



2026 НА НОСУ

Советы, как
подготовить бизнес
к новому году

«ПОДСТАВИТЬ ПЛЕЧО»

Интервью с Председателем
Заксобрания региона
Бересневым Р.А. с. 18

ПРАВО

Востребованность
юристов выходит
на новый уровень

АЛЕКСАНДР ДЗУКАЕВ,
адвокат коллегии адвокатов
«Дзукаев и партнеры»



#11

(314) | ноябрь 2025

ЮРИДИЧЕСКАЯ «ХИРУРГИЯ» КОМПАНИИ



КУХНЯ — МЕСТО, ГДЕ НАЧИНАЕТСЯ ЛЮБОВЬ



Дизайн: Ирина Карпман
Фото: Иван Благушин



РУКОВОДИТЕЛЬ СТУДИИ КУХНИ «РИМИ»

АЛЕКСАНДР ВРЖЕЩ:

– Любовь к дому начинается с кухни. Тепло, уют, идеальные детали – каждый сантиметр создан для того, чтобы вы чувствовали себя счастливыми. Кухни «Рими» – искусство, в которое хочется влюбляться.



Прекрасная новость! Мы договорились о партнерстве с федеральным журналом «Монокль» – изданием с особым взглядом на российское предпринимательство. Мы гордимся тем, что получили признание на таком высоком уровне. Статьи из «Меркурия» теперь периодически будут появляться в «Монокле».

И это еще не все, но начнем по порядку.

«Монокль» – новый деловой журнал для тех, кто строит бизнес в России. С октября 2023 года его делает команда журналистов, которая в течение 28 лет выпускала журнал «Эксперт». В определенном смысле – эталон делового СМИ. Выдержанный по стилю, пронизательный, временами острый, разносторонний «Монокль» анализирует ключевые тенденции в бизнесе, политике, обществе и культуре. Предстоящие серьезные экономические изменения подтверждают актуальность такого глубокого подхода.

В каждом номере вы найдете макроэкономические прогнозы, отраслевые обзоры, анализ финансовых рынков, кейсы компаний и интервью с руководителями, позволяющие видеть мировой бизнес изнутри.

Наше сотрудничество с редакцией «Монокля» – это не просто обмен материалами. Это стратегическое партнерство, основанное на общем понимании того, какой должна быть качественная деловая информация – объективной, своевременной и практически полезной.

И мы рады сделать это партнерство осязаемым для вас. Партнерство с редакцией «Монокля» позволит членам Вятской ТПП полгода получать каждый месяц комплект «Меркурий + Монокль» – региональное и федеральное деловые издания, формирующие полную и глубокую картину событий.



Фото: Варвара Халаякина

«Меркурий» – это журнал, который читают, и мы уверены, что нашим читателям понравится «Монокль».

*С уважением, директор журнала «Меркурий»
Ольга Анисина*

М № 11 (314) НОЯБРЬ, 2025

Деловой журнал «Меркурий».
Издается с февраля 1998 года. 16+

Учредитель, издатель – Вятская ТПП.

Журнал зарегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций по Кировской области 04.06.09. Свидетельство ПИ №ТУ 43-112. Рекламно-информационное издание Вятской ТПП.

Заказ № 3930, тираж 3000 экземпляров.

Тираж подтвержден ООО «Центр управленческих консультаций «Вятка-Академаудит».

Подписано в печать 24.11.2025. Дата выхода в свет 28.11.2025. Отпечатано в полном соответствии с предоставленными материалами в ООО «Кировская областная типография»: 610004, Кировская область, г. Киров, ул. Ленина, 2В. Распространяется бесплатно.

За достоверность, стиль и предоставленные фото ответственность несет рекламодатель. Мнение авторов статей может не совпадать с мнением редакции.

Перепечатка и использование материалов без разрешения редакции запрещены. При использовании материалов ссылка на журнал обязательна. Все рекламируемые товары сертифицированы.

Адрес учредителя, издателя: Россия, 610004, г. Киров, ул. Профсоюзная, 4/9. Тел.: 32-55-55, www.vccs.ru.

Адрес редакции: Россия, 610004, г. Киров, ул. Профсоюзная, 4/9. Единый тел. 32-55-55 (доб. 225, 227 – рекламный отдел, доб. 223, 224 – редакция), email: merkury@vccs.ru.

Состав редакции: главный редактор / директор Анисина Ольга Анатольевна, редактор Елена Иванова, менеджер по рекламе Марина Ковалева, дизайнер-верстальщик Евгений Прокопovich.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ АУТСОРС

Соблюдение экологического законодательства, с точки зрения населения и окружающей среды, позволяет сохранить здоровье людей и природные ресурсы, с юридической точки зрения помогает компаниям предотвратить штрафы, санкции и репутационные риски. Конечно, выбор «аутсорса» – это ответственный шаг, поскольку компания передает часть бизнес-процессов сторонней организации (при этом сама компания может сконцентрироваться на основной деятельности, снизить затраты и повысить эффективность).

При переходе на аутсорсинг важно выбирать надежного исполнителя, чья репутация проверена. В настоящее время при большой рыночной конкуренции компании дорожат своей репутацией и стараются приобрести статус благонадежного партнера. Неотъемлемой частью образа благонадежного партнера является политика, направленная на соблюдение экологического законодательства. Ведь благонадежный партнер – это тот, кто не подводит, своевременно выполняет свои обязательства и действует честно.

– Соблюдение действующего экологического законодательства и открытая систематическая отчетность позволяют получить статус благонадежного партнера. Компания «Экомир» готова взять на себя заботы по разработке и согласованию проектной документации в сфере экологии. Наши специалисты помогут сформировать и вовремя сдать экологические отчеты, в которых зачастую сложно разобраться самостоятельно, – отмечает **директор ООО «Экомир» Елена Русских.**

Фото: Евгений Ананьев



г. Киров, ул. Пятницкая, 67
+7-953-130-66-55
+7-922-920-78-85
ecomir43.ru

Памятка НПА
для самоконтроля



Фото: Вера Жданова

СТАРТ ПРОЕКТА «ПРОФЕССИОНАЛЫ ВЯТКИ»

Вятская ТПП объявляет о старте масштабного регионального проекта «Профессионалы Вятки», направленного на развитие экономики области и поддержку предпринимательства.

Главная цель – популяризировать профессии, отметить лучших специалистов и сформировать сообщество профессионалов, которые своим трудом укрепляют потенциал Вятского края.

– В рамках проекта мы будем регулярно проводить торжественные мероприятия, посвященные разным профессиям, награждать специалистов и целые коллективы почетным свидетельством «Профессионал Вятки». Первые награды уже вручены. Присоединяйтесь, чтобы вместе возрождать престиж рабочих рук и умов региона! – говорит **старший вице-президент ВТПП Михаил Гальцов.**

PRO ФИНАНСЫ С АКСАНОЙ БЕРЕСНЕВОЙ

Фото предоставлено ООО «Акцент Групп»



ИНВЕСТИЦИОННЫЕ МОНЕТЫ: КАК СОХРАНИТЬ КАПИТАЛ И НЕ ПОТЕРЯТЬ НА ОШИБКАХ

Инвестиционные монеты из золота и серебра считаются надежным инструментом для сохранения и защиты капитала. Несколько советов для тех, кто пока только присматривается в сторону «золотого запаса». Вкладывайте только часть средств – диверсифицируйте разумно. Выбирайте проверенных продавцов, проверяя сертификаты подлинности, и покупайте известные монеты, например, «Кленовый лист», «Филар-

моникер», «Крюгерранд» или «Георгий Победоносец». Учитывайте затраты на хранение (банковская ячейка, сейф) и возможные риски снижения стоимости металла. Такие монеты не дают быстрого дохода, их основные цели — защита от обесценивания денежных средств и их сбережение на долгий срок. Всегда проверяйте подлинность и четко определяйте свои инвестиционные цели перед покупкой.

ЗДОРОВОЕ ДЕТСТВО

Производственная компания «Рокидс» на рынке более 13 лет. Здесь создают домашние спортивные комплексы для детей, навесное дополнительное оборудование, которые помогают детям расти активными, сильными и уверенными.

– В «Рокидс» мы уделяем особое внимание безопасности и качеству: каждая деталь продумана для комфортных и полезных занятий. Наши комплексы поддерживают здоровое взросление, развивают координацию и смелость, наполняют каждый день ребенка движением и радостью, – рассказывает руководитель компании «Рокидс» Алексей Русских.

Фото предоставлено ИП Русских А.Г.



г. Киров, ул. Потребкооперации, 17/12 8 (8332) 42-05-90
rokids-kirov@mail.ru rokids-shop.ru

НЕЙРОСЕТЬ ПО ОЦИФРОВКЕ ВАШЕГО БИЗНЕСА

↻ автоматизирует рутинные процессы

↗ оптимизирует работу компаний

👤 освобождает сотрудников от лишней нагрузки

KOMANDA.AI

Попробуй прямо сейчас



НЕЙРОСЕТЬ П



ЮРИДИЧЕСКАЯ «ХИРУРГИЯ» КОМПАНИИ

От правильного выбора юриста может зависеть «здоровье» всей компании. Поэтому при выборе «своего» юриста, по словам самих же представителей отрасли, нужно руководствоваться теми же принципами, что и при выборе врача: изучить отзывы, получить рекомендации, познакомиться лично на очной встрече или консультации, услышать их экспертное мнение и далее уже принять решение.

В беседе с **коллекцией адвокатов «Дзукаев и партнеры»** обсуждаем болевые точки бизнеса, разбираем кейсы и выясняем, составляет ли юристам конкуренцию искусственный интеллект.

– Какую идею преследовали, создавая компанию «Дзукаев и партнеры», и в чем ваше преимущество?

Александр Дзукаев: Я начинал практику как адвокат в 2011 году один, но сразу понимал, что эффективной работа может быть только в команде. И планомерно, следуя этой цели, примерно через шесть лет мы с коллегами объединили усилия – тогда и родилась коллекция.



Андрей Богданов: Основная наша идея была создать так называемую бутик-коллекцию. Это не юридическая фирма, где есть руководитель и подчи-

ненные: это обычно в адвокатуре не принято. Бутик-коллекция – это небольшая по численности команда людей с разными скиллами, в том числе у каждого в своей отрасли права. И особенностью своей коллекции мы изначально сделали совместную работу над каждым проектом. Благодаря этому наш доверитель получает нескольких профессионалов для разрешения своей задачи, что увеличивает качество и ускоряет достижение результата.

Фото: Елена Червякова

– Что сегодня беспокоит бизнес, чем вы можете ему помочь?

Андрей Богданов: Сегодня основная боль бизнеса – это нестабильность в правовом поле, принятие большого количества изменений в законы, влияющие на бизнес-процессы, ну и, конечно, кардинальные изменения в налогообложении. Также усиливается административное давление со стороны государства. Мы стараемся помочь с помощью превентивных мер: не после случившегося «лечить», а предупредить. Проводим аналитику внутренних процессов бизнеса с юридической точки зрения, выявляем критичные риски, в том числе в структуре корпоративного управления. Такой анализ и последующая работа с наиболее критичными недостатками – это гарантия, что компания избежит большинства рисков и не будет тратить большие ресурсы на устранение последствий споров с контрагентами, работниками, контролирующими органами.

Александр Дзукаев: Основной пакет услуг всегда был ориентирован на то, что мы предлагаем не только решить локальные проблемы, с которыми обратился заказчик, но и проанализировать весь бизнес целиком, чтобы в дальнейшем не возникало проблем.

– Какие слабые точки у бизнеса отметите?

Андрей Богданов: У большинства они похожи – это рискованные схемы управления и неосторожные действия для оптимизации налогообложения. Естественно, что любой владелец бизнеса хочет уменьшать расходы и делать это с наименьшими рисками. Однако сейчас, в связи с изменениями в налоговой политике, судебной практике по банкротству, которые происходят чуть ли не каждые полгода, риски для владельцев компаний значительно выросли. Особенно нужно быть внимательными к ситуациям, которые могут привести непосредственных собственников организации к субсидиарной или даже уголовной ответственности за ранее использованные модели ведения бизнеса. Поэтому основная задача – в рамках правового поля выстроить оптимальное управление, корпоративную структуру и внутренние механизмы компании, в том числе по движениям денежных средств между взаимосвязанными организациями.

– Учитывая непростую экономическую ситуацию в стране, есть ли совет, где «соломку подстелить»?

Андрей Богданов: Мы уже половину десятилетия живем в ухудшающейся ситуации, поэтому маржинальность и доходность у бизнеса падает, соответственно, любые неплатежи и появление какого-то крупного долга – это всегда риск того, что компания просто перестанет существовать. Следовательно, надо посмотреть не на налоги сами по себе, надо смотреть на всю структуру работы бизнеса, как она налажена и

АЛЕКСЕЙ ЧАГАЕВ,

юрист, партнер коллегии:



Кейс: Медиация как инструмент сохранения бизнеса. Взыскание 3 млн руб. с сохранением деловых отношений.

Клиент: Поставщик строительных материалов.

Проблема: Контрагент, ООО, получил товар на сумму более 3 млн руб., но уклонялся от оплаты. Самостоятельные переговоры зашли в тупик. Сохранялись риски: длительный и дорогостоящий судебный процесс, окончательный разрыв отношений с ключевым партнером, потеря будущих прибыльных контрактов.

Решение: В рамках досудебной процедуры медиации, которая была заранее включена в договор поставки, стороны провели переговоры с привлечением меня в качестве профессионального медиатора. В ходе процедуры удалось выявить реальные причины неплатежей и найти взаимоприемлемое решение.

Результат:

- полное погашение задолженности: ООО выплатило всю сумму долга в течение 3 месяцев;
- сохранились партнерские отношения: компании продолжили взаимовыгодное сотрудничество;
- экономия времени и ресурсов: удалось избежать судебных издержек и потери времени.

Вывод: Медиация позволила не только вернуть значительную сумму долга, но и сохранить перспективные деловые отношения, превратив конфликт в возможность укрепления партнерства.

оформлена. Например, мало кто задумывается о коммерческой тайне. Но сегодня это крайне актуально, потому что информация стоит больших денег. А защиты практически ни у кого нет, и у компаний появляются проблемы, которые вырастают из отсутствия системного контроля информации. Мы можем привлечь к решению этой задачи еще и технических специалистов, с которыми работаем сообща и создаем реальную политику конфиденциальности компании.

– Сегодня еще актуален и потребительский экстремизм. Как можно обезопасить себя?

Александр Дзукаев: Существуют два момента. Если это одиночный потребитель, который злоупотребля-

**ЕКАТЕРИНА БАЛЫБЕРДИНА,**

адвокат:



– В 2025 году, по данным ВЦИОМ, Россия заняла третье место в мире по количеству разводов: 8 браков из 10 распадаются. После разрыва отношений экс-супруги часто обращаются к адвокатам за помощью в разделе имущества, которое зачастую было куплено на средства родителей или получено от продажи квартир, приобретённых до брака.

Иногда помощь требуется, когда раздел имущества осуществляется по условиям брачного договора. Часто это возникает, когда при покупке недвижимости риелтор или банк заложили определенные условия для гарантированного оформления ипотеки, а спустя несколько лет внутренние интересы банка становятся источником судебных разбирательств и негативных эмоциональных переживаний супругов.

В качестве рекомендации и для предотвращения споров банкам и риелторам перед заключением сделки стоит обратиться к специалисту по семейным спорам. Грамотное составление договора и возможность бесконфликтного раздела имущества может привести к искренней благодарности и лояльности клиентов спустя многие годы.

ет своими правами, то в первую очередь нужно заранее разработать юридическую документацию, касающуюся реализации товаров и услуг, продумать и просчитать ее, а в случае конфликта – максимально фиксировать весь диалог, например, в переписке с клиентом. В суде это станет доказательством вашей добросовестности со стороны предпринимателя. Есть много методов защиты, используемых нами в подобных спорах, но в один комментарий, к сожалению, их не вместить.

Но если речь идет об организованной группе, которая занимается мошенничеством, то тут без работы правоохранительных органов в рамках уголовного дела не обойтись, и она должна быть планомерная. А для этого, в свою очередь, нельзя обойтись без юридического сопровождения хороших и «сильных» адвокатов.

– Есть ли возможности мирно урегулировать конфликт? Насколько эта практика применима у нас?

Андрей Богданов: Такая практика называется медиацией, и сейчас в России стали ее активно развивать. Важно понимать, что медиатор – это человек, обладающий юридическими знаниями, подкрепленными специальным психологическим образованием и управлением конфликтами. Упор делается на выявление причин, разрешение спора и достижение обоюдного согласия. С нашей коллегии работает такой специалист – Алексей Чагаев.

Суды сегодня утверждают медиативные соглашения даже уже по сложным семейным спорам, и еще несколько лет назад это было бы nonsensom.

АЛЕКСАНДР ДЗУКАЕВ,

адвокат коллегии адвокатов



Кейс: Полная защита интересов учредителя в деле о банкротстве от субсидиарной ответственности на 20 млн руб.

Клиент: Учредитель/директор ООО.

Проблема: В рамках процедуры банкротства общества конкурсный управляющий предпринял попытку привлечения клиента к субсидиарной ответственности на сумму 20 млн руб. В качестве обоснования управляющий заявил о намерении оспорить 12 сделок как совершенных с целью вывода активов, а также подал ходатайство об истребовании обширного объема документов.

Проведенная работа: Проведена комплексная работа по защите интересов клиента:

- подготовлены детальные возражения против заявления о привлечении к субсидиарной ответственности;
- каждая из 12 оспариваемых сделок была проанализирована и защищена, доказаны их экономическая обоснованность и соответствие закону;
- поданы правовые позиции, опровергающие доводы управляющего о наличии признаков недобросовестности с целью вывода средств.

Результат: Суд полностью отказал конкурсному управляющему в удовлетворении всех заявленных требований. Учредитель был защищен от субсидиарной ответственности на 20 млн руб., а его деловая репутация сохранена.

– Можно ли заменить юриста ИИ и часто ли вы обращаетесь к нему за помощью?

Александр Дзукаев: На самом деле не только для юристов, но и для других, ИИ ничего не заменяет – это только инструмент. Это больше помощник в случае, когда необходимо проанализировать информацию или подготовить шаблоны документов.

Для юристов разрабатываются отдельные ИИ-агенты, но конечной рабочей модели пока нет, но, я думаю, что ИИ станет эффективным обязательным помощником, по сути, младшим юристом.

– Могут ли штатные юристы компании справиться с задачами, о которых мы говорим?

Андрей Богданов: Мы не заменяем штатных юристов – мы дополняем и усиливаем их работу, потому что

юристы компании часто сильно погружены в отдельные процессы организации или документарную работу и им труднее переключиться на сложные задачи из иных сфер права. И это нормально. Штатный юрист, как и любой юрист, не может все знать и охватить все задачи.

Сегодня, когда тенденция идет к тому, что каждой организации нужно работать полностью в «открытом поле», соответственно, появляются задачи наладить процессы в административном, налоговом праве, по экономической части работы компании, при этом учесть все уголовные банкротные и даже личные риски.

Александр Дзукаев: Поэтому причины, по которым бизнес обращается к юридическим фирмам и адвокатским коллегиям, просты: им надо закрыть много вопросов, связанных с правом из разных отраслей и сфер. И это невозможно сделать штатному юристу. Необходимо иметь целый юридический департамент, что невыгодно. Гораздо выгоднее привлечь коллегия под решение конкретной задачи.



г. Киров, ул. Водопроводная, 8
+7-912-333-33-88

РЕЦЕПТ УСПЕХА:

«КИРОВСКОМУ МЯСОКОМБИНАТУ» – 95!



ОТПРАВЛЯЕМСЯ НА ЭКСКУРСИЮ ПО ЦЕХАМ ПРЕДПРИЯТИЯ-ЮБИЛЕЯ ВМЕСТЕ С ИСПОЛНИТЕЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ ЕКАТЕРИНОЙ КОСТИЦЫНОЙ.



«Кировский мясокомбинат» – производство, история которого началась 95 лет назад. На протяжении всего времени оно отличалось передовыми, ведущими технологиями, сильной, трудолюбивой командой и, конечно, вкусной продукцией, известной и востребованной далеко за пределами Кировской области.

Сегодня комбинат входит в состав агропромышленного холдинга «Дороничи», продолжает развиваться в духе славных традиций, заложенных основателями и ветеранами, и остается конкурентоспособным на рынке продовольственных товаров. Продукция мясокомбината пользуется высоким спросом и отмечается престижными наградами на всероссийских выставках. В ноябре «Кировский мясокомбинат» вновь получил награды федерального конкурса «Гарантия качества». Высокой оценкой экспертов и медалями конкурса отмечены все представленные образцы. «Буженина запеченная» получила золотую медаль, еще 3 продукта – серебряные.

Предприятие достигает успехов благодаря тому, что каждый сотрудник ежедневным трудом вносит вклад в общее дело, поддерживая высокие стандарты качества.

– Секреты производства любимой продукции вы узнаете, совершив экскурсию вместе с сотрудниками «Кировского мясокомбината», – приглашает **Екатерина Костицына**.



УЧАСТОК, ГДЕ НАЧИНАЕТСЯ ПРОИЗВОДСТВО

Производственный процесс на предприятии начинается с **мясожирового цеха**. В день на комбинате перерабатывается более 150 т мяса. Скот поступает с собственных ферм агрохолдинга «Дороничи», а это значит, что используется только сырье местного производства. Отметим, что первичный входной контроль проводят государственные ветеринарные врачи. Туши проходят шоковое охлаждение, после чего ветеринарный врач службы контроля качества дает допуск на разделку мяса или отгрузку.

ОБВАЛКА И ЖИЛОВКА МЯСА

Далее мясо поступает в **цех охлаждения и разделки** – в камеру охлаждения. В процессе созревания оно приобретает яркий вкус, становится нежным и сочным. После этого отправляется на обвалку и жиловку. Это интересные и сложные процессы, от которых зависит качество мясного сырья для последующих этапов переработки.

«Кировский мясокомбинат» проводит конкурсы профессионального мастерства. В одном из них соревновались опытные обвальщики цеха охлаждения



Победители конкурса профессионального мастерства обвальщиков

и разделки мяса. Перед конкурсантами стояла задача по качественной разделке полутуш и выделению отрубов на скорость. Проверялись теоретические знания и практические навыки. Первое место занял Александр Мельников. Работу по разделке полутуши он выполнил за 3 минуты 46 секунд.

ЦЕХ ФОРМОВКИ КОЛБАС

Деликатесы и фарш для колбасы изготавливаются в соответствии с утвержденной рецептурой, использует свежее мясо и ароматные специи. Фарш готовится на куттере – специальном оборудовании для измельчения и перемешивания мясного сырья: от нежной эмульсии для вареных колбас до крупных кусочков для сырокопченых. Это ключевой этап в производстве, от которого зависят внешний вид и структура продукта.

Готовый фарш поступает на формовку. Как раз здесь рождается колбаса в своей «одежде» – оболочке, которую покупатели видят на полках в магазинах.



Иван Ашихмин, составитель фарша V разряда:
– За последние годы техническая база обновилась. У нас есть современные и надёжные куттеры, мешалки, волчки.



Тимофей Савинцев, инженер-технолог. Установка программы термообработки продукции

ТЕРМИЧЕСКАЯ ОБРАБОТКА

После формовки мясные полуфабрикаты отправляются на термообработку. Вареные колбасы бережно варятся, а полукопченые и деликатесы насыщаются ароматами копчения с помощью натуральных видов древесины: щепы бука и ольхи. Благодаря правильно подобранной термической обработке продукты приобретают красивый золотисто-коричневый цвет и аппетитный аромат.

В цехе термической обработки колбас установлено 8 новых термокамер и готовятся к вводу в эксплуатацию еще 2. Закуплены 4 новые камеры интенсивного охлаждения российского производства. Это позволило увеличить выпуск колбасной продукции в 2 раза.

УПАКОВКА

Сохранить вкус, аромат и свежесть продукции помогает высококачественная упаковка. На мясокомбинате



Светлана Загоскина, менеджер по сертификации пищевой продукции I категории службы контроля качества. Занесение технической информации для этикетирования продукции

модернизировано упаковочное отделение цеха формовки и термической обработки колбас. Установка новых термоформовочных машин позволила повысить герметичность упаковки, оптимизировать использование материалов, увеличить производительность. Ежедневно мы упаковываем более 100 тыс. единиц колбасных изделий.

ЛИНИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ФАРША И КОТЛЕТ

Раньше охлаждённые полуфабрикаты мы укладывали вручную – сейчас всё делают роботы. Автоматизация важна для скорости процессов и увеличения объёмов производства. Сокращение контакта продукции с человеком гарантирует ещё больший уровень санитарной безопасности. Высокотехнологичное оборудование – необходимое условие вкуса, качества и безопасности.

ЛИНИЯ ИЗГОТОВЛЕНИЯ КОЛБАС В НАРЕЗКЕ



Автоматизированная линия по производству сырокопченых колбас в нарезке



Ангелина Верещагина, главный технолог, руководитель отдела R&D:
– Инновации позволяют производить популярные вкусы сырокопченых колбас: салями, иберико, чоризо.

В 2024 году в работу запущена новая роботизированная линия. Оборудование и уникальная технология производства позволяют выпускать принципиально новый продукт: нарезку сырокопченых колбас большим калибром – 95 мм. Если обычно на производство продукции по классической технологии уходит 30 суток, у нас – всего три дня. Наша линия – новая для России технология.

ЦЕХ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ПОЛУФАБРИКАТОВ

Цех выпускает замороженные полуфабрикаты в тесте, котлеты, а также полуфабрикаты в маринаде. В 2023 – 2024 годах здесь прошло обновление оборудования: приобретены новые фасовочный аппарат с автоматическим клипсованием и упаковочная машина для маринадных продуктов. Новое оборудование позволило увеличить объёмы производства более чем в два раза.

В ассортименте комбината – котлеты, шницели, фрикадельки, разные видыпельменей из мяса и птицы, вареники с творогом, картофелем и другими начинками. Каждый продукт изготавливается по проверенным рецептам с использованием качественного сырья с собственных ферм агрохолдинга.



Анастасия Попова, инженер-технолог. Контроль качества изготовления пельменей

СКЛАД

В 2022 году реализован проект по увеличению складских площадей. За 6 месяцев построен и введён в эксплуатацию многофункциональный пятиярусный склад для хранения колбасной продукции и охлаждённых полуфабрикатов на 250 т. Склад оснащён современным оборудованием. Для перемещения продукции по ярусам в зоне хранения готовой продукции используется автоматический шаттл. Он позволил увеличить объём хранения, упорядочить его, ускорить загрузку. С помощью ричтраков продукция спускается с высоких ярусов склада для формирования партий на отгрузку.



Склад готовой продукции обеспечивает хранение мясных изделий в строгом соответствии с температурным режимом



Артём Николаев, приёмщик-сдатчик пищевой продукции IV разряда:
– Раньше всё делали вручную, а сейчас помогает современная спецтехника. Осваивать новые навыки интересно!

Фото предоставлено АО «КМ»

На складе внедрено специальное программное обеспечение – система адресного хранения готовой продукции, разработанная ИТ-департаментом агропромышленного холдинга «Дороничи». Сотрудники прошли обучение по управлению оборудованием и успешно применяют свои знания в работе.

ТЕХНОЛОГИЯ И КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА

На страже безопасности продукции стоят специалисты службы контроля качества и отдела главного технолога. Они обеспечивают соблюдение технологических процессов и санитарных норм на всех этапах производства. За каждой упаковкой – десятки пар глаз, приборов и рук, которые не пропустят брак. В течение всего цикла контролируются температура сырья, внешний вид, концентрация газовой среды в упаковке готового продукта – это ключевые факторы сохранения качества.



Начальник службы контроля качества **Вера Хорошавина** и ветеринарный врач **Павел Юферев**.

«Кировский мясокомбинат» сертифицирован по стандарту ISO 22000 – это международная система управления безопасностью пищевых продуктов.

– В сентябре предприятие успешно прошло аттестацию на соответствие требованиям Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Это открывает новые возможности экспорта, расширения рынков сбыта, укрепления лидерских позиций и репутации надежного производителя, – резюмирует **Екатерина Костицына**.

РАЗВИВАЕМ БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО

На «Кировском мясокомбинате» уже несколько лет успешно внедряются и используются инструменты бережливого производства, позволяющие оптимизировать процессы и повысить производительность труда. Тиражирование знаний и повышение компетенций сотрудников обеспечивает команда из четырех внутренних тренеров – специалистов из разных областей.

В конце августа в Москве состоялся IV общероссийский конкурс, организованный Федеральным центром компетенций. По результатам всех этапов система обучения, выстроенная внутренними тренерами, заняла 1 место.

95 ЛЕТ ТРАДИЦИЙ ВКУСА И КАЧЕСТВА

Производственный цикл – это множество сложных процессов, строгое соблюдение рецептур, требований качества и безопасности, контроль на всех этапах. Над созданием вкусной и качественной продукции трудится коллектив из более чем 1200 сотрудников. Их профессионализм, ответственность и трудолюбие – основа успеха предприятия. Сегодня «Кировский мясокомбинат» производит более 300 видов мясных изделий. Продукция поставляется в 50 регионов России.

ЧТО БУДЕТ И ЧТО ДЕЛАТЬ?

ПРОГНОЗЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ ЭКСПЕРТОВ ПО РАБОТЕ БИЗНЕСА В 2026 ГОДУ



Фото из открытых источников

Чтобы бизнесу подготовиться к следующему году и снизить риски, важно своевременно скорректировать ключевые аспекты деятельности: налоговую стратегию, финансовую, информационную и юридическую безопасность, работу с кадрами.

«Меркурий» пообщался с экспертами и представителями бизнеса на тему, что предусмотреть и предпринять.

НАЛОГИ

Аналитики прогнозируют, что налоговая политика в России в 2026 году усложнит условия для бизнеса, особенно для малого и среднего. Основные изменения включают:

- повышение ставки НДС с 20% до 22%;
- снижение порога для применения упрощенной системы налогообложения с 60 млн руб. до 10 млн руб. к 2027 году;
- снижение лимита по доходам приведет к тому, что многие утратят право применять патентную систему налогообложения;
- увеличение страховых взносов с 15% до 30%;
- усиление административных обязательств и налогового контроля.

По оценкам совокупная налоговая нагрузка на малый бизнес в среднем вырастет на 15–18%. Некоторые считают, что больше. В любом случае это создаст дополнительное давление на рентабельность и необходимость повышения цен. По мнению **директора ООО «ФИРМА АУДИТ» Евгения Колупаева**, в 2026 году МСП ждет «идеальный шторм».



– В первую очередь, речь идет о бизнесе, попадающем в диапазон от 20 до 60 млн руб. Мы промониторили своих клиентов, из 200 клиентов в него попадает порядка 60. Это большой процент, мы сами не ожидали.

Совершенно очевидно, что это будет испытание, которое переживут не все. Будут прекращения тех или иных видов деятельности, в каком объеме – узнаем где-то в середине следующего года. Кроме всех вышеперечисленных изменений, вероятно, что в следующем году стоит ждать прекращения действия региональных льгот и пониженных ставок. В разных регионах они разные. Льготы останутся, только если предприятие занимается видами деятельности по утвержденному перечню правительства. Пока этого перечня нет, но формулировка в законе именно такая.

Как подготовиться?

Проанализировать систему налогообложения, которая есть сейчас, и решить, а не будет ли выгодно поменять ее на другую. Если, например, вы теряете право на региональную льготу или на патент, плюс становитесь плательщиком НДС и у вас упрощенка с дохода, возможно, выгоднее будет перейти на УСН: «доходы минус расходы». Или, возможно, у вас есть право применять автоматизированную УСН, которая становится самым льготным режимом до 60 млн: там по-прежнему нет НДС и можно не платить страховые взносы. Но есть ограничение – не более пяти работников.

Проанализировать свою клиентскую базу и оценить возможность повышения цен. Все в разных условиях: кто-то может повысить цену, и клиенты спокойно это переживут, а кто-то может потерять клиентов, потому что конкуренты цены не подняли. Надо понимать клиентскую чувствительность в своей сфере.

Повышать цены или оптимизировать расходы.

Провести техническую подготовку. Возможно, у вас нет кадрового электронного документооборота, а он теперь вам нужен. Возможно, нет договора с оператором по отправке отчетности, а НДС сдается только в электронном виде – значит, теперь такой договор необходим. Возможно, нужно перенастроить кассы, чтобы они указывали правильную систему налогообложения и НДС. Или перенастроить учетные системы, чтобы документы начали выставляться с НДС. В конце концов, возможно, вам нужно найти бухгалтера, если раньше вы просто пользовались банковскими сервисами.

ЮРИДИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Юридическая безопасность бизнеса будет требовать активного внедрения систем комплаенса, цифровизации взаимодействия с контролирующими органами и готовности к более сложным юридическим и административным процедурам. Это повысит прозрачность и ответственность, но создаст новые сложности в соблюдении нормативных требований и защите интересов компании в условиях цифрового контроля. Основные изменения:

- ФНС введет рейтинг надежности организаций и ИП, который будет учитываться при предоставлении мер поддержки, участии в госзакупках и может быть запрошен контрагентами;
- нужно будет активнее вести комплаенс, готовиться к досудебным мерам и отслеживать цифровые инструменты госорганов;
- цифровизация контроля и «умный контроль» с использованием искусственного интеллекта приведет к более точечным и обоснованным проверкам;
- ужесточение регулирования в сфере налогов, финансового контроля и информационной безопасности

дополнительно повышает требования к юридической подготовленности бизнеса и требует новых стратегий управления рисками.



Как пояснила **директор юридического департамента Вятской ТПП Елена Лебедева**, с 1 января 2026 года Федеральная налоговая служба будет анализировать финансовое состояние компаний и индивидуальных предпринимателей на основе данных из

бухгалтерской и налоговой отчетности, деклараций и других сведений, которые есть у налоговой. По результатам этого анализа ФНС будет составлять официальную выписку, которую по запросу можно будет получить самому бизнесу или другим заинтересованным лицам, но только в случаях, предусмотренных законом. Если предприниматель не согласен с результатами, он сможет подать заявление с подтверждающими документами для исправления данных.

Как подготовиться?

Просто предоставлять корректную отчетность, вовремя пополнять бюджет, платить достаточные зарплаты будет мало. Перед бизнесом встает еще одна задача – **регулярно отслеживать данные своего рейтинга**, при необходимости вовремя оспаривать и добиваться от ФНС внесения корректировок. Помните, что рейтинг благонадежности ФНС используется как контрагентами, так и банками, и системами закупок. Узнать свой рейтинг благонадежности можно, зайдя в личный кабинет налогоплательщика через подсистему «Как меня видит налоговая» и сервис оценки юридических лиц.

Проконтролировать актуальность и соответствие всех учредительных документов новым требованиям законодательства, включая языковые нормы и форму документов.

Обновить договоры с клиентами, подрядчиками и сотрудниками с учетом новых правил дистанционного и гибридного формата работы.

Обеспечить повышение квалификации юристов и кадрового отдела по новым требованиям административного и трудового законодательства.

Пересмотреть политику информационной безопасности и защиты персональных данных в соответствии с новыми нормативами.

ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

По прогнозам Минэкономразвития, в 2026 году информационная безопасность станет критически важным фактором стратегической устойчивости, требующим активных инвестиций в технологии, кадровое обучение и соответствие ужесточающимся нормативам.



Основные риски и тренды:

- рост числа успешных кибератак на российские организации – до 30–35% по сравнению с 2025 годом. Основные мишени – промышленность, госсектор, телекоммуникационные компании;
- геополитическая ситуация будет ключевым драйвером кибератак: при обострении акцент сместится на объекты критической инфраструктуры и национальной безопасности, при нормализации – на научно-исследовательские организации и коммерческие компании с уникальными технологиями;
- ландшафт угроз продолжит усложняться: основными инструментами атак останутся фишинг и вредоносное ПО, но появятся новые инструменты, в том числе использующие искусственный интеллект;
- российский рынок информационной безопасности будет активно развиваться.



По мнению **эксперта по информационной безопасности ООО ТК «АСПЕКТ-СЕТИ» Сергея Городилова**, самым уязвимым звеном цепи информационной безопасности остается человек. Например, злоумышленники под предлогом возврата

денег начинают задействовать своих жертв для совершения новых атак. Более того, вследствие утечек данных хакерские группы формируют представления о социальных связях. Это позволяет проводить многоходовые атаки на жертв через соцсети, рабочие контакты, через друзей и родственников. Поэтому нужна системная работа по повышению уровня цифровой гигиены.

Как подготовиться?

Внедрять культуру информационной безопасности персонала: повышать осведомленность, проводить тренировки, бороться с нарушениями, растить ИБ-чемпионов.

Прибрататься в сетевой инфраструктуре организации: знать, кто, что и с какой целью смотрит в сети интернет, кто и какой доступ имеет к цифровым сервисам, как устроена сеть предприятия.

Укрепить инфраструктуру: закрыть все компьютеры и серверы антивирусом, провести сегментирование сети, удалить устаревшее ПО, внедрить более защищенные протоколы, устранить уязвимости и слабые места, выполнять резервное копирование.

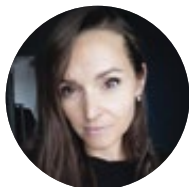
Усилить меры защиты от возможных атак со стороны подрядчиков и поставщиков: внести требования в договоры, тщательно выбирать контрагентов, ограничить права доступа, ввести двухфакторную аутентификацию при удаленном доступе, закрывать доступы вовремя.

КАДРЫ

Кадровый рынок России в 2026 году будет характеризоваться острым дефицитом квалифицированных кадров, замедлением роста зарплат, усилением конкуренции за работников и необходимостью повышения гибкости и адаптивности как для работодателей, так и для сотрудников. Основные риски, которые прогнозируют эксперты:

- кадровый дефицит увеличится вдвое по сравнению с 2025 годом, ожидается нехватка от 3 до 4 млн работников, особенно молодых квалифицированных специалистов;
- безработица снизится до рекордных 2%, что не будет признаком экономического благополучия, а, скорее, отражением углубления кадрового кризиса и нехватки рабочей силы;
- рост реальных зарплат замедлится;
- рост количества резюме при одновременном снижении количества вакансий из-за сокращения рабочих мест и оптимизация позиций внутри компаний;
- рынок становится более благоприятным для работодателей, но неравномерным и не полностью. Нехватка кадров будет наблюдаться в некоторых сферах: розничной торговле, строительстве, медицине, фармацевтике, производстве (в том числе квалифицированных специалистов);
- зарплаты в регионах постепенно сравниваются с уровнями столиц – исчезают многократные разрывы;
- активный рост интереса к специалистам в области искусственного интеллекта;
- продолжающийся тренд удалённой, гибридной и разъездной работы, востребованный соискателями:

работодатели стремятся всё больше привязывать сотрудников к офису, переосмысливая эффективность удаленной работы.



По словам **HR-специалиста Екатерины Трефиловой**, поиск и найм новой единицы становится очень дорогим, стоимость каждого кандидата возрастает, поэтому лучшей стратегией остается удержание сотрудников.

Как подготовиться?

Оптимизировать функционал сотрудников с перераспределением нагрузки, потому что из-за общего сокращения квалифицированных кадров на рынке нанять хороший персонал сегодня нелегко, выгоднее перераспределять их функции.

Доплачивать за выполнение определенного допфункционала, что позволит сотрудникам не искать подработку и другую работу.

Обучать работе с искусственным интеллектом в рамках того функционала, который выполняет сотрудник. Это важно, чтобы ваши люди чувствовали себя актуальными времени.

Работать с выгоранием, поскольку много сотрудников принимает решение о смене работы по этой причине. Делать это проще и эффективнее через постоянную обратную связь, прямое общение: довольны ли они своей работой, что хотели бы изменить, чему их надо научить, как поддерживать.

Развивать HR-бренд, то есть накачивать ценность своего бренда, постоянно проговаривать плюсы работы в компании не только для кандидатов, но и для действующих сотрудников, чтобы они их понимали.

Использовать не только новые методы поиска, но и старые. Потому что платформы поиска стали очень дорогие, они тянут ресурсы. Например, искать варианты привлечения соискателей через действующих сотрудников.

Обучать быстрее, внедрять более короткие адаптационные мероприятия, в том числе с помощью искусственного интеллекта.

КАДАСТРОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Основное нововведение 2026 года – обязательное использование единой федеральной государственной географической информационной системы (ФГГИС) или Национальной системы пространственных данных (НСПД) для проведения государственной кадастровой оценки недвижимости во всех регионах страны, кроме городов федерального значения, где это возможно по решению местных властей. В этой системе содержатся сведения обо всех объектах недвижимости, которыми владеет бизнес: земельные участки, здания, сооруже-



ния, помещения. Переход предполагается поэтапный: с 2026 года оценивают землю, а с 2027–2028 годов – здания, помещения и другие объекты недвижимости. Основные тенденции:

- улучшатся качество и прозрачность данных о недвижимости;
- единый цифровой стандарт упростит взаимодействие с госорганами, сократит время на оформление документов;
- снизится число ошибок и споров;
- система содержит сведения об адресах объектов – это помогает выявлять ситуации с множеством зарегистрированных фирм по одному юридическому адресу, что может стать основанием для предписаний налоговых органов;
- негативная выписка или сведения в системе, которые могут повлиять на начисление кадастровой стоимости, а значит, начисление имущественных налогов.



По мнению **директора ООО «АКТИОН» Наталии Ашихминой**, ФГГИС ЕГРН – большая и полезная база данных, с которой просто нужно научиться работать. Это поможет своевременно просчитывать производственные процессы, оптимизировать налоги и избавить себя от лишней головной боли.

Как подготовиться?

Проверить, чтобы все сведения о вашей недвижимости были зарегистрированы корректно.

В системе можно **просматривать и обновлять данные** об объектах недвижимости, выявлять ошибки и неточности, которые могут влиять на кадастровую стоимость.

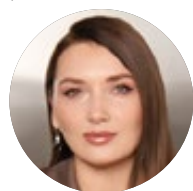
ФГГИС также **фиксирует старые объекты**, которые могли быть физически снесены, но сведения о них не исключены, а также отсутствуют изменения по площади, этажности и другим характеристикам.

Во ФГГИС можно **получать информацию об ограничениях**, обременениях, арестах на объекты недвижимости, правилах землепользования и проводить предварительную градостроительную проработку земельных участков.

ФГГИС ЕГРН **включает большие архивные фонды данных**: старое межевание, инвентаризация, сведения по сельхозпредприятиям и исторические проекты, что позволяет использовать систему для глубокого анализа и планирования.

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Из-за масштабных изменений вопрос финансовой безопасности будет стоять остро. Ключевые риски пересекаются с теми, что и в сфере налогообложения.



По словам **директора компании «Акцепт Групп», советника Вятской торгово-промышленной палаты по вопросам микрофинансовой деятельности Аксаны Бересневой**, целесообразно рассчитать налоговую нагрузку на 2026 год и сравнить с текущей. Это позволит выявить возможности для ее снижения, понять новые процедуры и упростить процессы внутри компании.

Рекомендуется:

Утвердить учетную политику на 2026 год.

Завершить инвентаризацию для годовой бухгалтерской отчетности.

Провести сверку с бюджетом и с контрагентами.

Проверить нормируемые расходы на предмет их соответствия лимитам. Это покажет их соблюдение, а также позволит оптимизировать расходы на будущий год.

Сверить зарплаты сотрудников с МРОТ на 2026 год. Индексируйте зарплату с учетом федерального и регионального МРОТ.

Провести финансовый анализ компании. Это может показать зоны риска, например, в ликвидности.

Также основополагающим моментом в работе компании является документальное сопровождение всех бизнес-процессов.

Рекомендуется:

Проверить локальные документы на актуальность законам и бизнес-процессам.



До конца года **провести ревизию архива** и избавиться от документов с истекшими сроками хранения. Уничтожение документов требует создания комиссии, формирования описи и актов об уничтожении.

Составить график отпусков. Утвердить график необходимо до 15 декабря уходящего года и ознакомить с ним сотрудников до 17 декабря.

Проверить работу с персональными данными. На вашем сайте должна быть размещена актуальная Политика по обработке персональных данных. С сентября 2025 года персональные данные должны обезличиваться, а согласия на обработку этих данных вы должны оформлять отдельно от других документов.

Сейчас идет тенденция перехода на отечественное ПО. Бизнес не имеет права хранить конфиденциальную информацию на иностранных серверах.

Как подготовиться?

Ввести режим коммерческой тайны.

Определить информацию и иные активы, подлежащие защите.

Разграничить уровни доступа сотрудников к информации.

Ознакомить персонал с регламентами о коммерческой тайне и конфиденциальной информации и обозначить ответственность за нарушения.

ПРЕВРАЩАЕМ ТЕХНОЛОГИИ В ЭМОЦИИ

В октябре компания HI-TECH HOUSE открыла новый шоурум мультимедийного оборудования, ставший не просто местом для демонстрации акустических систем и возможностей «Умного дома», а полноценной площадкой, где представлены все самые современные технологии премиум-класса.

Новый шоурум – это тщательно продуманное пространство, где технологии и дизайн работают вместе для создания умных решений и индивидуальных сценариев комфортной жизни. В нём собраны варианты для оснащения квартир, домов и коммерческих помещений на примере нескольких зон с использованием современных технологий и продуктов проверенных производителей. Посетители могут оценить работу аудио- и видеооборудования, познакомиться с уникальными для нашего города световыми решениями от компании «ЦЕНТРСВЕТ». А главное – пообщаться со специалистами и убедиться, что будущее уже наступило.

Одними из первых новый шоурум HI-TECH HOUSE посетили члены клубов предпринимателей «Артель. PRO Club» и «Астра. Ladies Club». Оба сообщества объединяют представителей малого и среднего бизнеса, активных и неравнодушных людей, готовых делать наш город лучше.

АНДРЕЙ УСЕНКО,

президент Вятской торгово-промышленной палаты, создатель клуба «Артель»:

– На презентации я попал в пространство, в котором ощутил себя одновременно и в будущем, и в комфортном настоящем. А точнее, я ощутил себя в том будущем, в кото-

ром мне хотелось бы оказаться. Комфорт – это сочетание технологий и эмоций, а высокий уровень комфорта – это технологии и эмоции, превосходящие ожидания. На мой взгляд, Игорю Пештиеву удалось это реализовать в новом шоуруме, и не зря он стал одним из лучших в России.

Как создатель клуба «Артель», я чувствую те ценности, которые важны для современного делового поколения: это комфорт, эффективность, современность и своевременность, ну и, конечно, заслуженное удовольствие от жизни. А шоурум HI-TECH HOUSE – это квинтэссенция этих ценностей. Поздравляю всю команду с открытием и очень рад, что в нашем городе появилось такое наполненное смыслами пространство.

HI-TECH HOUSE – проектно-монтажное бюро инновационных технологий, занимающееся автоматизацией и техническим оснащением частных и коммерческих объектов более 13 лет. Официальный представитель ведущих производителей и поставщиков оборудования.

Основные направления деятельности:

- системы «Умный дом»;
- аудиосистемы и домашние кинотеатры;
- декоративное и техническое освещение;
- электрокарнизы и моторизованные устройства;
- дизайнерские розетки и выключатели.

Фото: Никита Корохов



г. Киров, Советская, 49
hthouse.ru



«БИЗНЕСУ МЫ ГОТОВЫ ПОДСТАВИТЬ СВОЕ ПЛЕЧО»

Фото: Денис Трушков



В ежегодном интервью с **председателем Законодательного Собрания Кировской области Романом Бересневым** подводим итоги работы законодательной власти в текущем году, обсуждаем экономические перспективы развития региона, а также проблемы бизнеса, которые депутаты готовы решать совместно с предпринимателями.

– Роман Александрович, не так давно были внесены изменения в Устав Кировской области. Насколько это был необходимый шаг и какие проблемы он решает?

– Это связано с демографической тенденцией: областной центр растет, а численность населения в районах, к сожалению, не увеличивается. И эта тенденция должна быть отражена в избирательных округах, которые необходимо сформировать равными по численности.

В связи с этим потребовалось увеличение количества округов в городе. Сейчас их 9, а предлагается сделать 12, в силу того, что появляются новые микрорайоны, избирателей стало больше. Такая схема делается на 10 лет: на 3 округа увеличивается количество одномандатных избирательных округов. Сейчас их 27, будет 30.

Пропорционально решили увеличить количество списочников: сейчас их 13, будет 15. Напомню, что предыдущий, шестой созыв сильно сократил количество депутатов: с 54 до 40. И мы приняли решение об их увеличении: это будет удобно и избирателям, и в целом для работы. 20 ноября принимаем изменения в закон о выборах депутатов в Законодательное Собрание. Тем самым сформируем базу для работы уже восьмого созыва, который будет состоять из 45 депутатов.

– Какие законодательные инициативы с точки зрения помощи бизнесу, принятые за последний год, вы считаете наиболее эффективными?

– В феврале на три года, то есть до конца 2027, мы продлили налоговые льготы по упрощенной системе налогообложения для организаций, которые работают в сфере информационных технологий. Ставки в 1% и 5% остаются, уточнены только условия применения льготы. Так как ИТ-сфера – это наша информационная безопасность, я считаю, ее надо поддерживать и развивать. В октябре стало известно, что правительство сохранит льготу по НДС для российских разработчиков программного обеспечения, что уже крайне важно.

В июле мы единогласно приняли закон о налоговых льготах для аграриев. В регионе есть аграрные предприятия, которые занимаются еще и переработкой, но не имеют возможности пользоваться льготами как производители, так как попадают в категорию переработчиков. Мы сохранили для них льготы по налогу на имущество, транспортному налогу. Это больше актуально для небольших хозяйств. Ко второму чтению мы немного уточнили понятия механизма расчетов, работали вместе с аграриями и в целом сформировали понятные правила игры. Отмечу, это стало ответом на обращения самого аграрного бизнеса.

С 2025 года вступил в силу закон о налоговых льготах по УСН для ветеранов специальной военной операции. Кстати, 17 ноября стартовала программа «Свой бизнес» – партийный проект «Единой России», направленный на обучение ветеранов спецоперации по ведению собственного бизнеса.

Несколько законов мы приняли прошлой осенью. Еще на три года, до конца 27-го, освободили от уплаты налогов на имущество организации потребительской и организации, которые участвуют в газификации региона.

На два года, до конца 26-го, мы продлили налоговые каникулы для впервые зарегистрированных предпринимателей, которые работают по УСН или по патенту. На территории региона введен специальный налоговый режим, так называемый, «автоУСН». Для небольших компаний это возможность сэкономить на бухгалтерии, так как отчетность формируется автоматически. Мне кажется, это такой «пробный шар», который, если покажет свою эффективность, можно тиражировать и дальше.

– Насколько успешно удается выстраивать диалог власти и бизнеса?

– Минимум два раза в год мы проводим крупные мероприятия вместе с Вятской торгово-промышленной палатой, чтобы мы действительно друг друга смогли услышать, оценить инициативы. За период работы седьмого созыва сложилось очень хорошее, как мне кажется, конструктивное сотрудничество и с ВТПП, и с представителями бизнеса.

Совсем недавно, например, состоялась интересная встреча с предпринимателями рыбноводческой отрасли. Отрасль в регионе развивается: больше 20 субъектов работают в этом направлении. У них есть свои чаяния, проблемы, с чем они к нам и обратились. Мы взяли в работу, надеемся, что профильное министерство внимательно проанализирует все их предложения и даст свое мнение по этому вопросу.

И так абсолютно для любой отрасли, любого объединения – наши двери открыты для диалога.



По индивидуальным вопросам бизнес обращается в Вятскую торгово-промышленную палату, другие объединения предпринимателей, которые сегодня и должны представлять интересы предпринимательского сообщества. Хотел бы напомнить, что Кировская область – один из немногих регионов, где есть закон о торгово-промышленной палате и где, в том числе, описаны механизмы сотрудничества с Законодательным Собранием. Пользуясь случаем, хотел бы поблагодарить Вятскую ТПП и лично президента палаты Андрея Усенко за наше конструктивное взаимодействие и работу. Надеемся, что двигаться будем точно так же и дальше.

– В своем послании губернатор поставил ряд задач. Какие из них Заксобрание будет решать в первую очередь?

– Первое мы сделали уже через неделю – усилили ответственность за склонение беременных женщин к аборту. Это раз. Второе – мы продолжаем работать над темой безопасности наших граждан. Контрафактный алкоголь и вейпы – две серьезные проблемы, которые мы будем обсуждать на ближайшем заседании. Более того, мы просим у федерального законодателя отдалить



нам возможность определения условий и порядка работы торговых объектов на территории. О чем речь? Речь о времени работы. Мы понимаем, что чаще всего фальшивый алкоголь приобретается в точках «24 часа», которые и работают как «24 часа» не для того, чтобы продавать продукты питания. Есть крупные супермаркеты, и, я думаю, это никак их не коснется. Они будут работать столько, сколько посчитают возможным, тем более что ограничение на продажу алкоголя в ночное время как было, так и остается. Но таким решением мы обезопасим наших граждан от работы недобросовестных магазинов.

Ну и вейпы: эта тема звучит по всей стране, и Президент уже поддержал инициативу о полном их запрете. На ближайшем заседании мы озвучим свою позицию – полный запрет оптово-розничной продажи вейпов, устройств к ним, а также составных частей, жидкостей, как никотиносодержащих, так и безникотиновых. Обращаемся в Государственную Думу, надеемся,

что на федеральном уровне нас поддержат.

Также продолжаем прорабатывать вопросы, связанные с теневой занятостью и «зарплатами в конвертах». Считаю, это не только недоплата налогов – это мошенничество и даже воровство у граждан, у государства. Эти средства недополучает бюджетная сфера региона, а значит, мы можем меньше построить социальных объектов, отремонтировать дорог. Поэтому мы сейчас разрабатываем законопроект федерального уровня об уголовной ответственности за выплаты «в конвертах». Более того, настаиваем, чтобы ответственность была не только предпринимателя, но и работника. Потому что некоторые работники сами предпочитают получать зарплату в конверте. Так у него появляется возможность получить еще дополнительные пособия, а это, повторюсь, уже воровство у государства.

Мы стараемся максимально переходить к открытым историям, к возможности работать «в белую». И бизнес также должен к этому двигаться.

Работаем еще над одной задачей из послания губернатора. Так как сегодня страна и регион испытывают нехватку специалистов в разных отраслях, ждем законопроекта о первом рабочем месте. Закон направлен на то, чтобы бизнес мог смелее брать на работу нашу молодежь, что будет также способствовать закреплению их на родине. Мы уже выслушали позицию самой молодежи, как она видит эту историю, поэтому надеемся, что инициатива будет развернута в региональный закон. Сейчас ждем встречи с предпринимателями, чтобы услышать их позицию.

– Какие просьбы у молодежи?

– Молодежь очень прагматична. Естественно, это финансовый ресурс, подъемные. Второе – жилье. И это тоже понятная вещь, чтобы не

задумываться о бытовых проблемах, а спокойно заниматься своей работой.

– А трудиться они хотят?

– Хороший вопрос. Встречается такая проблема. Новое поколение обучается на весьма интересных примерах. Но я думаю, что с введением дисциплин по трудовому воспитанию в образовательных учреждениях это будет уходить. Мы каждого ребенка нацелены ориентировать на труд, в том числе через обновление материально-технической базы в школах и техникумах.

– Вернемся к проблеме бизнеса – маркетплейсам, как угрозе офлайн-бизнесу. И не станет ли так, что эти же вейпы, запрещенные для продажи в торговых точках, можно будет приобрести на онлайн-платформах?

– Маркетплейсы – это тема, решение по которой может быть принято только федеральным центром. Со своей стороны, мы готовы транслировать на федеральный уровень предложения нашего бизнеса. Понятно, что маркетплейсы – это удобно, но, соглашусь, условия для бизнеса должны быть одинаковыми. Навряд ли в одном отдельно взятом регионе мы сможем сами разработать механизмы того, как должно быть настроено налогообложение маркетплейсов. Но ждем предложения от бизнеса по созданию равных условий. Первые шаги сделаны: тема обсуждается на уровне Государственной Думы.

Мне представили даже данные ТАСС, что доля россиян, регулярно совершающих покупки в интернет-магазинах, в 25-м году выросла более чем в полтора раза, с 43% до 71% по сравнению с прошлым годом. Вызов серьезный. С ним нужно работать.

– В начале ноября состоялось обсуждение бюджета на будущий год. Все ли удалось учесть?

– Учесть все невозможно. Бюджет – это всегда компромисс, и все чаяния вложить в один финансовый документ сложно. Но на что бы хотел обратить внимание. Мы понимаем продолжающуюся тенденцию по росту налогового потенциала по региону, у нас увеличивается собственная доходная часть. Это хорошо. Я помню, когда-то доходная часть бюджета была 60 млрд рублей, сейчас 113. Это говорит, что мы развиваемся и не «схватили» тенденции, свойственные многим регионам, по недополучению налоговых платежей. Прогноз социально-экономического развития Кировской области показывает, что этого не будет. Но мы рассчитываем, что Центробанк снизит ключевую ставку, и это даст возможность привлечения большего инвестиционного потенциала и всплеска дополнительных налогов.

Бюджет – социальный, направлен на развитие, и все льготы, которые на сегодняшний день есть, остаются и на будущий год. Также заложено повышение уровня оплаты труда для работников бюджетной сферы – это тоже возможность для роста покупательской способности, что может опосредованно отразиться и на бизнесе.

Документ рабочий, никогда не бывает совершенным, и примерно 3–4 раза за год мы вносим в него поправки исходя из текущей ситуации и потребностей. Уверен, сформированный документ позволит нам и дальше развивать область.

– Как вы видите развитие экономики в ближайшем трехлетии?

– Еще раз отмечу, что сегодня мы завязаны не в рамках тенденции региона, а в рамках общей тенденции страны. Без дешевых кредитов активное развитие бизнеса невозможно. Поэтому если кредитная политика ЦБ поменяется на более лояльную, то здесь возможны решения. В отдельно взятом регионе,

при условии даже дополнительных налоговых бонусов, эту историю не закрыть и не решить. Мы за стабильность, и поэтому напомним, что фракция «Единая Россия» внесла законопроект по сохранению всех льгот: у нас они были приняты в 22-м году на трехлетний период, то есть в 25-м году все льготы по УСН должны были закончиться, но мы на год еще предложили продлить льготы. Сейчас ждем принятия решений на федеральном уровне. Возможно, закон претерпит коррективы.

Мы готовы подставлять бизнесу свое плечо: понимаем, что с учетом изменившихся правил игры в отношении налоговых ставок, которые сегодня вводит федеральный центр, в какой ситуации находятся предприниматели. И понимаем опять же, какая ситуация в стране: идет специальная операция, естественно, средств требуется больше, налоги возрастают. Но в рамках своих полномочий делаем все возможное, чтобы бизнес дышал свободнее.

– Говоря про плечо: как законодательная власть может поощрять бизнес, который спонсирует школы, благоустраивает парки, занимается меценатством?

– У нас есть закон, по которому инвесторы, чьи проекты включены в перечень приоритетных, могут уменьшить сумму налога на прибыль. В прошлом году мы внесли в этот закон поправки: распространены на действия инвестиционного налога в вычеты инвесторам, которые вкладывают средства, например, в оснащение образовательных организаций. Если они безвозмездно поддерживают школу, техникум, например, через материальное техническое обеспечение, то могут уменьшить налоговый платеж на всю сумму понесенных социальных расходов. Это возможно, потому что и сам бизнес заинтересован в образовании, в кадрах, которые уже будут подготовлены под их требования.



Здесь я бы призывал бизнес максимально поработать в этом направлении. Образование – это будущее. И вклад любого предприятия или предпринимателя в образование мы максимально приветствуем.

– В каком настроении встречаете 2026 год?

– Для нас год станет выборным – жители региона изберут новый состав Законодательного Собрания.

А в целом – встречаем с надеждами. Хочется, чтобы новый год был стабильным, чтобы область продолжала успешно развиваться, были живы и здоровы близкие, а подрастающее поколение радовало нас своими успехами.

А еще надеюсь, что год будет конструктивным и продуктивным, позволит сформировать нам законодательную власть такого уровня, которая будет максимально отражать надежды и чаяния жителей нашей любимой Кировской области!

КСПП:

35 ЛЕТ ВО ИМЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА И РЕГИОНА

Фото: Артем Кузнецовский



В 2025 году Кировский союз промышленников и предпринимателей (РОР) отмечает 35-летний юбилей. За эти годы организация стала влиятельной площадкой для диалога между бизнесом и властью, внося значительный вклад в развитие экономики Кировской области. В честь этого знаменательного события в банкетном зале «Вятка» собрались представители органов власти, бизнеса, участники объединения, чтобы выразить друг другу благодарность за совместную работу.

– Пользуясь случаем, хочу поблагодарить президента Российского Союза промышленников и предпринимателей Александра Николаевича Шохина за ту неоценимую поддержку, которую он оказывает как Кировскому Союзу, так и в целом бизнесу в России. Выражаю благодарность органам исполнительной и законодательной власти региона за конструктивный диалог и плодотворное взаимодействие. Отдельные слова благодарности – нашим ветеранам, действующим членам правления, которые стояли у истоков становления организации в далеком 1990 году, за ваш вклад и за те традиции, которые соблюдаются до сих пор, – отметил в приветственном слове **председатель КСПП Руслан Цуканов.**

ПРИОРИТЕТЫ И ДОСТИЖЕНИЯ

В своей речи **председатель Российского Союза промышленников и предпринимателей Александр Шохин** отметил, что КСПП – это объединение, которое заслуженно занимает одно из ведущих мест среди региональных организаций работодателей, входящих в систему РСПП, и не только потому, что оно одно из старейших объединений системы, но и по результатам организуемой и проводимой деятельности.

– Кировская область – это крупный промышленный регион, где работают более 5 тыс. предприятий, прежде всего в обрабатывающем производстве, таких сферах, как химическое, металлургическое, машиностроение, легкая промышленность, фармацевтика и ряд других. За прошедшие месяцы этого года Кировская область отгрузила продукции и оказала услуги на сумму около полутриллиона рублей. Более 90% из них приходится как раз на обрабатывающие отрасли. Это лишний раз под-

тверждает и устойчивость, и конкурентоспособность региональной экономики, способной адаптироваться к достаточно сложным условиям ведения бизнеса, – сказал **председатель РСПП.**

Александр Шохин добавил, что КСПП вносит значительный вклад в эти достижения.

– Союз выстраивает и конструктивное взаимодействие с органами власти от городской и областной, трехсторонних комиссий по регулированию социальных и трудовых отношений до рабочих групп, общественных советов, консультативных структур и исполнительных органов власти. Такое сотрудничество обеспечивает системную и цивилизованную модель учета интересов работодателей, совершенствования правового поля, регулирования не только в сфере труда, но и экономики региона в целом, – добавил **руководитель РСПП.**

На протяжении многих лет КСПП вносит существенный вклад в общественно значимые дела: участие в образовательных программах, в том числе в проекте «Вятский корпус Защитников Отечества», поддержку семей работников, участников СВО, работающих пенсионеров, – а также защищает интересы во благо сохранения и развития социальных гарантий работников, что подтверждает высокий уровень социальной ответственности.

– Важной частью деятельности Союза является работа клуба ветеранов, объединяющего опыты в руководстве, специалистов, чьи знания и практический опыт служат основой преемственности организации. Большой вклад в развитие этих направлений внес предыдущий руководитель Союза – Виктор Иванович Медведков, который сегодня занимает пост Почетного председателя. Уверен, что и избрание в январе Руслана Алексеевича Цуканова председателем КСПП придаст новый импульс развитию организации, а представленность Союза в правлении РСПП будет не только показателем, фиксирующим его авторитет, но и послужит расширению активности Союза на федеральном уровне, – добавил Александр Шохин.

Впереди подписание трехстороннего соглашения между руководством Кировской области, КСПП и РСПП, которое, по мнению участников, станет подспорьем для



дальнейшей активизации взаимодействия региональных структур с региональной и федеральной властями и Правительством России.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ И СОТРУДНИЧЕСТВО

Как отмечали гости, 35 лет – это совсем небольшой возраст, но это непростые годы становления государства и бизнеса.

– Если посмотреть назад, это была совершенно другая эпоха, это был вызов – время, когда были разрушены операционные связи, практически заморожены денежные (договорные) отношения. Тогда создался Союз. Многие лица, стоявшие у истоков, сегодня мы видим в зале. Вы объединились для того, чтобы наша экономика не рухнула, вы ее вынесли на своих плечах. И сегодня предприятия, которые составляют костяк КСПП, – это основа нашей региональной экономики, нашего духа кировского промышленника и предпринимателя, – сказал **Председатель Правительства Кировской области Михаил Сандалов.**

На протяжении всех лет основная миссия КСПП неизменна: консолидация усилий промышленников и предпринимателей региона для улучшения деловой среды и поддержания баланса интересов общества, власти и бизнеса.

– Я бы хотел сказать слова благодарности присутствующим депутатам: бывших депутатов не бывает. Во многих созывах работали очень авторитетные и уважаемые руководители, которые отстаивали интересы промышленности. И это действительно так. Желаю терпения! Сегодня ваши силы нужны для того, чтобы жила и развивалась наша дорогая и любимая Кировская область, – резюмировал **Председатель Законодательного Собрания Кировской области Роман Береснев.**

За время деятельности у КСПП сложились теплые и даже дружеские отношения со многими общественными организациями, в том числе и с Вятской торгово-промышленной палатой. В честь юбилея Руслану Цуканову присвоено звание «Почетный член Вятской ТПП». Награда торжественно вручена **старшим вице-президентом палаты Михаилом Гальцовым.**

– Вятскую ТПП и Кировский союз промышленников и предпринимателей связывают долгие годы тесного и плодотворного сотрудничества. Мы вместе отстаиваем интересы бизнеса, реализуем совместные проекты и, что самое главное, служим одной цели – процветанию Кировской области, – отметил на церемонии вручения Михаил Гальцов.

📍 г. Киров, ул. Набережная Грина, 5
☎ 8 (8332) 38-57-76





ПАЛКИ В КОЛЕСАХ

В транспортной отрасли – грандиозный переполох. По итогам последнего года каждый пятый автоперевозчик прекратил работу, а оставшиеся массово жалуются на рост издержек, дефицит кадров и неподъемные суммы штрафов. Какие «выбоины» и «ухабы» встречаются на дорогах грузоперевозчиков и есть ли способ их «ремонта»?

ПРИБЛИЖАЕМСЯ К ЦИФРЕ

Осень 2025 года – время готовиться к изменениям, которые кардинально перевернут рынок грузоперевозок России. Уже через несколько месяцев участников отрасли ждет тотальная цифровизация. Согласно подписанному закону с 1 марта 2026 года все экспедиторы обязаны зарегистрироваться в реестре на государственной платформе «ГосЛог». Просрочка грозит фактическим закрытием доступа к рынку.

Но главный этап наступит 1 сентября 2026 года: с этой даты все автомобильные, авиационные и железнодорожные накладные и экспедиторские документы, а также заказы можно будет оформлять только в электронном виде. Как утверждают законодатели, государственная система электронных перевозочных документов (ЭПД) уже доказала свою работоспособность: за три года эксплуатации количество оформленных документов через систему превысило 25 млн, хотя на старте запуска программы, в 2022 году, в ней оформили лишь 8,5 тыс. документов.

По словам кировских грузоперевозчиков, крупные компании давно автоматизировали процессы, но большую часть рынка занимают малые перевозчики и индивидуальные предприниматели с 1–2 машинами, для которых технологии в новинку. А это вызовет цифровое неравенство. Соответственно, им потребуются простые и удобные сервисы. Также предприниматели отмечают проблемы со связью, ведь для оформления ЭПД требуется стабильный интернет, чего нет, например, во многих отдаленных районах, что может приводить к простоям транспорта и убыткам.

Однако в целом предприниматели настроены позитивно и отмечают плюсы во внедрении цифры в отрасли грузоперевозок.



– В целом электронный документооборот – это сокращение времени на ожидание накладных, без которых невозможна оперативная оплата услуги или товара. Например, наши машины курсируют от Москвы до Владивостока. И ранее

приходилось ожидать водителя из поездки, пока он привезет оригиналы и передаст бухгалтерии. В электронном виде не надо беспокоиться, что забыли поставить печать или подпись. Все четко, оперативно, и водитель занят непосредственными своими обязанностями, – говорит **Михаил Немяных, руководитель компании ООО «Мега-авто».**

И СНОВА НАЛОГИ

Весь бизнес, и грузоперевозчики не исключение, готовится к новой налоговой реформе, которая вступит в силу с начала 2026 года. По словам экспертов, новая система налогообложения ударит по самому массовому сегменту перевозчиков – индивидуальным предпринимателям.

Годовой лимит для применения патентной системы налогообложения (ПСН) могут снизить в 3 раза: с 60 млн руб. до 20 млн руб. Более того, грузоперевозчики могут и вовсе лишиться патента, если доход в 2026 году превысит этот порог: вид деятельности «оказание автотранспортных услуг по перевозке грузов» планируют полностью исключить из списка разрешенных для ПСН. Они вынуждены будут перейти на упрощенную систему налогообложения (УСН) или общую (ОСН), что существенно увеличит их налоговую нагрузку.



– Кто такой индивидуальный предприниматель – это человек, который одновременно является владельцем транспортного средства, логистом, экспедитором, механиком. Переходя на систему УСН, не говоря уже на ОСН, ему потребуется

привлекать бухгалтера. Затраты возрастут. Поэтому как итог, такие ИП будут либо объединяться в кооперации, либо уйдут с рынка. С другой стороны, крупные компании, например, ООО будут в плюсе: они и так работают с НДС, ушедшие с рынка конкуренты либо придут к нему на работу, либо вовсе уйдут с него, – говорит **председатель Союза грузоперевозчиков Кировской области Юрий Куншин.**

ДИЗЕЛЬ ПО ЦЕНЕ ЗОЛОТА

По данным исследования онлайн-платформы грузоперевозок «Монополия», по состоянию на сентябрь 2025 года цены на дизель на федеральных трассах продолжили свой рост. В большинстве случаев увеличение, по сравнению с августом, составило 0,3–1,5%, а в годовом выражении – от 6% до почти 10%. Самые высокие цены остались на трассах, соединяющих Москву и Санкт-Петербург, а самые низкие – на восточных и южных направлениях.

Аналитики платформы «Монополия» отметили, что в сентябре цены на дизель практически повсеместно выросли. В некоторых регионах прирост составил всего несколько десятых процента, в то время как в других – более одного рубля за литр.

Причины подобного увеличения связаны с тем, что сентябрь традиционно сопровождается повышенным спросом: завершаются полевые работы, увеличиваются объемы грузоперевозок. Также из-за внеплановых ре-

монтов и модернизаций отдельных нефтеперерабатывающих предприятий предложение топлива снизилось.

По состоянию на 17 ноября Росстат опубликовал средние потребительские цены на дизельное топливо во всех регионах страны. Так, в Кировской области стоимость ДТ составила 74,77 руб. за литр, а в Татарстане, где и предпочитают заправляться кировские водители, – 70,15 руб. за литр. Как правило, разница в ценах возникает, в том числе из-за расходов, направленных на транспортировку топлива из одного региона в другой.

Многие компании понимают, что цены на топливо в соседних субъектах для грузоперевозчиков могут быть привлекательнее, но не всегда нужно ориентироваться на цену. Есть регионы – южные, где используется межсезонное топливо, цена на которое существенно ниже даже зимой. Надо понимать, что Кировская область – северный регион, где морозы могут наступить неожиданно, и дизельное топливо в зимний период, естественно, дороже, чем в летний из-за сезонных факторов и особенностей производства. И использование недорогого дизеля в холода может привести к поломке автомобиля в целом.



БЕССИСТЕМНЫЙ КОНТРОЛЬ

Сфера грузоперевозок в России относится к одной из самых сложных для контроля. Последние законопроекты, а точнее принятый Госдумой закон 22 июля 2025 года, вносит изменения в КоАП. Поправки направлены на повышение прозрачности деятельности всех участников логистической цепи: перевозчиков, экспедиторов, грузополучателей, грузоотправителей. Одна из целей –



Фото из открытых источников

усиление контроля в сфере весогабаритного контроля.

По всей стране в регионах, в том числе и в Кировской области, установлены системы весогабаритного контроля, которые в онлайн-режиме фиксируют нарушения, после чего в автоматическом порядке владельцу транспортного средства направляется штраф, сумма которого – сотни тысяч рублей.

Цели установки систем АПВГК, по словам водителей, безусловно, понятны и жизнеспособны, если бы выявляли действительных нарушителей. Но из-за фиксации некорректных, а порой и абсурдных данных, расплачиваться приходится добросовестным предпринимателям.

– Представьте тентованую фуру. При встречном или боковом ветре тент надувается как парус, что приводит к серьезным изменениям конфигурации каркаса. И камера фиксирует это как нарушение. В итоге человеку, который не нарушает правила перевозки груза, приходит штраф 400 или 600 тыс. руб. По весовому контролю возникает аналогичная ситуация: во время измерения тоннажности машины на оси авто может дернуться при переключении передачи, что увеличивает вес фуры в моменте. Также дефект асфальтового покрытия может сыграть определенную роль: на дорожном полотне допускается ямка в 2 мм, а со временем она становится 3 или 4 мм, увеличивается давление, а сенсорные датчики фиксируют перегруз и, соответственно, нарушение, – говорит Юрий Куншин. – А ведь есть еще цистерны, которые перевозят жидкость и которые в движении взвесить просто невозможно.

В Кировской области в рамках нацпроекта «Инфраструктура для жизни» установлено пять систем весогабаритного контроля: два на автодороге «Киров – Малмыж – Вятские Поляны», один – на автодороге «Киров – Кирово-Чепецк – Зуевка – Фаленки – граница Удмуртской Республики», еще два – на дороге «Киров – Советск – Яранск». Их цель – улучшить показатели сохранности региональных дорог, а также снизить аварийность на дорогах.

– По факту получается, что во время следования маршрута по Кировской области две рамки не фиксируют нарушения, а третья может зафиксировать перегруз по оси или негабарит, как следствие, штраф, – поясняет Юрий Куншин. – Эти рамки изначально создавались для работы в комплексе со стационарными пунктами контроля. То есть когда фиксируется нарушение при проезде систем весогабаритного контроля, то эти данные должны были передаваться на ближайший стационарный пункт, где уже происходили бы повторные взвешивание и замеры автомобиля. Если фиксируется нарушение, получи штраф, если все хорошо, едь дальше! Вот это идеальная система, которая работает во многих странах, в частности в Республике Беларусь. У нас же система сильно не доработана.

НЕПОДЪЕМНЫЕ ШТРАФЫ

От того, что предпринимателям приходят штрафы за нарушения, которых не было, угроза разорения даже больших компаний очень велика. И самая проблема, по

словам грузоперевозчиков, в том, что в соответствии с законодательством штраф может прийти в течение года. И есть случаи, когда водитель просто не знает, что у него нарушение, а через 11 месяцев он получает постановление о том, что есть нарушение, а может и несколько, если машина систематически ездит по этому маршруту, зафиксировано. Также предприниматели говорят, что такие штрафы практически невозможно оспорить.

– Крупная компания может нанять юриста, который будет этот вопрос прорабатывать, а для индивидуального предпринимателя опять же – разорение бизнеса. Лично для меня высокие и необоснованные штрафы стали серьезным шагом к прекращению деятельности по грузоперевозкам. С августа все машины стоят на приколе, а мне пришлось поменять сферу деятельности, – говорит Юрий Куншин.

– Как перевозчик я работаю в отрасли 10 лет. Перегрузки мы как не возили, так и не возим. Но штрафы приходится оплачивать сразу, иначе приставы сегодня работают очень быстро и накладывают аресты на внесение изменений в ЕГРЮЛ, на счета, на имущество, – добавляет Михаил Немытых. – Курсируя от Москвы до Владивостока, машины проезжают много подобных рамок, и что ожидать через месяц, не понятно.

Предприниматели добавляют, что в этой ситуации страдает и другой бизнес – грузоотправители, которые испытывают сложности из-за дефицита транспорта: в связи с некорректной работой рамок многие грузоперевозчики перестали принимать заказы от грузоотправителей, путь к которым проходит через ту или иную «некорректную» рамку. В этом случае грузоотправители, чтобы привлечь перевозчика, вынуждены поднимать тарифы, а это отражается на себестоимости груза (продукции) в дальнейшем.

– Невозможно оспорить штраф на сайте Ространснадзора, функция не работает. Да и на нашей памяти ни один штраф на этой инстанции не был отменен, только через суд, но деньги за штраф уже списаны. Суды сегодня завалены подобными исками, и время ожидания немалое, – говорят предприниматели.

В ответ на наше обращение министерство транспорта Кировской области сообщило, что спорные моменты действительно существуют и для их решения в регионе выстроен четкий административный регламент с персональной ответственностью.

– Процесс выглядит так. Предварительная проверка проходит в Транспортном комитете Кировской области. Здесь специалисты проводят тщательную предобработку материалов, формируют документы для направления в нужную инстанцию – Ространснадзор города Твери – для законного рассмотрения. Это ключевой фильтр до суда. Второй шаг – суд как окончательная инстанция. Если спор не удастся разрешить на досудебной стадии, предприниматель получает подготовленные матери-

алы и следует в суд. Судья принимает решение уже на основе полноценно собранного и проверенного пакета документов. Власти региона навели порядок в процессе, назначив ответственных за его ведение и устранив основную причину «блуждания» жалоб между инстанциями, – пояснили в министерстве.

Следует добавить, что в сентябре в Общественной палате РФ состоялся круглый стол по чаяниям автогрузоперевозчиков на некорректную работу пунктов весогабаритного контроля. При содействии Вятской торгово-промышленной палаты на мероприятии присутствовал представитель грузоперевозчиков Кировской области Михаил Немытых. Также там присутствовали предприниматели, эксперты, члены Общественной палаты РФ, представители Минтранса России, Минэкономразвития, Ространснадзора, Росстандарта, Росавтодора и другие. По итогам встречи был выработан проект предложений, который отправлен в Госдуму на рассмотрение.

КУЛЬТУРУ ВОЖДЕНИЯ В МАССЫ

Стоит ли говорить, что взаимоотношения водителей на трассе – особая философия: когда приходят на выручку незнакомые люди – водители – братья «по несчастью» или, наоборот, знающие, каково это – оказаться одному в беде на дороге. Когда при обгоне впереди идущий фургон мигает поворотником, тем самым говоря, «можно обогнать» или «погоди, пропусти встречу». Но, к сожалению, все чаще увеличиваются случаи проявления недобросовестности со стороны водителей. Водители большегрузных и крупногабаритных транспортных средств нарушают правила проезда: скрывают государственный регистрационный знак, дорисовывают цифры. В результате по некоторым рамкам в Кировской области процент брака фиксации нарушений достигает 75 пунктов, а «отдуться» приходится всем.

– У нашей компании был штраф в 2023 году из Воронежской области. Сумма штрафа составила 250 тыс. руб. Я о нем узнал, когда получил письмо в феврале этого года от судебных приставов и когда уже были списаны деньги. С трудом получили постановление с фотографиями. И вроде бы номер автомобиля наш, но нестыковка заключалась в следующем – наши машины по этому маршруту не ездят. Провели внутреннее расследование, благо, что машина 2022 года выпуска и вся навигация уже фиксировалась. Убедились, что машина в этом месте и за это время ни разу не проезжала. Предполагаем, что недобросовестные водители меняют номера машин и заменяют одни символы другими, которые легко и незаметно исправить. Так нам пришел штраф с того места, где нас не было. Мы штраф оспорили, но сейчас не можем вернуть деньги. История тянется уже полгода, – говорит Михаил Немытых.

КАДРЫ, МОСТЫ И ДИАЛОГ С ВЛАСТЬЮ

Дефицит кадров в отрасли сегодня ставит под удар развитие грузоперевозок в целом. На начало 2025 года вакансии водителя, по данным портала hh.ru, входила в число лидеров рейтинга сайта по поиску работы.

Как нам пояснили в региональном министерстве транспорта, дефицит кадров – проблема сложная, но решаемая. Власти региона видят в ней системный вызов и действуют комплексно, чтобы обеспечить отрасль квалифицированными кадрами, поддерживая тем самым бесперебойную работу грузоперевозок.

К основным направлениям работы в регионе относятся:

1. Подготовка кадров. Упор делается на увеличение числа выпускников автотранспортных колледжей и техникумов, а также на организацию курсов профессиональной переподготовки.
2. Повышение привлекательности профессии: ведение работы по улучшению условий труда, проработка вопросов обеспечения достойной заработной платы труда от работодателей, развитие социальной инфраструктуры, включая обустройство мест отдыха водителей на трассах.
3. Господдержка. Рассматриваются меры поддержки для самих предпринимателей, позволяющие им предлагать более конкурентные условия труда, а также программы, стимулирующие приток кадров в профессию.
4. Учет потребности перевозчиков: ремонтируются и строятся дороги, появляются связь и интернет на трассах.

К слову, о ремонтах. Случай с поломкой моста через реку Молому в Котельничском районе, когда мост буквально провалился под грузовым автомобилем с массой в пять раз превышающий допустимый вес, стал резонансным и привлек большое внимание как к со-

блюдению весового контроля машин, так и состоянию многих мостов в Кировской области. Как отмечают сами водители, на данный момент такая проблема действительно есть, когда разрешенный вес грузового автомобиля при проезде через мосты на въездах в наш регион, причем со всех направлений, является запрещающим.

По словам представителей минтранса, в области на эту проблему глаза не закрываются и работа ведётся в нескольких направлениях, а существующие ограничения – это сигнал для планомерного обновления инфраструктуры. В рамках национальных и региональных проектов ведется работа по ремонту, усилению и строительству новых мостовых переходов, чтобы в перспективе снять эти ограничения. Для грузов, следующих транзитом или в удаленные районы, прорабатываются и предлагаются законные объездные маршруты, позволяющие не нарушать ПДД. Кроме того, власти региона продолжают совместно с бизнес-сообществом работать над тем, чтобы доводить актуальную информацию об ограничениях и оптимальных путях соблюдения правил дорожного движения до всех перевозчиков.

Изменения в грузоперевозках в 2026 году – это комплексная реформа, затрагивающая налоги, документы и технологию работы отрасли. Введение НДС, отмена ПСН, переход на электронные накладные и новые правила налогообложения требуют от компаний гибкости и готовности к цифровой трансформации. Те, кто адаптируются вовремя, смогут не только сохранить позиции, но и получить конкурентное преимущество на рынке, где прозрачность, скорость и законность становятся главным капиталом. Не стоит забывать, что водительская сила всегда заключалась в объединении. Это как на дороге – только сообща можно добиться результата: вытаскивать машину из кювета, предупредить об опасности и поддержать, когда требуется помощь.



Фото: kirovreg.ru

ОЛИМПИЙСКИЕ ЧЕМПИОНЫ В КИРОВЕ

Легендарные фигуристы **Роман Костомаров** и **Оксана Домнина** провели мотивационную встречу в стенах Вятского ГАТУ в рамках проекта «Олимпийские легенды».

Спортсмены откровенно отвечали на вопросы молодежи о своем пути к успеху, важности семейных ценностей и о том, что поддержка близких может творить чудеса. Роман Костомаров подчеркнул, что главное – никогда не сдаваться, и часто проигрывают те, кто слишком уверен в своем таланте и перестает работать. Он также признался, что именно поддержка любимой семьи помогла ему преодолеть тяжелейшие жизненные испытания.

– Мы никогда ни на кого не равнялись, для нас важно быть самим себе примером, – поделилась Оксана Домнина, назвав любовь основной семейной ценностью.

ЭКСПРЕСС-ЛОГИСТИКА:

КОГДА ВРЕМЯ –
КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР!



Киров, Калининград, Владивосток, Лондон, Париж, Берлин и другие города в 220 странах мира: «DELTA express» оказывает услуги экспресс-доставки и логистики экспортно-импортных грузов, таможенного оформления и сопровождения внешнеэкономических контрактов с иностранными партнёрами – от личных документов до поставки запасных частей, приборов, комплектующих к иностранному оборудованию, расходных материалов, образцов продукции, экспонатов для участия в зарубежных выставках.

КАЧЕСТВО, СЕРВИС, ВОЗМОЖНОСТИ

За 27 лет работы в международной логистике основные задачи компании «DELTA express» не изменились – сокращать время и расстояния в доставке грузов, оказывать сервис на высоком уровне.

Сегодня в часто меняющихся обстоятельствах возможности международной деятельности являются важным фактором в развитии любого бизнеса. «DELTA express» предлагает различные варианты, оптимальные и выгодные решения для заказчиков в зависимости от поставленных задач, обращений и обстоятельств на всех этапах цепочки международной доставки, будь то обеспечение расходными материалами и комплектующими для бесперебойной работы оборудования или особо важных документов людям, живущим в других государствах (доверенности, дипломы, удостоверение личности, индивидуальные платежные средства).

«DELTA express» оказывает услуги клиентам по таможенному сопровождению импортно-экспортных операций. Индивидуальная работа с каждым клиентом и грузом, коммуникация с иностранными отправителями или получателями, изучение всех деталей, нюансов и рисков обеспечивают срочную и качественную доставку грузов по всему миру.

ОПЫТ И КОМПЕТЕНЦИЯ «DELTA EXPRESS»

- **1998** – открытие агентство DHL в Кирове;
- **2007** – официальный представитель DHL на территории Кировской области;
- **2017** – партнёрское сотрудничество с FedEx и TNT;
- **2021** – открытие службы доставки заказов AliExpress (Cainiao) по Кировской области;
- **2023** – «DELTA express» начинает оказывать услуги под своим брендом.

За эти годы большинство предприятий Кировской области, работающих с иностранными партнёрами и ведущих внешнеэкономическую деятельность, остаются партнёрами компании и в настоящее время.

В среднем транзитное время доставки документов и грузов из РФ в другие страны сегодня составляет от 5 до 12 дней. Сейчас существует много нюансов, которые влияют на скорость, и «DELTA express» успешно справляется с вызовами.

ИННОВАЦИИ

Операционная деятельность и технологии компании «DELTA express» интегрированы в программный продукт собственной разработки, который в онлайн-режиме отображает все данные по грузам, выполняемым работам, а также тарифам, отслеживанию движения на всех точках пути, личные кабинеты клиентов, информация и новости.

Узнать тарифы и условия по странам отправления или доставки можно на сайте www.delta-express.ru.

МИР – ЛОГИСТИКА – ВОЗМОЖНОСТИ!

📍 г. Киров, Октябрьский пр-т, 83
☎ 8 (8332) 77-17-06



ДРАЙВЕРЫ РОСТА РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ГРУЗОВ



Фото: Надежда Наймушина

На фоне общей ситуации в мире и перестройки транспортных коридоров на Восток российский рынок страхования грузов достаточно активно развивается. О трендах и особенностях данного направления поговорили с директором Кировского филиала АО «СОГАЗ» Ольгой Шишкиной.

– Ольга, СОГАЗ является одним из лидеров в сегменте корпоративного страхования. С какими отраслями промышленности работаете в регионе и спрос на какие услуги отмечаете со стороны бизнеса?

– СОГАЗ представлен в регионе более 10 лет, а на рынке – более 30. Свою защиту по всей стране нам доверяют свыше 100 тыс. организаций и каждый 3-й россиянин. В Кировской области мы сотрудничаем с большим количеством предприятий: энергетической и строительной отраслей, лесопромышленного комплекса и многими другими. Мы видим, что бизнес заинтересован в комплексных программах, которые включают в том числе покрытие простоев и перерыва в производстве, а также защиту от рисков, связанных с отзывом партии товаров с рынка, защиту поставок.

– Можете ли подробнее рассказать о страховании грузоперевозок? Какие тенденции на данном рынке можно выделить?

– В СОГАЗе отмечаем рост объема премий по данному направлению в 2025 году. Мы видим большой потенциал роста у данного рынка. По нашей информации, уровень проникновения страхования во внутренних грузоперевозках не превышает 10%, во внешних – около 60%.

Один из главных драйверов – поточное страхование. В него активно ин-

тегрируются сегменты e-commerce и LTL-перевозок (сборных грузов). Эти направления требуют цифровой архитектуры.

Развитие онлайн-сервисов и использование искусственного интеллекта для автоматизации оформления полисов и оценки рисков стало важным трендом. Мы стараемся максимально упростить клиентский путь. Так, группа «СОГАЗ» работает с открытыми API, интегрируется с цифровыми платформами. Это позволяет ускорять выплаты.

Серьезный стимул рынку дает рост экспортных поставок на фоне геополитических сдвигов и санкций. Маршруты стали длиннее, сложнее и часто проходят через регионы с повышенными рисками. Одновременно возросла стоимость самих грузов: ограничения на импорт повысили долю перевозок дорогостоящего оборудования, электроники, фармацевтики.

В структуре спроса выделяются страхование сырьевых потоков и страховые программы для крупных строков в ТЭК и горнодобывающей отрасли. Там страхуются не только грузы, но и критически важное оборудование, включая риски задержки запуска объекта. Отдельное направление – страхование срывов сроков поставки, особенно востребованное у маркетплейсов и дистрибьюторских сетей.

– Развиваются ли сейчас международные маршруты и какие риски учитываются при страховании?

– Страхование грузов на международных маршрутах сопряжено со сложной палитрой рисков, определяемых географией, видами транспорта, числом перегрузок, требованиями к специфике груза и транспорта, а также климатом и законодательными особенностями стран. Минимизировать эти риски позволяют развитие портовой инфраструктуры, модернизация флота судов класса «река-море» и привлечение специализированного авто- и железнодорожного транспорта.

Отдельного внимания требует Северный морской путь, где критически важными факторами становятся не только тип судна и груза, но и суровые погодные условия, сезонность, а также необходимость ледовой проводки.

Параллельно с работой на глобальных маршрутах страховые компании укрепляют свое присутствие в новых регионах. Так, страховая группа «СОГАЗ» расширила деятельность в Крыму, предлагая комплексное покрытие для перевозок. При этом мы продолжаем обеспечивать страховую защиту для грузов с российским интересом вне зависимости от юрисдикции.

– Какие новые продукты на рынке страхования внутренних перевозок вы могли бы выделить?

– В первую очередь я бы отметила киберстрахование. Автоматизация и цифровизация логистики стано-

вятся новыми вызовами для отрасли, особенно когда речь идет о беспилотных транспортных средствах. Мы, например, разрабатываем комплексный продукт для страхования беспилотных авиационных систем (БАС) – дронов, используемых в сельском хозяйстве, мониторинге или доставке. Он покрывает все компоненты БАС на любом этапе их жизненного цикла.

– Что стоит учитывать бизнесу при подборе программы страхования грузов?

– Стоит учитывать маршрут следования, который включает не только страну транзита и назначения, но и наличие пунктов перегрузки, допустимые сроки хранения, а также климатические и геополитические особенности регионов. Существенную роль играет и способ транспортировки, а также включение в полис рисков, возникающих во время погрузочно-разгрузочных работ.

Номенклатура груза напрямую влияет на стоимость и условия страхования: например, для хрупких или скоропортящихся изделий потребуются особые условия, что отразится на тарифе.

Предоставление полных данных о компании-операторе, водителях и техническом состоянии транспорта позволяет сформировать более точные условия. Дополнительно страховая компания может предъявлять требования к перевозчику: специальному типу кузова или наличию охраняемых стоянок.

Ключевым элементом является определение объема страхового покрытия и перечня рисков. Снизить стоимость полиса можно за счет франшизы и выбора между базовой или расширенной программой, при этом некоторые категории грузов нуждаются в защите от дополнительных угроз, таких как нарушение температурного режима, рисков недостачи или влияния естественных свойств груза.

Наконец, при выборе страховой компании рекомендуется обращать внимание на ее надежность, финансовую устойчивость и кредитный рейтинг. Предпочтение стоит отдавать организациям с солидным капиталом и подтвержденным опытом урегулирования крупных убытков (от 100 млн руб.). Также стоит обратить внимание на цифровые сервисы, наличие личного кабинета.

Как правило, страховые компании разрабатывают индивидуальные программы, отвечающие запросам клиентов. Например, СОГАЗ обеспечил страховой защитой на сумму 340 млн руб. более 20 предметов искусства, которые представлены на выставке «Мир искусства. Мечты о красоте», приуроченной к 115-летию со дня основания Вятского художественного музея. Специальная комплексная страховая программа покрывает риски утраты или повреждения работ художников как в период выставки, так и во время транспортировки экспонатов, их монтажа и хранения.

«ВСЕ ПРИХОДИТ С ОПЫТОМ»



Пятнадцать лет на рынке – для клиентов это синоним надежности, для партнеров – знак стабильности. Но что стоит за красивым юбилеем? Основатель компании «КЭСО» Павел Рылов уверенно говорит о пройденном пути и верном направлении. Но так ли однозначна эта картина? В своем авторском проекте Я.ПРО Денис Игишев попытался взглянуть на историю успеха под другим углом.

– Павел, для рынка 15 лет работы – показатель стабильности. А для тебя лично? Это история успешного достижения цели или путь, на котором хватило сомнений и ошибок?

– Создавая компанию, я не закладывал конкретных временных рамок, цифр или объемов. Действовал, скорее, интуитивно, но с четкой целью – стать лидером рынка. Сегодня мы динамично развиваемся и становимся все ближе к постав-

ленной цели. Для меня, как руководителя, этот возраст – подтверждение правильности выбранного пути. Ошибки, конечно, были, но я смотрю сейчас на них с улыбкой, ведь это опыт. Сомнений точно не осталось: я и моя команда на правильном пути!

– Ты позиционируешь себя как руководителя, который не ушел в чистую стратегию, а остается в операционке. Это звучит бодро. Но нет ли здесь самообмана? Не является ли это оправданием нежелания или неспособности делегировать? Не тормозит ли такая глубокая вовлеченность основателя естественный рост компании и развитие твоих же топ-менеджеров?

– Сегодня популярен тезис о необходимости выхода собственника из операционного управления. Однако я наблюдаю, что предприниматели, погруженные в биз-

нес-процессы, часто демонстрируют более уверенный рост. Да, я не отказался от роли специалиста полностью, и операционная работа помогает мне принимать более взвешенные стратегические решения. Именно это дает мне возможность давать более четкое ТЗ моим управленцам.

– Продолжительное время ты появлялся в медиапространстве. Сейчас, как я вижу, в кировских СМИ ты появляешься реже. С чем это связано?

– Выйти в публичное пространство было осознанным решением, принятым в период трансформации бизнеса. Мне было важно показать открытость коммуникации на уровне собственника. Эффективность такого подхода в сегменте B2C изначально была для меня сомнительной, но практика доказала свою состоятельность. Сейчас одна из стратегических целей компании – закрепиться на федеральном уровне. Там так же важен личный бренд, но это уже по большей части мои коммуникации как собственника на определенных уровнях. В связи с этим присутствие в местных СМИ практически потеряло свою актуальность.

– Рынок, особенно в B2G/G2B, где ты работаешь, часто диктует другие правила. Были ли моменты за 15 лет, когда этот фундамент давал трещину: когда ради большого контракта или сохранения клиента приходилось идти на моральные компромиссы по принципу «все так делают»...

– Репутация и компетенции – наш главный актив, поэтому если один раз оступиться, будешь «хромать» всю жизнь или вообще лишишься бизнеса. Несмотря на мой юный

возраст при старте, мне хватило мудрости поставить внутреннее табу на любые действия, которые могли бы скомпрометировать меня в будущем. Как следствие, в компании для меня честность по отношению к делу, клиентам и коллегам является неотъемлемой составляющей отношений. Эти же ценности я продвигаю как лидер.

– Ты говоришь о лидерстве. Но если посмотреть объективно, «КЭСО» – это по-прежнему в значительной степени «Павел Рылов». Бренд и личность основателя сильно срослись. Не кажется ли тебе, что спустя 15 лет это уже не сила, а риск? Что будет с компанией, если ее «двигатель» решит сойти с дистанции?

– Был этап, когда я работал практически на износ, но отдача оставалась минимальной. Компания росла, увеличивался средний чек, но общая эффективность оставалась желать лучшего. Это был внутренний экзистенциальный кризис, который отражался и на бизнесе. Тогда в том числе и я задался этим вопросом: «А без меня бизнес может работать?». Ответ меня заставил кардинально поменять приоритеты: то, что казалось второстепенным – анализ, автоматизация и работа с коллективом – вышло на первый план. До этого в фокусе были прибыль, новые клиенты и рынки. Опыт показал: успех в этих направлениях – следствие слаженной работы команды и правильной внутренней культуры. Пришлось идти на кадровые изменения. Этот период научил меня, что бизнес – это не только про цифры, но и про людей. На данный момент выстроенная оргструктура и продуманные бизнес-процессы позволяют развиваться компании и без моего интенсивного участия. Вопрос в другом: а зачем без меня? Я не собираюсь никуда уходить, управление бизнесом мне безумно нравится.

– Давай остановимся на команде. Ты упомянул о сложных кадровых решениях, о расставании с теми, кто тянул «одеяло на себя». Это стандартная формулировка. А если копнуть глубже, конфликты на самом деле из-за чего были? Из-за денег? Чувствовал ли ты как лидер в этом свою вину, что нанял не тех людей или не смог их увлечь своей идеей?

– Да, сложнее всего давались кадровые решения. Конфликтов как таковых не было, но и командной работы в одном направлении я не чувствовал. Пришлось расстаться с сотрудниками, которые, несмотря на профессиональные качества, не разделяли ценности компании. Как лидер, я чувствовал не вину, а нарастающий опыт, который мне вовремя позволил принять пусть и неудобные, но верные решения. Умение работать с людьми, построить команду – это то, что грамотный руководитель развивает весь свой жизненный путь. И сейчас, помимо развития, я делаю серьезные акценты на том, чтобы в нашей компании работали специалисты высокого уровня, разделяющие ценности всей команды.

– Ты говоришь о развитии, потенциале, имени... А как же семья, увлечения? На них остается время? И есть ли для тебя какой-нибудь «стоп»?

– При становлении компании в приоритете были ее развитие и решение деловых вопросов. Я не только физически, но и мысленно был на работе: личное отходило на второй план. Сегодня же приоритеты поменялись. Если стою перед выбором: рабочие задачи и командировки ИЛИ важные семейные события и личные интересы, предпочтение уверенно отдаю второму. Я учусь сохранять баланс между бизнесом, семьей и увлечениями – все приходит с опытом.

Павел Рылов олицетворяет тип основателя, который прошел путь от интуитивного предпринимательства к осознанному построению системного бизнеса. Его сила в непоколебимой уверенности, личной вовлеченности и бескомпромиссности в вопросах репутации. Однако следующей ступенью зрелости для «КЭСО» станет окончательное отделение бренда компании от фигуры ее основателя. Возможно, успех в этом начинании определит, сможет ли компания перейти из категории успешного регионального игрока с сильным лидером в ряд по-настоящему институциональных и независимых от «отца-основателя» федеральных предприятий.



Фото: Елена Червякова

КЭСО
КИРОВСКАЯ ЭКСПЕРТНО-СТРОИТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

г. Киров, ул. Московская, 107б, БЦ «Московский»
8 (8332) 219-900 +7-919-523-54-93
kesocorp.ru



LEX PRIVATA

КАК БЕЗОПАСНО ПРОДАТЬ, КУПИТЬ ИЛИ ПЕРЕДАТЬ БИЗНЕС В ЭПОХУ ПЕРЕМЕН



Фото предоставлено ООО «ЛЕКС ПРИВАТА»

В условиях текущей нестабильности тема сделок по продаже и приобретению бизнеса актуальна как никогда. Продать бизнес, чтобы получить деньги для новых проектов, или приобрести перспективный актив на будущее – это не только финансовый маневр, но и сложный юридический процесс, полный рисков. Особое внимание стоит уделить планированию преемственности – закреплению механизмов передачи управления наследникам или менеджерам.

Об этом и многом другом мы поговорили с Вячеславом Бессоновым, основателем и руководителем юридической компании Lex Privata.

– Вячеслав Андреевич, в 2025 тема продажи или приобретения бизнеса актуальна или рынок на спаде? Какие «подводные камни» в 2025 году требовали наибольшего внимания от покупателей и продавцов в таких сделках?

– 2025 год полон вызовов и возможностей. Риски у обеих сторон. У продавца – сложности с корректной оценкой бизнеса, корпоративные споры, неучтенные обязательства, налоговые последствия. У покупателя – неполные данные о компании и ее долгах, непрозрачная структура управления, сложности интеграции после сделки. Часто при подготовке к сделкам упускается планирование преемственности. Нет заранее подготовленного плана реструктуризации, завешания или доверительного управления. Сделка может сорваться, а бизнес развалиться при неожиданной потере лидера (смерть, болезнь, уход). Чтобы избежать хаоса и обеспечить плавный переход бизнеса, готовиться нужно заранее. В Lex Privata мы всегда начинаем со сквозной проверки рисков, выявляя эти «камни» заранее и превращая их в рычаги для выгодных переговоров как на стороне продавца, так и в интересах покупателя.

– Вячеслав Андреевич, нередко бизнес имеет обременения (кованты, долги, залого и так далее). Является ли это препятствием для продажи или покупки такого актива?

– Обремененный бизнес не приговор, а возможность для грамотной реструктуризации, которую мы в Lex Privata решаем системно. Для продажи подойдет «очистка»: выделение чистых активов в новую компанию, использование эскроу-счетов для погашения долгов или опционов на доли с условием урегулирования обязательств. Для покупки используются сделки с «замороженными» долями/деньгами, где продавец дает гарантии отсутствия претензий, и эта гарантия встраивается в комбинированную модель оплаты. Иногда покупатель принимает часть обязательств на себя лично, что, несомненно, должно учитываться в цене.

При этом важную роль играет корпоративная подготовка: изучение и корректировка документов, уточнение полномочий участников, урегулирование спорных вопросов. Чем понятнее структура управления, тем проще и безопаснее сделка для обеих сторон.

– Решение каких вопросов Lex Privata может взять на себя?

– Мы обеспечиваем полное юридическое сопровождение сделки. Проводим due diligence, создаем модели оценки сделки, просчитываем налоговые обязательства, структурируем договоренности сторон, выстраиваем корпоративные механизмы и оформляем переход актива. Помогаем с планированием преемственности: разрабатываем механизмы передачи контроля над бизнесом (завещание, корпоративный договор, передача имущества управляющим фондам), создаем обеспечивающие структуры временного управления и обучаем преемников, чтобы бизнес не зависел от одного человека и оставался устойчивым в любой ситуации.

Также при подготовке к выходу на продажу мы помогаем привести корпоративные документы в состояние, удобное и для текущих владельцев, и для потенциальных инвесторов. Это повышает прозрачность и стоимость бизнеса.

– Привлекаются ли дополнительные специалисты: бухгалтера, экономисты, финансисты и другие?

– Безусловно. В сложных проектах мы работаем в составе междисциплинарных команд. Участвуем во внутренних процессах с участием работников бизнеса или подключаем внешних специалистов (бухгалтеров, финансистов, налоговых консультантов). Это позволяет учесть все аспекты сделки: юридические, финансовые, управленческие. Мы не стремимся замыкать процесс на себя. Наш подход партнерский. Главное – итоговый результат, а не нагромождение процессов.

– Что может пойти не так? Какие наиболее частые предметы споров?

– Самые частые споры: между участниками, оспаривание сделок, претензии по гарантиям и заверениям сторон, споры по расчетам. Проблемы обычно возникают там, где документы были оформлены формально или без учета специфики бизнеса.

Нередко споры связаны с тем, что часть договоренностей осталась «на словах». Поэтому мы всегда рекомендуем фиксировать ключевые условия на каждом этапе сделки и максимально подробно.

– Насколько сегодня удачное время для продажи или приобретения бизнеса в целом?

– 2025 и 2026 годы – время смелых решений. Рынок, безусловно, активен. В успешности проектов ключевую роль сейчас играет скорость проверки и оценки актива, подготовки и проведения сделки. При этом не должно теряться качество такой проверки и подготовки. Поэтому чем логичнее архитектура управления, чем быстрее и четче бизнес может раскрыть информацию, тем выше интерес инвесторов и тем проще закрыть сделку.

Особенно актуальны вопросы преемственности. Многие компании 1990-х подошли к смене поколений, и без плана бизнес рискует утратить устойчивость. Готовить передачу бизнеса нужно заранее. Это обеспечивает долгосрочную стабильность, снижает риски и повышает привлекательность для инвесторов или покупателей. Откладывать – значит решать хаос потом, когда уже поздно. Если думаете о продаже или покупке бизнеса, сейчас идеальный момент: рынок адаптируется, ранний старт дает преимущество.

– Какими случаями из практики ваших клиентов вы могли бы поделиться?

– В Lex Privata мы строго соблюдаем конфиденциальность, поэтому не раскрываем детали дел или имен. Это фундаментальный принцип нашей этики и защиты интересов наших клиентов.

В целом могу отметить, что значительная часть задач была связана с проверками бизнесов и устранением выявленных рисков, построением или настройкой имеющихся механизмов управления, согласованием и закреплением отношений между текущими и будущими владельцами бизнеса. Благодаря нашему опыту и четкой постановке целей многие сделки удалось провести в сжатые сроки и на выгодных для наших клиентов условиях.



ЛАЗЕРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

КОМПАНИЯ «ИНЖЕНЕРНЫЙ ЦЕНТР» РАСШИРИЛА СВОИ ВОЗМОЖНОСТИ БЛАГОДАРЯ НОВОМУ ОБОРУДОВАНИЮ – ЛАЗЕРНОМУ ТРУБОРЕЗУ С ПОВОРОТНОЙ 3D-ГОЛОВОЙ.



Фото: Марина Ковалева

Технологии в металлообработке не стоят на месте, и компании, которые следят за трендами, получают серьезное конкурентное преимущество. «Инженерный центр» – яркий пример такого подхода. Начав с плазменной резки 9 лет назад, компания последовательно инвестировала в современное оборудование, чтобы предлагать клиентам самые передовые решения. Очередным шагом в развитии стал запуск уникального для региона станка – лазерного трубореза, который открывает новые возможности для клиентов: от частных лиц до промышленных предприятий.

Путь «Инженерного центра» – это история целенаправленного развития. Стартовав с плазменной резки и сборки станков, компания быстро осознала потенциал лазерных технологий.

– Мы не просто успевали за спросом – мы старались его опережать, – рассказывает **коммерческий директор Павел Белорусцев**. – Мы целенаправленно переводили клиентов на лазерную резку, и они высоко оценили преимущества качества и точности.

Лояльность заказчиков, которая формировалась годами, – результат четкой стратегии. Здесь работает са- рафанное радио, подкрепленное короткими сроками выполнения заказов, безупречным качеством и, главное, инженерной поддержкой. Специалисты центра не просто принимают заказ, а помогают клиенту найти оптимальное решение его задачи. Со временем к надежности и экспертизе добавились новые услуги: гибка металла и механическая обработка.

Однако настоящим технологическим прорывом стало приобретение в конце декабря 2024 года лазерного трубореза. Это оборудование выводит услуги компании на принципиально новый уровень.

ПРЕИМУЩЕСТВА НОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ?

- **Универсальность:** он осуществляет резку профиля любой формы – круглой, квадратной, прямоугольной, овальной и даже нестандартной (П- и Г-образной).
- **Идеальный срез:** всего за одну операцию клиент получает ровный и чистый рез, не требующий дополнительной обработки.
- **Скорость:** по сравнению с классическими методами обработки – фрезеровкой и расточными работами. Например, резка трубы со стенкой 12 мм занимает менее минуты.
- **Масштаб:** станок с источником мощностью 6kw обрабатывает трубы любого профиля сечением от 8 до 240 мм, длиной до 6,5 м, материал обработки – как черная сталь, так и нержавеющие и алюминиевые сплавы.
- **Комплексность:** помимо резки, оборудование позволяет выполнять в одной операции целый комплекс действий – делать отверстия, пазы, резать под углом и снимать фаски.

– Мы призываем клиентов к технологичности, – говорит **директор по экономике и развитию Иван Леонтьев**.

– Те же манипуляции на классическом металлообрабатывающем оборудовании займут в разы больше времени и потребуют дополнительных затрат. Принцип работы станка основан на точечном воздействии лазерного луча, который плавит материал, а струя газа удаляет расплав. Эта технология гарантирует высочайшую точность и чистоту реза.

Основные выгоды от внедрения трубореза получают главные инженеры и технологи производств, решающие задачи повышения эффективности и снижения себестоимости продукции.

«Инженерный центр» продолжает доказывать, что современные технологии – это не будущее, а настоящее промышленности, и готов это настоящее создавать для своих клиентов уже сегодня.

☎ 8 (8332) 215-075
 🌐 rezko.pro
 ✉ zakaz@rezko.pro



ИНДИВИДУАЛЬНАЯ МЕБЕЛЬ ПОД ВАШ ОБРАЗ ЖИЗНИ

В мире, полном стандартных решений, так сложно найти что-то по-настоящему свое. Это касается и мебели. Готовая мебель часто не учитывает главного – ваших привычек, ритма жизни и представлений о красоте.

Руководитель компании «Мебелит» Андрей Колегов в откровенном интервью рассказал, почему их клиенты – это люди, не верящие в чудеса, но готовые инвестировать в положительные эмоции. И объяснил, как рождается мебель, которая бережет не только деньги, но также время и нервы на долгой дистанции.

– **Андрей, каковы тенденции выбора мебели заказчиками «Мебелит»? Что чаще предпочитают современные клиенты?**

– Наши клиенты – это люди, которые понимают, что чудес не бывает, и если ты хочешь получить положительные эмоции, то и ценовая категория будет выше. Под эмоциями мы подразумеваем не только качественные материалы и технологии, но и то, насколько твой проект мебели вписан именно в твой интерьер и под твой образ жизни. Насколько тебе будет комфортно пользоваться мебелью, и то, что именно этот механизм должен стоять непременно здесь. С каким сервисом это все будет выполнено, как в дальнейшем будут исполняться гарантийные обязательства и прочее. Одним словом, когда ты получил качественный продукт, наполненный положительными эмоциями, а на дистанции сэкономил свои нервы, время и деньги!

– **Как рождается и реализуется идея создания индивидуальной мебели в вашей компании? Кто является идейным вдохновителем дизайна? Как достигается компромисс между ожиданием и реальностью?**

– Чаще всего мы работаем с партнерами, которые являются специалистами в дизайне интерьера или с самими дизайнерами. Кроме того, можем самостоятельно создать продукт с нуля. Здесь сказываются опыт и знания команды и главного дизайнера компании Ильи. Как вы правильно отметили, современная мебель зачастую – это компромисс между дизайном, удобством в жизни и долговечностью. И этот компромисс будет верным, если правильно выявить истинные цели и то, что важно заказчику. Всегда нужны диалог и обсуждение вопросов, исходя из которых, основываясь на своем опыте, мы предлагаем решение. Как ни крути, важно доверие! Стараемся его поддерживать.



Фото предоставлено ИП Колегов А.А.

– **Каков топ ваших самых классных идей для комфортного и функционального мебельного интерьера?**

– Гармония с вашим интерьером и жизненными привычками вашей семьи. Ведь мебель создается для вас – остальное не так и важно.



г. Киров, ул. Калинина, 40
г. Киров, ул. Ленина, 89, эт. 2
+ 7-922-995-90-28

Официальный сайт:



НАЙТИ БАЛАНС И НИКОГДА НЕ СДАВАТЬСЯ



В интервью с политологом, профессором кафедры теории и практики взаимодействия бизнеса и власти НИУ ВШЭ Маратом Башировым говорим про проблемы и перспективы развития российской экономики, болевые точки бизнеса и формулу успешного диалога между предпринимателями и государством.

– Марат Фаатович, как вы сегодня оцениваете внутреннюю экономическую ситуацию в стране? Какие главные проблемы для бизнеса отметите?

– Для людей, которые занимаются бизнесом, сложившаяся ситуация – это их образ жизни. Я прекрасно помню 90-е, 2014 год, первые санкции – мы и не такое переживали, что происходит сегодня. Когда закрывается одна дверь, обязательно открывается другая, если ты этого хочешь. Тут самое главное – понимать, в какой регуляторной среде ты работаешь и почему регулятор принимает то или другое решение.

Например, в ситуации с налогами: кто-то запаниковал, а кто-то начал разяснять власти последствия и предлагать решения. У нас сейчас смешанная форма экономики – рыночно-военная. Да, требуются деньги, но Силуанов пошел на этот шаг не от хорошей жизни. Поэтому диалог очень важен, особенно если бизнес понимает, что он хочет оставаться, что называется, самостоятельным человеком и человеком, который дает работу. И для этого всегда важны деловые, отраслевые объединения, такие как ТПП, РСПП, «Опора России». Поэтому, отвечая на ваш вопрос, да, сейчас сложно, но сказать, что это катастрофа, – нет. Надо просто сохранять здравый ум и объединяться.

– А пути решения в объединении?

– Пути решения – всегда разговор с регулятором и, соответственно, налаживание диалога. Лучше, когда это объединение.

Например, ИТ-компании, у которых не было НДС, но была задача по импортозамещению софта, оказались под ударом НДС сразу в 22%. Соответственно, к чему это бы привело? К тому, что они вынуждены будут заложить эти 22% в цену продукта. А у них госконтракты на три года, им не переиграть тендеры и конкурсы. Для продолжения работы им придется уволить треть программистов, что затормозит развитие, и далее по цепочке. Так вот Кириллу Варламову, директору Фонда интернет-индустрии на встрече с вице-премьером Григоренко и министром цифрового развития Шадеевым удалось донести эти проблемы и последствия. Главная мысль, а нужен ли такой негативный эффект?

В зарубежных компаниях работают многие выходцы сильных математических российских и индийских школ. И это тоже надо понимать. Уволили разом эти 30%, им куда деваться? Они уезжают и поступают на работу в эти западные компании со всеми своими (нашими) знаниями. Так вот Варламову нужно было убедить власть, что те, у кого есть станки, никуда не уедут, а ИТ-компании – вполне. И когда я говорю, что надо разговаривать, то вот такие аргументы и необходимо готовить.

Последний проект, который я читал, для ИТ-компаний, разрабатывающих российское ПО, НДС водить не будут. Но нужно было разговаривать.

– Как в целом сегодня обстоят дела по взаимодействию между бизнесом и властью? Насколько теория отличается от практики?

– Практика уже достаточно серьезная. Во-первых, есть требования – оценка регулирующего воздействия. Сегодня вся нормативка должна выкладываться на regulation.gov.ru. Во-вторых, у бизнеса есть желание разговаривать. Другой вопрос, что у нас нет закона о лоббизме. Уже пять раз, по-моему, подступались к вопросу, чтобы он появился, но пока государство считает, что не надо, существующих форм вполне достаточно.

– В чем главная причина «невзаимодействия» или «взаимодействия без результата»?

– Это вопрос компетенции. Давайте честно скажем, что экспертный потенциал у бизнеса гораздо выше, чем у специалистов на госслужбе. Разница в уровне доходов в конечном итоге вымывает кадровый потенциал с государственной службы. И бизнесу необходимо набраться терпения и понимания.

Плюс есть специальные формы взаимодействия – экспертные советы, куда приглашаются отраслевые министры, где бизнес предлагает практические пути решений. Да, потом чиновники сядут, подумают, скажут, «а



давайте проведем эксперимент», и проведут пилотный проект в каком-либо регионе. Так, помимо оценки регулирующего воздействия, есть оценка практического воздействия.

И здесь очень важный момент. На своих лекциях я всегда объясняю, что такое общественный интерес и что такое частный интерес. У бизнеса – всегда частный, но выше квалификация. И бизнесу, для того чтобы достичь оптимального результата, необходимо сделать оценку общественного интереса и в него встроить свой частный интерес, то есть найти баланс.

К примеру, если вы занимаетесь ЖКХ и вывозите мусор, посчитав расходы, решили, что тариф должен быть 900 руб. за кубометр. Государство говорит, что население столько платить не может. Бизнес отвечает, что готов понижать тариф, но нужно найти компромисс, чтобы была минимальная рентабельность: государство может предоставить землю под строительство мусоросжигающего завода или кредит под другой вид бизнеса, чтобы появлялись оборотные средства. Вот это умение договариваться, а не просто: 900 руб. за кубометр и точка, развернулся и ушел. Это не бизнес. Это не диалог.

– То есть это некая социальная ответственность?

– Социальная ответственность – это внутренний позыв. Он не у каждого предпринимателя должен быть. Но бизнес должен быть гибким. Вот государство гибким быть не может. Оно защищает общественный интерес. Губернатор защищает интересы всех жителей области, в том числе и предпринимателя, потому что он также ездит на общественном транспорте, у него также есть мусор... Поэтому поиск баланса – это не всегда социальная ответственность.



Фото предоставлены Маратом Башировым

– Сегодня бизнес, мягко скажем, «штормит». В 2026 году многие прогнозируют его стагнацию либо вовсе закрытие части компаний/предприятий. Являясь экспертом в вопросах стратегического развития России в условиях санкционного давления и технологической конкуренции, можете ли дать прогноз развития событий на год-два-пять?

– Года три мы будем много отдавать на военку. Это правда.

Давайте я вам скажу, что не надо бояться банкротства. Психологически надо к нему быть просто готовым. Многие бизнесмены с мировым именем банкротились по несколько раз, а потом снова и успешно возвращались в бизнес. Банкротство – это обычная форма. Вы можете или закрыть свою организацию, расплатиться с налогами, или идти на банкротство. Это законная форма, но почему-то считают, что это катастрофа. Это не так.

Второе. Посмотрите на ВВП России и других государств: у нас он выше, чем в Западной Европе. Сегодня идет перестройка мировой экономики в целом: деньги перестали иметь значение. Имеют значение физические ресурсы, которыми обладает страна. И вот скажите, чего у нас нет? Металл есть? Есть. Нефть-газ свои? Свои. У нас есть своя вода, питьевая. Ее много. Мы рыдаем от половодья, а в Иране, например, опустошилось водохранилище. Дождей нет. Тегеран перевели на почасовую подачу воды. У нас есть своя еда, медицина. Да, от-

стаем в электронике, авиастроении. Но у нас огромные преимущества и огромный рынок.

Есть миф, что мы зависим от Китая, а Китай и Индия от нас не зависят. Они точно так же зависят и от нас. Наличие нефти и газа, а также наша география делают сотрудничество для них выгодным: короткое плечо, гарантированные поставки и цены – это наше главное преимущество, которое мы недооцениваем. Электричество в начале пищевой цепочки. Нет дешёвого электричества – вы вообще не сможете организовать производство. А в Иране нет воды. Даже если ты хочешь заниматься бизнесом, тебе говорят, что воды нет. Но почему-то эти преимущества мы очень часто отбрасываем в сторону.

Сейчас Орбан на коленях просил Трампа не вводить санкции против газа. Им нужна российская нефть. Трамп вальяжно сказал, ладно, ты же мой друг, значит, я тебе оставляю. Это привело к тому, что из Чехии и Германии производства начинают перебираться в Венгрию, потому что есть дешёвые нефть и газ – это же первоисточники.

– Говоря сейчас о международных отношениях, развитии экспорта/импорта, какую тенденцию вы бы отметили?

– Многополярный мир состоялся. БРИКС не разрушить, и это уже понятно даже Трампу. Поэтому надо

привыкать к тому, что кооперация в рамках БРИКС – это тренд. Надо смотреть не только в сторону внутреннего рынка, но и развития международного. Вполне возможно, что ваша продукция будет востребована в Китае или в Бразилии. А государство обеспечивает эти контакты: межправительственная комиссия есть с каждым государством, работает с учётом особенностей. Есть Российский экспортный центр при Минпромторге. Надо идти туда и сказать: «Я произвожу это и это. Скажите, что пойдет, что не пойдет?». И погибче надо, от этого язык не отсохнет.

– А какие подводные камни?

– Межгосударственные экспортные расчеты. Но решаются потихоньку: взаимозачетами, скрытыми расчетами, через кэш. Но в конечном итоге, когда будут созданы цифровой рубль, юань, бразильский реал, соответственно, будет взаимодействие через цифру.

– Сегодня вы работаете с молодежью. Скажите, какой потенциал и настроения у нового поколения?

– Они более амбициозные, видят риск от того, что меняется рынок труда, что связано с искусственным интеллектом, с оптимизацией за счет появления программ. Маркетплейсы, платформы «Яндекса», «Сбера», «Озона» на сегодняшний день собирают огромное количество информации о потребителях. Мы их просто отдаём. Плюс появляются новые базы данных. К сожалению, нет цифрового кодекса, который регулировал бы механизм: какие права у государства, какие права у предпринимателей, какие права у меня как у потребителя, а кто вообще должен хранить эту базу данных?

Молодежь прекрасно понимает, если у тебя, например, компания сетевая, то ты всегда получаешь преимущество. Они это четко чувствуют, потому что живут в новом цифровом мире, но при этом чувствуют и опасности. А мы не так чувствуем. Их представить на сегодняшний день без гаджета просто невозможно. Да и не надо, на самом деле.

– А они готовы к взаимодействию с властью, выстраиванию этих отношений?

– Это вопрос опыта, шишек и, конечно, образования. Например, у нас на кафедре есть факультатив по взаимодействию бизнеса и власти, куда может записаться любой аспирант или студент со всей страны. В этом году записалось около 700 человек! А вот два года назад собиралось 150–200. Очно больше 60 человек не помещаются, поэтому все остальные – в видеоформат. Нашим ИТ-шникам пришлось увеличить пропускную способность, чтобы все, кто записался, смогли увидеть и услышать эти лекции, которые читают профессора высшего состава (управляющие компаний, замминистры и другие).

Аудитория людей не старше 25 лет, очень много девчонок. Они только поступили в институт и тут же идут заявляться на факультатив. Заинтересованная молодежь! Я в свое время думал, как бы мне первую сессию сдать, а они идут и записываются на дополнительные занятия.

– С 2014 года вы возглавляете некоммерческое партнерство «Национальная лига специалистов по связям бизнеса и государства». В чем заключается миссия этой организации? Какие результаты деятельности особо отметите?

– Мы сейчас занимаемся ее перерегистрацией, собираемся расширить. Эта организация, в отличие от других сообществ, для каждого человека индивидуальна. То есть ты тудаходишь не как юридическое лицо, ты тудаходишь как человек, который говорит: «Я занимаюсь джиаром». Или информационными услугами, которые очень плотно идут рука об руку.

Если вы защищаете какую-то экспертную позицию, то слово, написанное в газете, имеет гораздо более высокий вес для регулятора, чем слово, сказанное на конференции. И то, и другое нужно делать. Поэтому это сообщество людей, которые говорят, что мы работаем в сфере взаимодействия с государством, причём на разных уровнях: федеральном, региональном, муниципальном, поселковом, где тоже есть проблемы и возможности отрегулировать что-то иначе. Поэтому эти люди говорят, что хотят обмениваться контактами, информацией, опытом.

Правительство всегда с огромным интересом относилось. Потому что когда ты приходишь как частник и говоришь про общую среду взаимодействия бизнеса и власти, то ты не представляешь свою организацию, ты как бы за идею получаешься. Вот этим, наверное, наша организация отличалась и будет отличаться от ТПП или РСПП.

– Подводя итог нашему разговору: есть ли формула взаимодействия бизнеса и власти?

– Вы знаете, я уже давно описал «11 заповедей GR-менеджера в России», вот там все четко сформулировано: и относительно вашего работодателя, и относительно взаимоотношений с государством.

Один из принципов – джиарщик никогда не должен сдаваться. Что-то случилось на предприятии – производитель может заистерить, сказать, что это невозможно. А джиарщик – единственный, кто должен всем говорить: «Всё возможно». И это на самом деле так – возможно все. Если ты хочешь изменить регуляторную среду, ты не джиарщик, ты – политик. А задача джиарщика – принимать экономическую политику регулятора такой, какая она есть, и грамотно в нее встраиваться. Но не сдаваться и при этом быть оптимистом.

ОТ СУВЕНИРКИ ДО РЕЗКИ МЕТАЛЛА

«ТОРНАДО» РАСШИРЯЕТ СПЕКТР
СВОИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Стратегическая автономия – главный тренд в развитии компании «Торнадо». Благодаря приобретению нового оборудования компания расширила перечень своих услуг, предлагая клиентам комплексные решения.

ЛАЗЕРНЫЙ СТАНОК

Новый станок для резки металла, позволяющий резать сталь толщиной до 2 см, в том числе нержавейку. В феврале появится листогиб, что позволит изготавливать широкий спектр металлических изделий.

– С такими возможностями мы сводим к минимуму зависимость от сторонних подрядчиков, у которых нам приходится заказывать детали для своих потребностей. Более того, в скором времени наша компания будет открыта для сотрудничества в рамках контрактного производства, – говорит **руководитель «Торнадо» Александр Шеренцис**.

СУВЕНИРНАЯ ПРОДУКЦИЯ

В современном мире особую роль играет сувенирная продукция, которая является напоминанием о победе, посещении какого-либо места или событии, часто имеет соответствующий дизайн или символику. Сувениры могут предназначаться для личного использования, а также в качестве подарков.

– Недавно начали активно осваивать новое для себя направление – изготовление сувенирной продукции. Для этого были приобретены два лазерных гравера, способных наносить высокоточные изображения практически на любую поверхность: металл, дерево, пластик, стекло и даже кожу, – отмечает Александр.

DTF-ПЕЧАТЬ

Дополняет это направление полноцветная DTF-печать на текстиле: футболках, шоперах, кепках и других изделиях.

– Мы не только можем наносить готовый дизайн, превращая обычную вещь в брендированный мерч вашей компании, но и разрабатываем его с нуля, ориентируясь на актуальный спрос и потребности аудитории, – резюмирует руководитель «Торнадо».



Фото предоставлено ИП Шеренцис Н.А.



г. Киров, ул. Народная, 28/1, эт. 2, оф. 01
8 (8332) 41-16-99



ЧАСТИЦА ВЕЧНОСТИ У ВАС ДОМА

Природный камень – это не просто материал, это история, воплощенная в форме, цвете и фактуре. На протяжении 15 лет компания «Еврокамень» помогает своим клиентам – от частных заказчиков до крупных городских администраций – писать эти истории, создавая проекты, которые переживут десятилетия.

ПРИРОДНЫЙ КАМЕНЬ КАК ИСКУССТВО

Природный камень по-прежнему используется в трех основных направлениях: ландшафтном дизайне, интерьерных решениях (интерьерные изделия) и архитектурном (уличное, для облицовки входных групп и фасадов).

Сегодня, как и всегда, клиент выбирает в первую очередь камень, который нравится ему своими внешними характеристиками: рисунок, цвет, фактура, созданные природой в богатом многообразии. В ландшафтном дизайне популярны окатанные валуны неярких цветов для сдержанных, лаконичных композиций. Для уличного использования гранит – самый оптимальный вид камня, отвечающий высоким эксплуатационным характеристикам, дающий возможность выбора из большого количества цветовой гаммы. Для интерьера – мрамор, впечатляющий разнообразными рисунком и цветом, которые будут отвечать самому изысканному вкусу покупателя.

Главное преимущество природного камня в его многообразии и невообразимости фактур, цветов и сочетаний, которые не сможет повторить ни один искусственный материал. Выбирая природный камень, его обладатель получает в свое владение частичку многомиллионной истории земного шара, а то и Вселенной.

ОТ ГОРОДСКИХ ПРОСТРАНСТВ ДО ЧАСТНЫХ ИНТЕРЬЕРОВ

Компания «Еврокамень», имея свои склады и производство по обработке камня, может предложить решение любых задач, связанных с городским общественным пространством или средой пребывания человека во время работы и отдыха. Для бизнеса «Еврокамень» предлагает поставку сырья и готового продукта из природного камня, его обработку и монтаж.

Хорошим примером уже несколько лет служит гранитная входная группа ЦУМа в сердце Кирова, где



«Еврокамень» самостоятельно выполняли поставку и монтаж. Кроме того, компания выполняла поставку гранитной плитки для мемориала «Вечный огонь» в Кирово-Чепецке на Вятской набережной, а также полностью провела работы по изготовлению и монтажу мемориала «Бойцам 311-й стрелковой дивизии» в Слободском на Екатерининской улице.

Компания «Еврокамень» консультирует в вопросах использования природного камня архитектурные бюро и дизайн-студии.

При заказе любого камня самое важное – получить грамотную консультацию специалиста, который поможет выбрать тот вид, который будет отвечать вашим представлениям о красивом и долговечном изделии.



с. Пасегово, ул. Производственная, 1
8-800-250-58-17 eurokam-kirov.ru
 info@eurokam-kirov.ru



Фото предоставлено ИП Бакулин А.В.



Модульный диван LOFT. Французский шов со сборкой

Фото предоставлено ИП Груздев Д.В.



МЕБЕЛЬ ПО ВАШИМ ПРАВИЛАМ

В современном мире при исчерпывающем предложении готовой мебели все чаще выбирают мебель, выполненную по индивидуальному заказу. И желание это вполне объяснимо. Готовый диван – это всегда компромисс. На 2 см не вписался в эркер или слишком жесткий – приходится соглашаться...

Но когда вы заказываете диван, который будет создан специально для вас, то это будет уже не просто деталь интерьера, он станет частью вашей жизни, семейным артефактом, который будет хранить память о всех важных и приятных событиях.

– Мы готовим мебель под ваши размеры, учитываем необходимую жесткость или мягкость, используем ткани под ваши требования. Поточная мебель – это скорость, индивидуальная – это выдержанные технологии и время. Но это время нам нужно для того, чтобы создать качественный продукт, – говорит **основатель фабрики дизайнерской мебели «Angelo Toro» Дмитрий Груздев**. – На этапе создания каркаса и наполнителя важно проклеить и просушить как дерево, так и весь поролоновый сэндвич. На этапе обшивки – особое внимание – раскройке лекал. Мы не используем готовые и каждый раз вновь раскраиваем, даже если готовим два одинаковых дивана, но в разной ткани, потому что и растяжение у них разное. Еще важен опыт обтяжчи-

ка, чтобы все швы были максимально незаметны. Этап сборки – завершающий. Здесь тщательно оценивается состояние готового изделия.

Также Дмитрий Груздев отмечает, что сегодня индивидуальную мебель заказывают не только для жилых и офисных помещений, но также для улицы, обустройства мансард, беседок, веранд и банных комплексов. Такая мебель требует особого подхода и совершенно иной технологии создания. Например, фанера будет дополнительно ламинироваться, а специализированный клей предотвратит разбухание от влаги. Также здесь используются особый наполнитель, позволяющий изделию самопроветриваться, и уличные ткани, которые не выгорают и устойчивы к влаге.

– Готовый диван – это товар, индивидуальный – это высказывание. Это ваша личная роскошь, которую не измерить ценником – а только эмоциями, – говорит Дмитрий.



г. Киров, ул. Северо-садовая, 16А
+7-909-131-57-53, angelotoro.ru



ЛИЧНАЯ ЦИФРОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ БИЗНЕСМЕНА:

ПРАКТИЧНЫЙ МНОГОУРОВНЕВЫЙ ПОДХОД

Цифровая безопасность владельца = часть управления рисками компании. Компрометация телефона, SIM-карты или семейного гаджета способны повлиять и на личную стабильность, и на деловые процессы. Наиболее устойчивым считается многоуровневый подход, где каждый слой снижает последствия возможных ошибок или атак.

1. ОСНОВНОЙ НОМЕР: ПУБЛИЧНЫЙ СЛОЙ КОММУНИКАЦИЙ

Этот номер знают коллеги, клиенты и партнеры. Он участвует в мессенджерах, сервисах доставки и регистрациях, – а значит, чаще попадает в утечки. Главное правило: основной номер не связан с большими деньгами или чувствительными сервисами. Оставьте на этом номере один банк для СБП переводов и не храните там крупные суммы. Для соцсетей и мессенджеров предпочтительна двухфакторная аутентификация через специальные приложения, а не SMS.

2. ЗАКРЫТЫЙ НОМЕР: ОТДЕЛЬНЫЙ КАНАЛ ДЛЯ ФИНАНСОВ

Закрытый номер используется только для банков и сервисов, требующих подтверждения личности. Никаких регистраций на сайтах, чатов и публичной активности. Для него оформляют отдельную SIM, или лучше eSIM, и запрещают удаленную замену карты без личного присутствия. А еще у многих операторов связи есть услуга «чистый» номер – рекомендуем.

3. УСТРОЙСТВА: РАЗДЕЛЕНИЕ РАБОЧИХ И ФИНАНСОВЫХ СРЕД

Закрытый номер теряет смысл, если установлен на устройстве, где присутствуют мессенджеры, соцсети и произвольные установки приложений. Ведь однажды в потоке дел вы случайно кому-то наберете с этого номера. Как вариант, два телефона: основной – для повседневных задач, второй – для банков. Или на Android-устройстве можно сделать 2 профиля.

4. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР – КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ

Большинство инцидентов начинается не с технической уязвимости, а с доверчивого разговора или пере-

хода по ссылке. Правила просты: не передавать никому коды и PIN, не открывать ссылки из сообщений, завершать сомнительные звонки и перезванивать в банк самостоятельно.

5. СЕМЕЙНЫЕ УСТРОЙСТВА – ЧАСТЬ ВАШЕЙ ЦИФРОВОЙ СРЕДЫ

Для супругов: отдельные аккаунты в сервисах, отдельные профили на устройствах, обсуждение любых подозрительных сообщений.

Для детей: родительский контроль, установка приложений с подтверждением взрослого, объяснение правил общения в сети.

Для дома: обновления и антивирусное ПО на всех устройствах, отдельный сегмент Wi-Fi-сети для «умных» гаджетов.

Многоуровневый подход помогает снизить риски и повысить цифровую защищенность в повседневной работе. Основной номер выступает внешним слоем, закрытый номер – внутренним, изолированные устройства создают техническую границу, а дисциплина владельца и его семьи формирует устойчивость всей системы.

ВСЕСТОРОННЯЯ ЗАЩИТА БИЗНЕСА И ГОСУЧРЕЖДЕНИЙ

В октябре компания «Рубикон» успешно получила две ключевые лицензии: ФСБ на криптографию* и ФСТЭК на «Деятельность по технической защите конфиденциальной информации». Полученные лицензии подтверждают, что квалификация и опыт нашей команды соответствуют высоким государственным стандартам и дают допуск к проектам высокой сложности: защита персональных данных (152-ФЗ) и обеспечение защиты критической информационной инфраструктуры (187-ФЗ).

**Разработку, производство и распространение шифровальных (криптографических) средств*



Информационная безопасность бизнеса
и госучреждений

8 (8332) 760-750

rubicon-it.ru



Живая вода источник силы

Природная сила и чистота
для здорового образа жизни

Добываем чистейшую природную воду
из глубин подземного моря
в санаторно-курортной зоне.

Применяем метод озонирования воды
для идеальной чистоты и насыщения
кислородом.



Доставка воды
+7 (8332) 76-17-17

8 800 550 58 55 | aquaaqua.ru



«АРТАВАНГАРД» – 88 ЛЕТ!

РАБОТАЕМ, АДАПТИРУЕМСЯ, РАЗВИВАЕМСЯ

Фото: ООО «Художественные материалы»



Об изменениях и успехах компании рассказывает **генеральный директор Борис Пестов.**

В ноябре фабрике кистей и мольбертов «АртАвангард» исполняется 88 лет. Те, кто помнит свои школьные кисточки с логотипом «золотая белочка», деревянные пеналы и мольберты «Хлопушка», знают нас давно.

Сегодня мы по-прежнему производим кисти для школьников и любителей творчества, для художников и мастеров народных промыслов, для промышленных предприятий различных отраслей. Из относительно новых направлений: с 2001 года – кисти для визажистов и косметологов. Из давних – мольберты, подрамники для натяжки холста, планшеты и другие изделия из дерева – уже 30 лет, с 1995 года они в нашем ассортименте.

В 90-е годы мы начали постепенный переезд в заречную часть города, долго работали на двух производственных площадках. В 2024 году эта страница истории окончательно перевернута: производство сосредоточено в Коминтерне, на улице Павла Корчагина, 2а.

Времена сейчас непростые: растут издержки, меняются налоги, логистика дорожает, стабильность – давно исключение, а не правило. Но мы стараемся развивать наработанную практику и возможности, которые могут быть полезны, в том числе бизнесу в нашем регионе.

Сегодня у наших Кировских коллег востребованы сервисы, связанные с деревообработкой.

У нас работают 10 сушильных камер общим объемом 660 куб.м. Сушка под компьютерным контролем и с опытом в укладке, подготовке пиломатериала – мягкая, многоступенчатая, близкая к естественной: заготовки не коробит, процент влажности не пляшет. Сушим

как собственный материал, так и давальческий. После сушки можно сразу заказать острожку, не нужно возить древесину туда-сюда, тратить время и топливо. Всё на одной площадке.

Станочный парк позволяет поставлять заготовки: компоненты для мебели и различных деревянных изделий. Работаем с индивидуальными спецификациями. Обеспечиваем предсказуемый выпуск регулярных заказов. Готовы обсудить стартовые партии для новых продуктов.

Центр теплоснабжения фабрики – собственная котельная – 7,6 МВт мощности в 4 котлах, в том числе новом (2025 год), на сыром топливе. Она обеспечивает теплом не только сушильный комплекс и наше производство, но и несколько соседних площадок. Котельная – это еще и возможность утилизации отходов: опил, стружка, щепа, некондиция – идут либо в пеллеты, либо на топливо. Ничего не вывозим на свалку. Более того, принимаем на утилизацию.

Фабрика «АртАвангард» сегодня – это не только кисти и мольберты. Это ещё и готовая инфраструктура, на которую можно опереться. Здесь можно высушить, обработать, изготовить качественную деревянную заготовку. Подключить коммуникационные услуги: тепло, воду, водоотведение. И всё это стабильно, надежно и без лишних сложностей.



г. Киров, ул. П. Корчагина, 2а
8 (8332) 40-07-92



ДАРЕНОМУ КОНЮ ТЕПЕРЬ В ЗУБЫ СМОТРЯТ

Бонусная программа лояльности компании, по сути, – это благодарность клиентам за то, что они выбрали именно вас и поощрение новых покупок. Ее ключевая цель – стимулировать рост продаж и выручки, привлекать новых клиентов и повышать LTV. Но бывает так, что бонусы дарят, а клиенты ими не пользуются. Одни компании ошибочно это воспринимают как экономию – не пришлось предоставлять скидку, другие понимают, что, если бонус не используют, значит, он неинтересен и программа мотивации просто не работает. О том, каким образом бонусную программу превратить в эффективный инструмент маркетинга и как с помощью нового платежно-бонусного сервиса ImPay можно эффективно привлечь новых клиентов, рассказывает **руководитель ООО «Телепорт» Вячеслав Зорин**.

– Перед созданием своего сервиса мы провели много кастдевов (интервью) и выявили одну закономерность: продавец, поощряя клиента бонусами, учитывает будущие скидки в ценообразовании, а большинство покупателей эти бонусы считает просто приятным и неделимым подарком и зачастую их не считает как деньги заработанные собственным трудом, – говорит Вячеслав. – 70% опрошенных нами покупателей не помнили размер начисляемых им бонусов в магазинах. Это как похвала – молодец! А ее, как правило, не измеряют количеством, будь ты большой молодец или малый.

По словам предпринимателя, сервис ImPay полезен всем, у кого клиенты оплачивают смартфонами по картам и СБП в розничной торговле и электронной коммерции за товары/услуги и планирует рост выручки с помощью программы лояльности.

– Через ImPay мы меняем отношение к бонусам у покупателей. Наша встроенная система мотивации реально повышает выручку, количество клиентов и прибыль. К примеру, мы добавили в сервис модуль «Обменник»: теперь, чтобы бонус не сгорел, любой покупатель может его продать как право на получение скидки у продавца с дисконтом другому участнику нашего сервиса и получить выгоду, не совершая покупки. Бонусы, в свою очередь, не сгорают, а гарантировано вернутся в магазин с новой покупкой и новым клиентом. Статистика говорит, что при возврате 15% сгораемых бонусов выручка увеличивается на 5–7%. В рамках нашего обменника



Фото предоставлено ООО «Телепорт»

бонусы одного магазина можно обменивать на бонусы другого, но использовать их для оплаты можно только в магазине, их выдавшем, – поясняет Вячеслав Зорин. – Это не кешбэк деньгами, когда клиент ваше поощрение может потратить у конкурента.

Бизнес-модель ImPay устроена таким образом, что вознаграждение платформы также принимается в виде бонусов, которые потом обмениваются с дисконтом покупателям, чтобы их покупки были еще выгоднее.

– Фактически наша система с бонусами – это бюджет на маркетинг и инвестиции продавца в покупателя, в его будущие покупки и увеличение LTV. Мы применяем бизнес-модель PWYW («PayWhatYouWant» – с англ. «плати сколько хочешь») с минимальным порогом, когда продавец сам решает, какой размер вознагражде-

ния бонусами он готов выделять, то есть инвестировать в будущие продажи. У нас прозрачный ROI: в кабинете есть вся статистика о движении бонусов у клиентов. В итоге при грамотно настроенной маркетинговой стратегии с нашей платформой можно увеличить выручку до 30% и сэкономить на sms-рассылках, flash-call и других инструментах, – говорит Вячеслав, – в том числе на эквайринге. За 20 лет процессинга в финтехе мы научились создавать свою платежную инфраструктуру. Внутри ImPay такой же кошелек с банковским счетом, как у маркетплейсов, и сервис не удерживает комиссию при перечислении платежей продавцу, эквайринга у нас просто нет.

На подходе запуск нового продукта PNBL-купоны («PayNowBuyLater» – с англ. «плати сейчас, покупай потом»).

– Предоплаченные купоны – мощнейший инструмент повышения лояльности, продаж и ликвидности для торгового оборота, особенно сейчас, с высокой ключевой ставкой и дорогими кредитами. Мы придумали этот продукт летом, во время кастдевов, когда брали интервью у продавцов. Одними из проблем мелкого розничного бизнеса оказались низкая ликвидность, отсутствие достаточных средств и недоступность кредитов под

оборот. И если раньше оптовики отгружали товар под реализацию, сейчас ситуация поменялась, и кассовый разрыв может быть очень серьезным. Пришла идея, почему бы не получать средства у покупателей и взамен вознаграждать их хорошими скидками. Так появились предоплаченные купоны с отложенным сроком активации. К нашему удивлению, осенью мы узнали, что это называется PNBL-купоном, и он очень развит в Китае. Их смысл: лояльный покупатель, если доверяет продавцу и часто посещает его магазин, может приобрести такой предоплаченный купон с хорошей скидкой от номинала (например, в 10%) и отложенным сроком активации, например, 4–5 дней. В этом случае продавец получает предоплату за 10%, это доступнее кредитных и заемных средств, – комментирует Вячеслав. – И это только часть компонентов сервиса. ImPay, как платформа, на борту содержит еще много функциональных продуктов, у нас очень насыщенный роадмэп развития.



г. Киров, ул. Спасская, 43/3, эт. 4, оф. 1

8 (8332) 255-444



ВАШ НАСТАВНИК ПО РЕЧИ

Маркетинг всех уровней бизнеса, от малого до крупного, громогласно утверждает, что потребитель нашего времени покупает у человека. Лицом компании чаще всего является сам собственник или руководитель. Именно он носитель ценностей и идеологии своего бренда. И в современных реалиях предпринимателю нужен свой собственный наставник по речи, чтобы донести эти ценности до аудитории.

Дать интервью СМИ, выступить на телевидении или деловом форуме, принять участие в публичных мастермайндах, круглых столах – всё это диктует руководителю качественно вести коммуникации. Сила слова – главное оружие человека. Навыки управлять собственными речью и голосом – это управлять всей жизнью: грамотно влиять на сотрудников, клиентов, контрагентов и манипулировать процессами.

Тренер по речи Наталья Касаткина проводит курсы как для детей, так и для взрослых. В Речевом центре развития «Слово» работает над разными направлениями развития имиджа, коммуникации и навыков личной эффективности. В ближайшее время выйдет анонс курса еще и по улучшению памяти.

– Ценность речевых и голосовых навыков лучше всего звучит устами учеников. К примеру, Алексей Русских, сыровар и ведущий мастер-классов ателье сыра «Белая нефть», прошёл один из таких курсов. После каждого занятия он тренировался сам и привлекал своих детей. Уже дважды выступил в стендапе предпринимателей, что дало узнаваемость его бренду и развитию продаж, – рассказывает Наталья Касаткина.

г. Киров, ул. Молодая Гвардия, 14в +7-912-705-65-55 +7-922-66-86-746 slovo_nkasatkina

Фото предоставлено ИП Касаткина Н.С.



Видеоотзыв



ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ И ПРОДЮСЕР

КАК ВРАЧ-СТОМАТОЛОГ СОЗДАЕТ НАСЛЕДИЕ ВЯТКИ В МЕДИЦИНЕ И КИНО

Фото предоставлено ООО «Радуга-Мед»



В 2024 году сеть стоматологических клиник «Радуга-Мед» отметила свой 20-летний юбилей. Ее **основатель, врач общей практики и стоматолог-ортопед с 30-летним стажем Сергей Брандобовский**, продолжает семейную династию, начавшуюся с прабабушки, тоже стоматолога.

ДОМАШНЯЯ АТМОСФЕРА И ДОСТУПНЫЕ ЦЕНЫ

Начав с аренды кабинета в 18 кв.м в микрорайоне Радужный, сегодня предприниматель вместе с **супругой Лолитой**, которая является **директором компании**, управляет тремя филиалами в Кирове. Отличительная черта всех клиник – камерная, почти домашняя атмосфера. Здесь нет просторных, безликих холлов, что позволяет пациентам чувствовать себя не как в официальном учреждении, а как в гостях у внимательного

доктора. В первом филиале, помимо стоматологии, принимают врач-гинеколог и врач УЗИ-диагностики. Здесь даже существует небольшой музей, посвященный истории медицинской династии, что лишь подчеркивает семейный уклад.

Команда из 30 высокопрофессиональных специалистов давно уже сформирована, и, что особенно приятно, по словам Сергея, кадровый вопрос на сегодня закрыт.

Инвестиции в технологичность – еще один приоритет «Радуга-Мед». В прошлом году клиника приобрела цифровую лабораторию для изготовления циркониевых коронок. И несмотря на то что здесь предоставляют весь спектр стоматологических услуг, акцент все же на терапии: лечении кариеса, пульпита и других. Однако, несмотря на регулярное обновление оборудования, повышение квалификации команды и использование высококачественных европейских материалов, в «Радуга-Мед» стараются держать цены доступными.

– От того, что нам удастся держать цены на невысоком уровне, в клинике всегда большой поток пациентов. Многие пациенты остаются с «Радуга-Мед» с момента открытия, рекомендуя клинику родным. Сарафанное радио – наша лучшая реклама. И несмотря на то что мы недавно открыли третью клинику, нам уже тесновато *(улыбается)*. Скоро будем думать о расширении, – говорит Сергей Брандобовский.

ЭНЕРГИЯ В УВЛЕЧЕНИИ

Но предпринимательская энергия основателя не ограничивается медициной. Вместе с двумя товарищами, также предпринимателями, Сергей является соучредителем кинокомпании «Сага-фильм». Совсем скоро зрители увидят результат их работы – новый фильм, посвященный Вятскому краю и его жителям. Картина, в создании которой коллеги выступили еще как продюсеры и исполнители главных ролей, будет представлена в ближайшее время в кинотеатре «Колизей».

- 📍 г. Киров, ул. Ленина, 190
- 📍 г. Киров, проспект Строителей, 11а (мкр Радужный)
- 📍 г. Киров, Рудницкого, 12
- ☎ 8 (8332) 46-31-21
- 🌐 радугамед.рф 📱 raduga_med





ЖГУЧИЙ СЕЗОН!

КАЛЕНДАРИ

ЕЖЕДНЕВНИКИ

ПЛАНИНГИ



КИРОВСКАЯ ОБЛАСТНАЯ
ТИПОГРАФИЯ
WWW.PRINTKIROV.RU

г. Киров, Ленина, 2в

38-34-34



Фото предоставлено ИП Солоницына Е.Ю.

ДАРИТЕ НЕ ВЕЩИ, А ЭМОЦИИ И ИСТОРИЮ!

Совсем скоро Новый год – время чудес, подарков и теплых встреч. В предпраздничной суете мы все ищем не просто красивые вещи, а настоящие, значимые подарки. Те, что согреют душу, расскажут историю, поразят своей изысканностью и останутся с близкими на долгие годы.

Гипермаркет «Вятская матрешка» – это целый мир, где живут и дышат традиции Вятского края. Здесь вы найдёте всё богатство наших народных промыслов, собранных под одной крышей:

- **задорная дымковская игрушка**, которая внесет в ваш дом яркость и радость;
- **удивительные изделия из капокорня**, где сама природа стала художником, создав неповторимый узор для каждой вещи;
- **тёплая и душевная береста**, хранящая аромат леса и многовековую мудрость предков;
- **расписные матрешки и авторские куклы**, которые согреют своей улыбкой даже в самые лютые морозы;
- **панно, посуда, текстиль** станут «изюминкой» в интерьере вашего дома.

Здесь вы сможете найти подарок для каждого. Для гостя города – легкий и запоминающийся сувенир, несущий культурный код региона, выполненный вручную. Для **делового партнёра** – статусный и эксклюзивный презент, который говорит об уважении и хорошем вкусе. Для **родных и близких** – красивая и практичная вещь: от привлекательных бижутерии и варежек до уютных элементов гардероба.

– Это не сувениры, которые пылятся на полке. Это история, традиция и душа Вятской земли, которую можно подарить. Приходите за настоящими новогодними чудесами. Найдите свой идеальный подарок, который будет хранить тепло ваших рук и память о мастерах, его создавших, – приглашает в гости директор гипермаркета «Вятская матрешка» Елена Солоницына.



- 📍 г. Киров, ул. Владимирская, 75а, ТЦ «SoloWay»
- 📍 г. Киров, ул. Герцена, 5
- ✉️ remeslo43@mail.ru 🌐 matryoshka_podarok.ru



ДЕНЬГИ НА БИЗНЕС: КОГДА ВРЕМЯ РЕШАЕТ ВСЁ!

В бизнесе промедление стоит денег. Пока одни собирают документы, другие уже закрывают сделки и наращивают обороты. Альтернатива – залоговое финансирование, где решение принимается быстро. Об этом рассказывает **Максим Ходырев, учредитель ООО МКК «Финансы и развитие»**.

СКОРОСТЬ И ЛОЯЛЬНОСТЬ

– Мы финансируем будущее, а не анализируем прошлое, – отмечает Максим Сергеевич. – Кредитная история и кредитная нагрузка, обороты бизнеса не влияют на решение. Мы оцениваем только ликвидный залог: коммерческую недвижимость или автомобиль. Именно этот подход позволяет нашей компании, которая работает на рынке уже более четырех лет и предлагает займы предпринимателям по всей России, принимать решения в сжатые сроки.

Условия, адаптированные под бизнес:

- Автомобиль в залог – решение за 1 день, коммерческая недвижимость – до 3 дней
- Залоговым имуществом можно продолжать пользоваться
- Ставка по договору фиксированная, сумма займа – до 5 млн руб. для юр. лиц*
- Оценка залога бесплатно, страхование не требуется
- Минимум формальностей: исключаем избыточную бумажную волокиту
- Работаем со всеми регионами России

ОТ КРЕДИТОРА К ПАРТНЕРУ

– Мы строим долгосрочные и доверительные отношения. Постоянным и проверенным клиентам всегда идем навстречу и готовы предложить более лояльные условия, – подчеркнул Максим Ходырев. Также ООО МКК «Финансы и развитие» открывает возможности для инвестирования. Мы привлекаем



Фото предоставлено ООО МКК «Финансы и развитие»

займы от юридических лиц под выгодные ставки. Это отличная возможность для компаний приумножить временно свободные средства за счет выгодного и надежного инвестирования. Для нас важно быть не просто кредитором, а многопрофильным партнером, который помогает бизнесу достигать его целей.



**Финансы
и развитие**

г. Киров, ул. Профсоюзная, 1, пом. 517
8 (8332) 47-77-65
mkk-frb@mail.ru

*Услуги предоставляет общество с ограниченной ответственностью микрокредитная компания «Финансы и развитие» (ООО МКК «Финансы и развитие») ИНН 4345508843, ОГРН 1214300001860. Является членом Союза «Микрофинансовый Альянс «Институты развития малого и среднего бизнеса», регистрационный номер № 07 24 033 02 2172 от 02.12.2021. Регистрационный номер записи в Государственном реестре микрофинансовых организаций 2103333009740.

Диапазон значений ПСК: от 36,000% до 60,000% годовых, ставка от 36% до 60% годовых. Срок займа от 1 мес. до 36 мес. при условии залога недвижимости (кроме жилых помещений), автомобиля, поручительства, рассчитывается для каждого индивидуально, в зависимости от уровня риска клиента. Сумма займа от 500 тыс. до 5 млн рублей для ИП и юрлиц. Срок рассмотрения заявки 24 часа, может быть увеличен Обществом в одностороннем порядке, при условии запроса дополнительных документов специалистом. Условия действительны 01.10.2025 – 31.12.2025 (включительно). Не является публичной офертой. Звонок осуществляется по тарифам вашего оператора.

ПОДГОТОВКА К ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМУ РЫВКУ

На X Международной конференции по искусственному интеллекту и машинному обучению Artificial Intelligence Journey 2025 «Путешествие в мир искусственного интеллекта», которая проходила в Москве с 19 по 21 ноября, принял участие **Президент страны Владимир Путин**. В статье мы собрали главные мысли его выступления.

Стратегическая важность и суверенитет

- Генеративный ИИ – стратегическая технология. За обладание им конкурируют ведущие государства и компании. Это один из крупнейших технологических проектов в истории.
- Независимость – ключевой приоритет. Критически важно иметь полный технологический и ценностный суверенитет. Россия не может допустить зависимости от зарубежных систем.
- Необходим полный цикл разработки. Требуется создание национальных фундаментальных и отраслевых языковых моделей, которые полностью контролируются и обучаются российскими специалистами.

Инфраструктура и энергетика как основа

- Инвестиции в инфраструктуру. Ключевые направления – наращивание вычислительных мощностей (ЦОДы) и обеспечение их гигаваттами энергии.
- Энергоснабжение – критический фактор. Потребление энергии дата-центрами к 2030 году вырастет втрое. Необходимо развитие всех видов генерации, включая угольную и атомную.
- Уникальное решение – малые АЭС. Россия планирует использовать свое лидерство в атомной энергетике, включая серийное производство малых и плавучих АЭС для энергоснабжения ЦОДов.

Широкое внедрение и практическое применение

- Цель – фронтальное внедрение. Технологии ИИ должны применяться во всех ключевых отраслях (промышленность, транспорт, здравоохранение, госуправление) к 2030 году.
- Экономический вклад. Цель – обеспечить вклад ИИ в ВВП в размере более 11 трлн рублей к 2030 году.
- Создание рынка. Необходимо формировать рынок для продуктов ИИ, вводить стандарты и создавать финансовые механизмы для их развития.



Организационные меры и государственное управление

- Создание штаба. Необходимо создать мощный штаб с административным ресурсом для руководства всей деятельностью по развитию ИИ, а не просто аналитическую группу.
- Отчетность и рейтинги. Темпы внедрения ИИ в регионах станут ключевым показателем рейтинга цифровой трансформации с 2026 года.
- Устранение барьеров. Необходимо убирать административные и правовые барьеры, использовать экспериментальные правовые режимы и «мягкое право» (кодексы этики).

Международное сотрудничество

- Создание совместного контура. Россия будет выстраивать сотрудничество в сфере ИИ с партнерами по ЕАЭС, БРИКС, ШОС.
- Гармонизация законодательства. Предлагается гармонизировать законодательство стран-партнеров в области ИИ.
- Совместные исследования. Будут реализовываться совместные исследовательские проекты, например, в рамках Международного альянса в сфере ИИ.

Кадры и будущее

- Ставка на молодежь. Особый акцент делается на поддержке молодого поколения ученых и инженеров, победителей международных турниров по ИИ.
- Подготовка к технологическому рывку. Президент признается, что в ближайшем будущем появятся технологии, превосходящие текущие системы, и Россия должна быть к этому готова.

Ключевой лейтмотив: развитие собственного, суверенного генеративного ИИ – это вопрос национальной безопасности, технологической независимости и экономического роста, требующий консолидированных усилий государства, бизнеса и науки.

Технологии премиум-класса

*для вашего
дома*



**HI-TECH
HOUSE**



УМНЫЙ
ДОМ



акустика



домашний
кинотеатр



системы
освещения

**Испытайте технологии
в новом шоу-руме
HI-TECH HOUSE**

Киров, ул. Советская, 49
тел. +7 8332 355 377
hthouse.ru



BESPOKE-ГАРДЕРОБ:

РАЗУМНАЯ ИНВЕСТИЦИЯ В ИМИДЖ ИЛИ РОСКОШЬ РАДИ РОСКОШИ?



Фото предоставлено ИП Коковихина О.В.

Bespoke (с англ. «индивидуальный пошив, сделанный на заказ») – это высшая форма индивидуального пошива, где изделие создается с нуля исключительно под одного человека. «Беспок» – это не просто костюм или пальто, это предмет одежды, который является продолжением вашей личности и в точности соответствует вашим запросам, образу жизни и особенностям телосложения.

Здесь возникает ключевой вопрос: где найти такой пошив? Выбор между независимым ателье и люксовым брендом, предлагающим такую услугу, фундаментален.

В ателье вы покупаете исключительно мастерство. Платите за время, экспертизу портного и качество материалов. Процесс здесь интимный и технический. Вы соавтор. Вместе с мастером выбираете каждый шов, тип подкладки, форму лацканов. Это инвестиция в функциональность и «невидимый» лоск, который оцените в первую очередь вы сами.

В бренде вы покупаете наследие и эстетику. Да, вам сошьют костюм по вашим меркам, но он будет неотрывно связан с ДНК марки. Вы платите за причастность к миру бренда и за его знаковый стиль.

Оба пути ведут к уникальной вещи, но мотивация и результат будут разными: в первом случае вы создаете свой личный бренд, во втором – становитесь идеальным носителем чужого, но культового.

– В «Авторском ателье Ольги Коковихиной» вы можете подойти к процессу стратегически и создать капсулу, вдохновенную эстетикой великих домов моды, но на 100% персонализированную. Это высший пилотаж осознанного гардероба. Наша задача – воссоздать не логотип, а философию, – говорит **основатель ателье Ольга Коковихина**. – Bespoke-пошив – это далеко не только про одежду. Это стратегический инструмент для тех, кто хочет управлять своим имиджем на самом высоком уровне. Это решение, где каждая деталь работает на вашу личную легенду, будь то легенда сдержанной власти, творческого бунта или вечной элегантности. В мире, где время – самый ценный ресурс, вещь, сшитая на века и для вас одних, оказывается не роскошью, а самой что ни на есть разумной инвестицией.

ПРЕДПОЧИТАЕТЕ НАСЛЕДИЕ И ТРАДИЦИИ – ОБРАТИМСЯ К CHANEL

– Повторить «стиль Шанель» в ателье – сложнейшая задача, ведь вы платите не за бренд, а за воссоздание тех самых «констант». Главный герой – твидовый костюм, но без очевидных символов в виде камелий или стежки «в ромбик». Наша цель – повторить архитектуру.

Ключевые параметры. Найдем твид с металлической нитью, что добавит жесткости, а подклад сделаем из батиста. Силуэт – за счет идеально выверенных пропорций жакета и прямой юбки. Отдельное внимание отделке: контрастной окантовке по краю и изящным, но функциональным пуговицам.

Дополните образ блузой с бантом. Как итог, вы получите не костюм «как у Chanel», а костюм, который стал бы достойным конкурентом оригиналу, будучи безупречно сидящим именно на вас, – добавляет Ольга Коковихина.

 **Коковихина Ольга**
авторское ателье

📍 г. Киров, ул. Спасская, 18, каб. 6
☎ +7-912-820-27-69



SEVER
WEAR

КОЛЛЕКЦИЯ
ЗИМА 2025/26

ЭКОШУБЫ | ПУХОВИКИ | ПАЛЬТО | ТРИКОТАЖ | АКСЕССУАРЫ



📍 ЦУМ, 3 этаж | Киров, Воровского 77

📍 ТРЦ «Глобус», 2 этаж | Киров, Воровского 135

СКАНИРУЙ QR-КОД



СМОТРИ КАТАЛОГ

БИЗНЕС-МАМЫ, КОТОРЫЕ СМОГЛИ: ВДОХНОВЛЯЮЩИЕ ПРИМЕРЫ РОССИЙСКИХ ЖЕНЩИН-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ-МАТЕРЕЙ



Фото из открытых источников

Ежегодно в последнее воскресенье ноября в России отмечается **День матери**. В этом году праздник выпадает на 30 ноября. За 27 лет официального существования большим и общенародным он так и не стал. Однако остался очень ценным и трогательным: каждый год десятки тысяч людей в нашей стране поздравляют и благодарят своих мам. В конце концов, даже если ты взрослый, успешный, управляешь бизнесом, принимаешь сложные решения и несешь большую ответственность, ты был, есть и останешься ребенком своей мамы. Так будет всегда.

При этом в России и в мире много примеров успешных предпринимателей, которые сами при этом являются матерями. Они заботятся о семье, воспитывают детей и одновременно создают крупные бизнес-империи. Материнство и предпринимательство с некоторых пор не только не исключают друг друга, но и могут успешно дополнять, принося пользу обществу и экономике страны.

В преддверии праздника журнал «Меркурий» собрал истории выдающихся бизнесвумен России, которые не просто достигли вершин в предпринимательстве, но и сделали это, будучи матерями нескольких детей. И вот что они говорят об этом симбиозе:

Татьяна Бакальчук – основательница и владельца крупнейшего в России онлайн-маркетплейса Wildberries, ставшая одной из самых богатых женщин страны. По данным Forbes 2025 года, ее состояние оценивается в 7,1 млрд долларов, что делает ее самой богатой self-made женщиной России. Татьяна является матерью семерых детей, она смогла создать бизнес с нуля, начав торговлю одеждой по каталогам в декретном отпуске. Ее компания в 2020 году показала оборот 437,2 млрд руб., а число заказов достигло 324 млн. Особенность бизнеса Бакальчук – быстрая адаптация к изменениям рынка, широкая сеть поставщиков и иннова-

ционные ИТ-решения, что делает Wildberries лидером электронной коммерции в России.



– Я недавно шутила: у меня так много детей, потому что в каждый кризис у нас рождалось по ребенку. Мне кажется, что женская энергия связана с энергией материнства. Но это лично мои ощущения, не лайфхак. Собственно, сама компания появилась, потому

что я родила первого ребенка и проходила через сложный послеродовой период, через который проходят многие женщины. И я была, наверное, худшей мамой года, потому что ни на один детский праздник в декабре не попала – ни в детский сад, ни в первый класс, ни в одиннадцатый. Но у меня очень классная семья, замечательная мама, которая всегда помогала мне воспитывать детей, давала возможность полностью погружаться в работу и до сих пор дает, – рассказывала Бакальчук в интервью изданию sia.ru.

Ольга Белявцева – предприниматель, возглавляющая компании по производству детского питания, в том числе бренда «ФрутоНяня», агропромышленной компании «Агроном-Сад» и других. На сегодняшний день известно как минимум шесть компаний, основателем или совладельцем которых она является. Начав с работы на производстве, она построила бизнес с оборотом в миллиарды рублей. Ольга – многодетная мать, у нее трое детей.



– Мне кажется, моя сильная сторона – это эмпатия, эмоциональный интеллект, я очень хорошо чувствую людей. Я уделяю много внимания семье и воспитанию детей, для меня это важно и ценно. Баланс между бизнесом и материнством – моя главная задача, и я

старюсь совмещать их, не жертвуя ни карьерой, ни семьей, – объясняла Белявцева в интервью ИнтерМедиа.

Наталья Касперская – сооснователь и генеральный директор компании InfoWatch, специализирующейся на системах информационной безопасности. Ее состояние Forbes оценивает на уровне 250–270 млн долларов. Она занимает высокие позиции в рейтингах богатейших self-made женщин России благодаря успешному бизнесу, а также доходам от продажи акций «Лаборатории Касперского». Компания Касперской – один из лидеров ИТ-сектора в России. Кроме этого, Наталья – мать пятерых детей.



– Женщине нужно помогать, когда она становится матерью и ей нужно дальше продолжать работать. Надо создавать специальные условия для женщин-матерей – и для предпринимателей, и для работающих женщин. Это необходимо пропа-

гандировать и продвигать. Главным предназначением женщин являются объединение, опека и наставление людей, поскольку именно эти функции им лучше всего удается осуществлять. Можно сказать, что в их сочетании заключаются наше предназначение и базовая потребность, которая проходит через всю жизнь, – цитирует слова Касперской «Росконгресс».

Елена Соболева – миноритарный совладелец «Меркурий Ритейл Холдинг», управляющей сетями «Бристоль» и «Красное & Белое». Forbes оценивает ее состояние в сумму около 250 млн долларов. Ее бизнес отличается масштабным охватом рынка розничной торговли. При этом она активно занимается семьей и воспитывает троих детей.



– Для меня семья и дети – главный ориентир в жизни. Материнство учит ответственности, терпению и умению ставить правильные приоритеты. Это помогает мне принимать правильные решения и в бизнесе, ведь именно в семье я черпаю силы и вдохновение, – дел-

лилась Соболева в интервью для проекта «Goodwill Land».

Елена Шифрина – основатель BioFoodLab, российской компании, производящей полезные батончики и растительные напитки. Ее бизнес быстро развивается на рынке здорового питания, в том числе за счет молодого поколения потребителей. Елена – мать двоих детей, для нее семья и здоровый образ жизни являются приоритетами.



– Я считаю, что материнство – это очень важная часть жизни, и оно учит нас ответственности, любви и терпению. Для меня важно было показывать своим примером, что можно успешно совмещать бизнес и воспитание детей, важно не бояться идти к

своей цели и при этом оставаться хорошей мамой, – поясняла она каналу «Делай».

Анна Дудченко – основательница компании СВА, предоставляющей консалтинговые услуги и объединяющей более 200 специалистов. На сегодняшний день в рамках этого бизнеса выполнено более 2,4 тыс. проектов общей сложностью на миллиарды рублей. Компания работает почти во всех регионах России, странах СНГ, в Европе, Азии и на Ближнем Востоке. А сама Анна вполне успешно ей управляет и одновременно воспитывает двоих детей. При этом компанию Анна называет своим самым старшим ребенком.



– И с бизнесом, и с детьми присутствует элемент партнерства. И конечно, огромное значение имеет ответственность. За жизнь ребенка, его настоящее и будущее, за клиентов и их задачи, за сотрудников и их эффективность. А в конечном счете – за собственную

жизнь, – считает Дудченко.

Алла Аргунова – предприниматель в мебельной индустрии, управляет компанией Belfan, у которой 40 магазинов и 8 производственных площадок. Будучи матерью четверых детей, она демонстрирует, как можно совмещать масштабное производство с семейной жизнью.



– Не надо стараться быть лучшей мамой. Нужно быть просто мамой, этого детям вполне достаточно. Баланс между материнством и компанией я искала методом проб и ошибок. Первые годы декрета научили важному навыку – умению делегировать. Су-

ществует золотая формула: когда мама здоровая, спокойная, голова у нее ничем не занята, то и дети довольные. Родительство и бизнес можно просчитать и распланировать. Но долго этому учишься. Сейчас баланс моей занятости – 70% работа и 30% семья. Предпринимательство и родительство очень схожи: присутствуют элемент партнерства и большая ответственность за жизнь ребенка, клиентов и сотрудников, – рассказывает Алла Аргунова «Росконгрессу».

Уже несколько лет в России в рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство» реализуется программа «Мама-предприниматель», нацеленная помочь мамам в декрете открыть свой бизнес. По словам **замминистра экономического развития Татьяны Илюшниковой**, каждая третья женщина в России мечтает открыть бизнес, и этот показатель стабилен годами, а среди тех, кто за последний год был в декрете, мечтают о собственном деле уже более 50%.

Именно поэтому программа «Мама-предприниматель» ориентирована на женщин с детьми. Ребенок меняет жизнь во всех сферах, и профессиональной в том числе. За 12 лет участницы программы получили поддержку на сумму свыше 300 млн руб., из них 50 млн – грантовые средства. Сегодня 74% участниц успешно развивают свои проекты, отмечается в Telegram-канале замминистра.

Журнал «Меркурий» поздравляет всех бизнес-мам и просто прекрасных женщин с Днем матери. Пусть ваши силы, вдохновение и любовь множатся, а семья и бизнес приносят радость и благополучие. С праздником!

ВЫЗОВЫ ПЕРЕРАБОТКИ



Кировская область, как и вся Россия, стоит перед стратегическим вызовом построения экономики замкнутого цикла. Это требует комплексных решений – от ликвидации свалок изношенных шин до создания прозрачной и инвестиционно привлекательной отрасли переработки. В материале «Меркурия» – о том, как регион пытается системно подойти к этому вопросу, сочетая решение острых локальных проблем, создание стимулов для предпринимателей и активный поиск лучших практик, которые смогут стать ориентиром для всей отрасли.

ШИННЫЙ ВОПРОС

Одной наиболее актуальных и болезненных тем в сфере переработки отходов в Кировской области остается проблема утилизации автомобильных шин. Недавнее обсуждение этой проблемы на площадке Вятской ТПП выявило комплекс системных противоречий, которые не позволяют найти эффективное решение уже несколько лет.

– Я думаю, нет смысла никого убеждать в том, насколько серьезная проблема сегодня стоит на всех уровнях – проблема переработки имеющихся отходов, – открыл дискуссию **старший советник Вятской ТПП Юрий Исупов**. Он напомнил, что с 2019 года запрещено захоронение шин на полигонах, а с 2021 года – их использование в качестве элементов оформления при благоустройстве. При этом прозрачного и работающего механизма утилизации так и не создано.

Цифры, озвученные участниками дискуссии, красноречиво свидетельствуют о масштабе нерешенной проблемы. Как сообщила **заместитель министра охраны окружающей среды Кировской области Ольга Женихова**, ссылаясь на данные Росприроднадзора, в регионе ежегодно образуется около 2000 т покрышек. В этих условиях региональный оператор взял на себя несвойственную функцию – сезонный сбор шин от населения.

– Начиная с 2023 года мы работаем с населением и принимаем шины бесплатно, – сообщил **генеральный директор АО «Куприт» Ильдус Газатуллин**. За этот пе-

риод регоператор собрал около 800 т шин, из которых чуть более 400 т передал на переработку. В основном за пределы региона, с чем связана основная строка расходов предприятия.

Работающий в Коминтерне завод по переработке шин рассчитан на мощность до 30 тыс. т ежегодно. Как рассказал **генеральный директор ООО «Экоресурс» Дмитрий Созинов**, одна из проблем, с которой столкнулось предприятие, – отсутствие сбыта резиновой крошки внутри региона. Для загрузки мощностей руководитель завода инвестировал в дополнительный цех по производству травмобезопасных покрытий. Однако опять же из-за отсутствия внутрирегионального спроса сейчас поставляет изделия по всей России, но не в Кировскую область.

– Все эти 9 лет мы вынуждены были выстраивать всю работу где угодно, как угодно и благоустраивать территории других регионов, – отметил Созинов.

Перспективным решением могло бы стать использование резиновой крошки в дорожном строительстве. **Руководитель направления по внедрению новых технологий ПАО «Лукойл» Сергей Попов** детально описал особенности технологии, среди которых снижение уровня шума, повышение сцепления, а также увеличение срока службы дорог в два раза.

Однако на пути внедрения инновации встали бюджетные ограничения.

– Дорожный фонд Кировской области составляет порядка 15 млрд руб. Если взять из него даже 5%, это более 700 млн руб. Это огромные деньги, на которые мы можем сделать не один километр дорог, – прокомментировал **руководитель Дорожного комитета Кировской области Игорь Меркулов**. Он также отметил необходимость тщательного изучения эффективности технологии в местных условиях. В результате обсуждения участники круглого стола договорились об организации рабочего визита представителей дорожного комитета в регионы, где технология успешно применяется, с последующим рассмотрением возможности ее внедрения в Кировской области.

БИЗНЕС НА ОТХОДАХ

Пока область ищет пути решения проблемы с шинами, более широкий вопрос захода бизнеса на рынок переработки вторичных ресурсов остается. **Руководитель регионального отделения «Российское экологическое общество» Александр Штин** предлагает взглянуть на проблему с фундаментальной точки зрения.

– Я скажу парадоксальную вещь, но у России есть большая проблема, – у нас очень большая территория, и на самом деле у нас проблем с захораниванием нет. Задача стоит в сохранении ресурсов, – говорит Штин.

Особенно остро, по мнению Штина, это касается не-

возобновляемых, «потому что та же нефть – это ограниченный ресурс и рано или поздно закончится, поэтому нам уже сейчас нужно думать о будущем, чтобы ресурсов хватило. Необходимо их возвращать в производственные циклы».

При этом эксперты выделяют целый комплекс вызовов, стоящих на пути предпринимателей. По мнению того же Александра Штина, самая главная преграда для бизнеса – экономическая составляющая и «серая» зона, в которой работают многие переработчики.

– Очень большое количество предприятий работает в сфере переработки отходов. Проблема в том, что они работают либо в черной, либо в серой зоне. И выходить оттуда не сильно хочется, потому что придется платить налоги, – отметил эксперт. Он добавил, что надзорные органы зачастую не обладают полнотой информации о реальном положении дел в отрасли, особенно когда речь идет о малом и среднем предпринимательстве.

Тем не менее государство создает механизмы поддержки, главный из которых – реестр утилизаторов, позволяющий получать субсидии. Однако, как показала практика, попасть в него крайне сложно из-за жестких требований.

– Если предприятие серьезное, оно хочет в эту историю зайти, то оно должно соответствовать требованиям государства, по-другому никак, – подчеркнул Штин.

По мнению некоторых участников рынка, процедура вхождения в реестр специально усложнена, чтобы отсеять недобросовестных игроков, но на деле это создает серьезный барьер и для законопослушного бизнеса.

С точки зрения рентабельности **эксперт «Сколково», кандидат химических наук Гузель Валеева**, дает четкий анализ. Она утверждает, что самые рентабельные направления – это почти все виды пластика, и приводит веские аргументы.

– Фракция пластика занимает значительный объем в ТКО, его относительно легко сортировать, а продукты его переработки, такие как ПЭТ-хлопья и ПЭТ-гранулы, стабильно пользуются спросом на рынке, – отмечает кандидат наук.

На другом полюсе, по ее мнению, находятся самые нерентабельные – композитные отходы, то есть состоящие из большого количества компонентов.

– Это углепластиковые композиты, бумажная тара с пластиковым слоем, картонная упаковка с пластиковым покрытием и тому подобные материалы, состоящие из большого количества разных компонентов, что делает их переработку крайне затратной и технологически сложной, – продолжает Гузель Валеева.

Также к числу экономически невыгодных она относит переработку медицинских отходов, лекарственных препаратов и пестицидов, требующих особых условий и технологий. Ключевой проблемой современной переработки отходов Гузель Валеева назвала их огромное

разнообразие, что кардинально затрудняет как сортировку, так и последующую переработку. Выход из этой ситуации она видит, в первую очередь, в обучении и заинтересованности рядового потребителя правильно сортировать отходы уже на начальном этапе.

При этом Валеева настаивает, что переработка отходов – это бизнес с достаточно низкой рентабельностью, крайне чувствительный к внешним факторам.

– Смена сезона, внезапное изменение законодательства в области обращения с отходами, ужесточение стандартов или скачок курса валюты – любой из этих факторов может привести к краху предприятия. Именно поэтому это социально- и природоориентированный бизнес, который не может существовать в рыночных условиях без поддержки. Он должен находиться под крылом государства и получать всестороннюю поддержку, – поясняет Гузель.

Для кардинального улучшения ситуации эксперт предлагает конкретные и системные меры. На первое место она ставит унификацию стандартов производства тары, приводя в пример опыт СССР. Валеева пояснила, что «творческий» подход производителей, создающих упаковку всех форм и размеров, сильно тормозит и затрудняет процесс ее переработки.

– Если бы все лотки для мяса или стаканчики для йогуртов были стандартизированного размера и формы, это не только упростило бы их переработку, но и значительно сэкономило место при перевозке, снизив логистические издержки, – объясняет эксперт. Государственные службы, по ее мнению, должны разработать и внедрить такие стандарты в обязательном порядке. Кроме того, необходимы всесторонние меры финансовой поддержки предприятиям-переработчикам. Это могут быть как прямые дотации и гранты, так и сниженные налоговые ставки, низкие ставки кредитования и кредитные каникулы.

Александр Штин видит еще один мощный, но пока слабо используемый инструмент стимулирования рынка – «зеленые контракты».

– Мы в целом давно уже с Тимуром Энвильевичем Абашевым, министром охраны окружающей среды Кировской области, продвигаем вопрос про «зеленые» контракты и закупки, чтобы у нас в администрации начали закупать продукцию, сделанную из вторичного сырья, – отметил он. Однако, по словам руководителя регионального отделения «Российское экологическое общество», этот механизм упирается в неизбежное удорожание такой продукции по сравнению с первичными материалами, а также в настороженность депутатов и проверяющих органов.

– Закупать из переработанного сырья дороже, чем покупать из первичного. Всегда причем. Бюджет не космический, поэтому зачастую мы не можем такую роскошь себе позволить, – констатирует Александр Штин.

Тем не менее он отмечает положительные сдвиги: некоторые вещи, например, скамейки из полимерно-песчаных изделий, уже начинают появляться в городском благоустройстве, но процесс идет не так быстро, как хотелось бы.

Руководители Кировской области неоднократно заявляли о готовности помогать бизнесу для захода на рынки, в том числе переработки ресурсов. Стать активным участником этого процесса демонстрируют и власти на местах.

– Мы готовы, открыты ко всему новому. Мы заинтересованы в том, чтобы на территории города бизнес развивался, – прокомментировал **заместитель главы администрации города Кирова по вопросам экономики Всеволод Фролов**. Он отметил, что основным инструментом поддержки инвестиционных проектов, в том числе в сфере переработки, является предоставление земельных участков в промзонах без торгов по региональному законодательству. Этот инструмент особенно важен для производств, требующих значительных площадей. При этом муниципалитет готов сопровождать проекты на всех этапах – от идеи до реализации.

Город готов рассматривать и более гибкие форматы взаимодействия. В частности, возможность закупки продукции у местных переработчиков муниципальными предприятиями для исполнения заключенных государственных или муниципальных контрактов, что создает стабильный канал сбыта. Однако есть условие.

– Мы готовы обсуждать с предпринимателями вопрос закупа у них этой продукции в случае, если они будут работать по-белому и создавать рабочие места, – подчеркнул Фролов.

КОНКУРС ПЕРЕРАБОТЧИКОВ

В качестве одного из инструментов стимулирования и выявления лучших практик в регионе был запущен конкурс на лучший реализованный проект по переработке промышленных, строительных и других видов отходов. Его организаторы – Вятская ТПП совместно с министерством охраны окружающей среды и министерством промышленности, предпринимательства и торговли Кировской области при поддержке регионального оператора АО «Куприт» – видят в конкурсе не только соревнование, но и возможность привлечь внимание к отрасли и вывести ее из тени.

– Идею, которую предложил Юрий Геннадьевич Исунов, я очень активно поддержал, – отметил на организационном заседании конкурса **председатель комитета Вятской ТПП по экологии Виталий Пересторонин**. Он подчеркнул, что, несмотря на проводимые ранее мероприятия с переработчиками, многие предприятия предпочитают оставаться в «серой» зоне, опасаясь пристального внимания надзорных органов.

Именно поэтому было решено сделать акцент на реализованных проектах, чтобы наглядно показать, что переработка отходов – это не только решение экологических проблем, но и экономическая выгода.

– В регионе ежегодно образуется свыше 1,1 млн т промышленных отходов – почти в четыре раза больше, чем коммунальных. Конкурс позволит увидеть реальные примеры того, как предприятия снижают нагрузку на природу и создают экономическую ценность из отходов, – подчеркнул **министр охраны окружающей среды Кировской области Тимур Абашев**. Он пояснил, что цель конкурса – не только найти лидеров, но и показать другим предприятиям, особенно малому и среднему бизнесу, практические кейсы, как можно оптимизировать свои технологические цепочки.

– Чтобы предприятия узнали, что отходы, которые образуются в процессе технологических цепочек, можно вовлекать и получать дополнительные экономические эффекты. Даже если это не приносит прямой прибыли, предприятия не несут затраты на захоронение и утилизацию, – отметил Тимур Абашев.

Заявки оценит конкурсная комиссия, в которую вошли представители Вятской ТПП, министерств, АО «Куприт» и независимые эксперты. Работа конкурсной комиссии планируется максимально предметной: с выездом на каждое предприятие-заявителя, изучением технологий и оценкой реального экономического и экологического эффекта. Подведение итогов запланировано на апрель 2026 года, что позволит оценить результаты деятельности предприятий по итогам полного отчетного года. Организаторы намерены активно освещать ход конкурса в СМИ и соцсетях, чтобы повысить его узнаваемость и престиж.

По мнению представителей оргкомитета, такой конкурс поможет не только выявить лидеров отрасли, но

и станет важным шагом в признании вклада бизнеса в улучшение экологической ситуации. Распространение успешных кейсов переработки отходов послужит практическим руководством для других предприятий, стимулируя внедрение устойчивых практик по всей области.



Фото из открытых источников

«ЧАДО МОЁ»: ТАНЕЦ СКВОЗЬ ПЕПЕЛ И СНЕГ БЛОКАДЫ

Ленинград, 1942 год. Город-герой, город-призрак, город-крепость. В сердце невыносимой блокады, где каждый день – это подвиг, где сама жизнь становится актом мужества, рождается невероятное – искусство.

Юные воспитанники Дворца пионеров, вчерашние дети, а ныне – красноармейцы, становятся учениками лейтенанта Корбута. И вместе с ним, под аккомпанемент орудий и взрывов, они выходят на сцену, чтобы показать: даже в самые тёмные времена человеческий дух способен к красоте, к силе, к жизни.

Спектакль Кирилла Заборихина «Чадое моё» (12+) – это ода стойкости, гимн искусству, которое становится оружием против отчаяния. Это история о первой любви, рождающейся среди ужасов войны, о подвиге, который совершается не только на поле боя, но и в сердце.



Фото представлено «Театр на Спасской»



ЦЕНТР КОСМЕТОЛОГИИ И SPA

Veronika

Мы заботимся о ваших красоте и здоровье.

В преддверии новогодних праздников VERONIKA приглашает вас в уютную атмосферу роскоши и стиля, где легко расслабиться, доверив себя квалифицированным специалистам. Мы с трепетом заботимся о вашей внешности, вашем здоровье и настроении!

Для вас – спа-процедуры, массаж, косметология, студия ногтевого сервиса и студия парикмахерского искусства.

Подарите праздник вашим близким – приобретите для них подарочные сертификаты, а мы поможем угадать их желания и удивить полезным подарком.

Сертификаты VERONIKA – желания, которые исполняются.



📍 г. Киров, ул. Всесвятская, 28 📞 8 (8332) 64-55-54, 8-922-951-10-00 🌐 spa-veronika.ru

ЛО-43-01-001-395 ОТ 28 АВГУСТА 2013



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

МЕБЕЛЬ

С ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬЮ КЛИЕНТА



8 (8332) 424-888
info@mebelinfashion.ru

IN FASHION
КУХНИ И МЕБЕЛЬ

Киров,
ул. Ленина, 193



NEW

And Fuli

— уходовая косметика —



интенсивно
питает



поддерживает
свежесть, без
тяжести и липкости



способствует
регенерации



повышает
тонус кожи



wildberries



OZON

«Этот крем — настоящая находка для мужской кожи! Его активный состав восстанавливает и успокаивает кожу, что особенно важно после бритья. Легкая текстура позволяет быстро впитываться, не оставляя жирной пленки, что делает его идеальным для повседневного использования»

АНТОНИНА ОВСЮКОВА, КОСМЕТОЛОГ САЛОНА «РЕФОРМА»

