ЦЕНТР СЛУХА

✉ ул. Воровского, 75, т.: 8 (8332) 75-14-26

✉ Октябрьский пр-т, 115, т.: 8 (8332) 43-09-03

✉ хорошийслух.рф

ЛО-43-01-002711 от 24.01.2018



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



Светлана Татаурова

Руководитель подологической студии Family, подолог

С нами ваши ноги всегда будут здоровыми

С наступающим Новым годом и Рождеством! Пусть ваши глаза сияют любовью и нежностью! Получайте максимальное удовольствие от жизни во всех ее проявлениях!

Наша команда высококвалифицированных специалистов всегда готова помочь вам избавиться от таких неприятностей как: вросшие ногти, мозоли и натоптыши на стопах, грибковые заболевания ногтей и др., а, главное — предотвратить их появление!

- Гигиенический педикюр/маникюр
- Решение проблем вросшего ногтя
- Парамедицинский педикюр/маникюр
- Коррекционные системы для ногтей
- Избавим от трещин и мозолей на ногах
- Протезирование ногтей на ногах

Акция!* Весь январь скидка 25% на парамедицинский педикюр

FAMILY
ПОДОЛОГИЧЕСКАЯ СТУДИЯ

✉ ул. Горбачёва, 38

☎ 8 (909) 141-20-87

✉ podolog43

✉ podolog43.ru



Наведи камеру и запишись на консультацию

*До 01.02.2024 г.



Семен Петухов

гигиенист стоматологической клиники SoloDent

Отбеливание зубов без вреда для эмали

Профессиональное отбеливание — безопасная стоматологическая процедура даже для чувствительных зубов. Оно не разрушает эмаль, не вызывает кариес, не травмирует десну и не приводит к выпадению зубов. После нанесения геля и активации его на поверхности зуба, действующее вещество проникает через эмаль к дентину, осветляя его.

Показания к отбеливанию зубов:

- Проявления возрастных изменений цвета эмали
- Потемнение эмали в результате табакокурения и воздействия пищевых красителей
- Потемнение эмали, приобретенное в результате лечения некоторыми видами лекарственных средств
- Поражение флюорозом легкой и средней степени

Акция! При отбеливании зубов профгигиена полости рта в подарок — 3 700 ₽

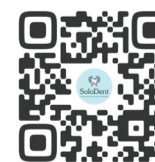
SoloDent
СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ КЛИНИКА

✉ ул. Мостовицкая, 4/1

☎ 73-22-73

✉ solodent43

ЛО-43-01-003311



Запись на консультацию или прием

*Акция до 31.12.2023

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА