Бизнес Новости в Кирове

1 ноября 2026
№ 41 (902)

Бизнес / Политика / Власть / Финансы

www.bnkirov.ru

Еженедельная деловая газета «Бизнес новости в Кирове».
Рекламно-информационное издание. 16+

«Не всякая хорошая на первый взгляд идея действительно нужна бизнесу. Любая материальная мотивационная программа стоит денег, поэтому важно понимать, какой результат она даст. Например, если мы платим премию каждому, кто целый месяц приходил на работу вовремя, нужно сначала посчитать, сколько компания вообще теряет из-за опозданий. Может оказаться, что эти потери меньше, чем сумма премий».

Андрей Аристархов,
генеральный директор
Битиджи Консалт | BTG Consult.

11





Фото: Сгенерировано нейросетью.

РАЗВИЛКА ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Крупный контракт есть, а мощностей под него не хватает. Покупать новую линию, отдавать часть заказа на подряд или ждать российское оборудование вместо китайского? Ответ искали на очередном заседании «Совета директоров».

6

Территория для инвесторов

Бизнес и представители власти обсудили промышленную территорию «Осинцы». Говорили о перспективах, инфраструктурных ограничениях и возможностях поддержки инвестиционных проектов.

4

«Нам больше не к кому обращаться»

Деревянный жилой дом на улице Воровского в Зуевке местные жители называют «пороховой бочкой». И не преувеличивают. Подробности в репортаже «Бизнес новостей».

8

От трактиров до кондитерских

В дореволюционной Вятке можно было пообедать за несколько копеек, заказать кофе с лимонным соком и коньяком или отправиться в ресторан, где выступали артисты. При этом трактиры служили не только местом для еды: здесь встречались, обсуждали новости и даже проводили деловые переговоры.

7



Хлыбова Екатерина Богдановна. ИНН 434590259561. *ЛЮДИ ПРО.

ВРЕМЯ
08.10
20.11
И ЛЮДИ

МЫ
ЖИВОПИСЬ
ГРАФИКА
ДПИ
ФОТОГРАФИЯ

ГАЛЕРЕЯ ПРОГРЕССА · ВХУ · МИНИСТЕРСТВО КУЛЬТУРЫ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

90 лет Кировской области
ВЫСТАВКА МОЛОДОГО ИСКУССТВА

ул. Горького, 5 galereyaprogressa.ru т. 405-504 12+

*С помощью **камеры** на смартфоне, пройдите по **QR-коду** и **подпишитесь** на наши соцсети!*

16+ 16+

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ

ОБЩЕСТВО

90 пирогов к празднику

В преддверии Дня народного единства предприниматели Кировской области присоединяются к всероссийской акции «Пирог на четвертое».

Так, команда «Суши Рай» испекла праздничный пирог и подарила его волонтёрам движения #ПомогаемСвоим, которые помогают участникам специальной военной операции. «Для нас единство – это забота друг о друге и надёжное плечо рядом. Волонтёры отдают все свои силы, время и душу, чтобы помогать тем, кто в этом нуждается. А мы решили подарить им заслуженную минуту отдыха, уюта и домашнего тепла», – прокомментировали в «Суши Рай».

Десятки предприятий Кировской области также присоединяются к акции. «В этом году Кировская область отмечает 90-летие. К этой дате и в честь Дня народного единства наши предприниматели испекут 90 пирогов и устроят выставку-дегустацию. Акция пройдёт в 12:00 в ТЦ "Крин". А в 14:00 здесь пройдёт мастер-класс по изготовлению открытых пирогов. Приглашаем всех желающих присоединиться: можете приносить свои пироги или стать участниками мастер-класса, а также послушать лекции о традиции вятских пирогов», – сообщили в кировском центре «Мой бизнес».



Присоединиться к акции #ПирогНаЧетвертое могут все желающие: испеките пирог, снимите фото или видео и делитесь ими во «ВКонтакте» с хэштегом #ПирогНаЧетвертое43 и #ПирогНаЧетвертое.

ИНФРАСТРУКТУРА

Кировский кампус прошёл отбор

В России отобрано 19 новых проектов современных университетских кампусов, сообщили в пятницу, 30 октября, в федеральном правительстве. Четвертый отбор проектов для включения в федеральный проект «Создание сети современных кампусов» нацпроекта «Молодёжь и дети» провело Минобрнауки.



«На рассмотрение поступили 32 заявки от 25 субъектов Российской Федерации из 7 федеральных округов. Оценка проводилась по утверждённой методике, предусматривающей комплексный анализ потенциала региона и прямого влияния кампуса на его научно-технологическое и со-циально-экономическое развитие. По итогам отбора выбраны 19 проектов в 17 городах», – говорится в сообщении.

В числе прошедших федеральный отбор – проект кампуса в Кирове. Также в списке Благовещенск, Иркутск, Казань, Конаков (Тверская область), Липецк, Москва, Обнинск, Омск, Оренбург, Ростов-на-Дону, Рыбинск, Санкт-Петербург, Тула, Чебоксары, Череповец и Ялта.

«Кировская область проделала масштабную работу по формированию заявки для участия в конкурсном отборе на строительство Кампуса мирового уровня. Прошли масштабные стратегические сессии с участием руководителей ведущих предприятий Кировской области и федеральных экспертов. Более 100 предприятий реального сектора экономики выразили заинтересованность в создании кампуса, кто-то готов стать резидентами, кто-то индустриальными партнерами, но все они заинтересованы в перспективных продуктовых линейках и подготовке кадров», – прокомментировали в региональном правительстве.

В итоге был разработан проект, который не дублирует специализацию ни одного из кампусов соседних регионов: для кировского кампуса определены уникальные профили «станкостроение», «промышленные биотехнологии», «химическая промышленность и электрохимическая энергетика», «социальная архитектура».

– Они будут служить привлечению молодежи со всей страны для получения профильного образования, научных изысканий, трудоустройства на предприятия реального сектора экономики, – отметил губернатор Кировской области Александр Соколов.

Глава региона также отметил, что в экономике ощущается потребность в кадрах. В Кировской области уже действует ряд мер, призванных подготовить специалистов для промышленности, АПК и других сфер: регион участвует в реализации нацпроекта «Кадры», создаются образовательные кластеры, переформатируется система среднего специального образования, особое внимание уделяется профориентации школьников. Масштабный проект кампуса мирового уровня станет основой промышленного и технологического суверенитета региона и страны.

Для размещения кампуса выбрана территория бывшего Кировского военного авиационно-технического училища. Здесь уже идет строительство фиджитал-центра и универсального спортивного комплекса.

По поручению президента России Владимира Путина к 2036 году будет создано не менее 40 кампусов по всей стране. Сейчас в различной стадии реализации находится 25 проектов в 23 регионах.

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

Поликлиника преображается

Поликлиника №3 на ул. Молодой Гвардии, 98 расположена в центре Кирова, являясь одной из крупных в структуре Кировского клинико-диагностического центра и обслуживая более 19 200 человек.



– Так сложилось, что работа поликлиники №3 давно вышла за границы просто участковой поликлиники. За последние годы здесь сформировался крупный лечебно-диагностический центр, – пояснила **главный врач ККДЦ Софья Войтко**. *– Помимо 10 терапевтических участков и приема узких специалистов, здесь расположено амбулаторное отделение медицинской реабилитации, отделение неотложной помощи, центр здоровья и отделение профилактики, сюда пациенты приезжают на компьютерную томографию, денситометрию и физиолечение. Только с начала текущего года в поликлинику №3 совершено 92 700 посещений.*

По словам руководителя, чем больше возможностей сосредоточено в одном месте, тем больше людей ежедневно проходит через его территорию. Учитывая специфику оказания медицинской помощи, многие из пациентов поликлиники – люди старшего возраста, пациенты отделения реабилитации, то есть те, кому важно добраться до кабинета без лишних препятствий. Оборудование и специалисты обеспечивают качество помощи, а удобный и безопасный подход к зданию – ее доступность.

> НА ЭТОМ РАЗВИТИЕ ПОЛИКЛИНИКИ НЕ ЗАКАНЧИВАЕТСЯ: В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ПРОВОДИТСЯ РАБОТА ПО РАСШИРЕНИЮ ДИАГНОСТИЧЕСКИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ.

На днях территория перед поликлиникой №3 была благоустроена, площадка выровнена и засыпана асфальтовой крошкой. Вопрос благоустройства пациенты поднимали неоднократно. Решить его удалось силами администрации города при содействии **первого заместителя председателя правительства Кировской области Дмитрия Курдюмова**. На этом развитие поликлиники не заканчивается: в настоящее время проводится работа по расширению диагностических возможностей, в том числе с проведением магнитно-резонансной томографии.

– В «маяковской» поликлинике я наблюдаюсь более 20 лет и вижу, как из года в год она преображается, – поделилась **пациентка Светлана Петровна**. *– Тут работают очень отзывчивые врачи и медсестры, заведующая поможет по любому вопросу. А то, что доступ к поликлинике сейчас стал более удобным, за это отдельное спасибо.*

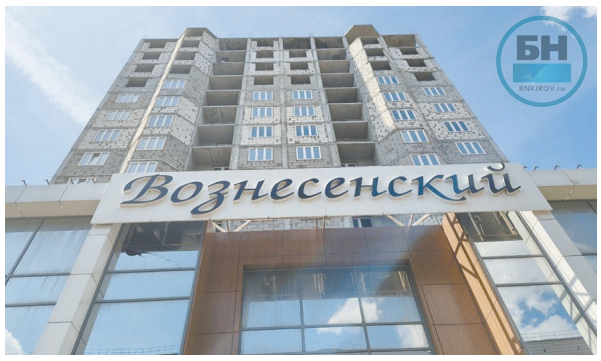
Отметим, что обновление медицинских учреждений, создание в них современных комфортных условий проводится планомерно, как в рамках национального проекта «Продолжительная и активная жизнь», так и в рамках текущей деятельности.

СТРОИТЕЛЬСТВО

Торги для «Вознесенского»

Объявлен электронный аукцион на право заключения договора о комплексном развитии территории у ЖК «Вознесенский» на улице Ленина, 31 в Кирове. Строительная готовность объекта – около 67%, проектная площадь – более 16,5 тыс. кв. метров, площадь территории – 9 409 кв. метров. Заявки принимаются до 5 ноября, проведение аукциона запланировано на 10 ноября.

В 2023 году решили проблему дольщиков: люди, вложившие средства в строительство квартир в ЖК, получили компенсации, а права на объект перешли Фонду развития территорий. Кировская область стала первым регионом России, выкупившим у фонда участок с незавершённым строительством.



Как подчеркнули в региональном Минстрое, реализация проекта позволит завершить строительство и развивать территорию в центре Кирова.

ИМУЩЕСТВО

Списание упростили

В Кировской области упростили порядок списания госимущества. Как пояснили в региональном Минимущества, ключевые изменения направлены на сокращение сроков согласования и снижение административной нагрузки на исполнительные органы.

Исполнительные органы теперь вправе самостоятельно списывать движимое имущество стоимостью менее 200 тыс. рублей без дополнительного согласования. При согласовании списания объектов недвижимости исключено требование о получении заключения финансового органа региона. Представители министерства финансов и министерства строительства Кировской области включены в состав межведомственной комиссии, рассматривающей вопросы согласования.

ЭКОНОМИКА

Экспорт вырос на 13%



За первое полугодие 2026 года внешнеторговый оборот Кировской области вырос на 13% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил почти 512 млн долларов. Об этом на заседании регионального экспортного совета сообщил председатель правительства области Михаил Сандалов.

«Мы сотрудничаем с почти 100 странами, а крупнейшие партнеры - Китай, Казахстан, Узбекистан, Беларусь и Турция», – написал Сандалов в канале Макс.

При этом он подчеркнул, что «Экспорт – это развитие экономики».

«Губернатор Кировской области Александр Соколов ставит задачу кратного роста ВРП. Без выхода на внешние рынки её не выполнить. Поэтому мы системно укрепляем экспортный потенциал и создаём для бизнеса понятные механизмы поддержки», – продолжил председатель регионального правительства.

В регионе внедрены 9 из 15 инструментов Регионального экспортного стандарта 3.0. Уже сегодня в рейтинге «Российского экспортного центра» по внедрению Стандарта Кировская область занимает 6 место в ПФО и 25 по России. На достигнутом не остановимся, продолжим улучшать наши позиции. До конца года минэкономразвития должно внедрить все 15 инструментов в полном объеме.

«Есть и другие задачи: донести информацию о мерах поддержки до предприятий, активнее привлекать бизнес к федеральным мерам поддержки и убирать барьеры», – добавил Сандалов.

Сегодня в Кировской области порядка 760 экспортёров, и почти 100 уже пользуются поддержкой.

БИЗНЕС

«Локомотив» обновят

Депутаты Кировской городской Думы единогласно поддержали концессионное соглашение на реконструкцию и эксплуатацию стадиона «Локомотив». Общий объём инвестиций превысит 376 млн рублей, из которых 143 млн – грант федерального бюджета в рамках проекта «Бизнес-спринт».



Большую работу по подготовке проекта провели правительство региона и министерство спорта. В качестве финмодели выбрано концессионное соглашение, чтобы привлечь частные инвестиции. Потенциальный концессионер, ООО «Локомотив», готов вложить более 150 млн рублей собственных средств. Соглашение заключат на 49 лет – до 2076 года.

– Реконструкция «Локомотива» станет важным шагом в развитии спортивной инфраструктуры Кирова. С таким запросом в правительство обращались активисты и депутаты. Задействуем все возможные ресурсы, чтобы у жителей района вновь появилась возможность заниматься спортом на этом стадионе. В городе появится еще один современный всесезонный объект, и это даст новый импульс развитию футбола и массового спорта, создаст комфортные условия для тренировок воспитанников спортивных школ и проведения соревнований высшего уровня, – прокомментировал курировавший разработку проекта первый зампред правительства региона Дмитрий Курдюмов.

Обновление пройдёт в два этапа. До ноября 2028 года реконструируют футбольное поле с искусственным покрытием и подогревом для круглогодичного использования, обновят беговые дорожки, трибуны и освещение, построят газовую котельную.

На втором этапе возведут здание площадью более 1 тыс. кв. метров, крытый манеж и раздевалки, благоустроят территорию. Инфраструктура останется в муниципальной собственности: на стадионе смогут заниматься ребята из спортивных секций, несколько часов в день выделят для бесплатных тренировок, а площадка сможет принимать соревнования всероссийского уровня.

ИНФРАСТРУКТУРА

«Умные» знаки на дорогах

В Кировской области на региональных трассах внедряют инновационные средства организации движения: от дорожных знаков с внутренней подсветкой до «умных» пешеходных переходов с датчиками движения. Об этом сообщили в Дорожном комитете региона.

Одной из инноваций сезона станут дорожные знаки с внутренней светодиодной подсветкой. Пилотные указатели поворота начали устанавливать на наиболее опасных участках трасс Киров – Малмыж – Вятские Поляны и Киров – Советск – Яранск.

– Такие знаки значительно лучше видны в тёмное время суток, в туман или снегопад. Они устойчивы к погодным условиям. Эта технология поможет водителям заранее замечать предупреждения и корректно выбирать скорость. Если размещение этих знаков покажет свою эффективность, мы масштабируем опыт и разместим их на других автодорогах области, – пояснили в Дорожном комитете Кировской области.

> ОДНОЙ ИЗ ИННОВАЦИЙ СЕЗОНА СТАНУТ ДОРОЖНЫЕ ЗНАКИ С ВНУТРЕННЕЙ СВЕТОДИОДНОЙ ПОДСВЕТКОЙ.

Особое внимание уделяется безопасности пешеходов и детей. До конца 2026 года в регионе полностью решат вопрос обустройства переходов вблизи школ на дорогах регионального и межмуниципального значения. По новым стандартам там устанавливают односекционные светофоры типа Т.7 с жёлтым мигающим сигналом. Очередной такой объект уже введён в эксплуатацию в Уржуме, в ближайшее время ещё 3 светофора появятся в Афанасьевском округе.



– Внедряются и высокотехнологичные решения. На автодороге Киров – Стрижи – Оричи появятся 2 «умных пешеходных перехода». Они будут оборудованы лазерной проекцией «зебры» на асфальт и табло переменной информации, связанным с датчиками движения. Система будет в автоматическом режиме предупреждать водителей о приближении к переходу или о том, что на нём находится человек, – рассказали в ведомстве.

Параллельно ведётся плановая работа по обновлению дорожной инфраструктуры. На межмуниципальных и региональных маршрутах установят и заменят 483 дорожных знака. Это сделает навигацию по трассам региона более понятной и предсказуемой для автомобилистов.

Напомним, на самых загруженных участках автодорог уже установили современные комплексы визуального дублирования сигналов светофора: 6 новых дублёров появились на Южном обходе Кирова. Ещё один комплекс установили на трассе Киров – Стрижи – Оричи в районе поворота на Дороничи.

ИНВЕСТИЦИИ

Театр ждёт инвестора

В Уржуме объявили аукцион по продаже объекта культурного наследия федерального значения «Здание театра» на улице Советской, 36. Он расположен в центре города, рядом со Свято-Троицким кафедральным собором, Вознесенской церковью и другими ОКН на улице Советской.

«Здание театра отнесено к объектам культурного наследия, находящимся в неудовлетворительном состоянии. Это позволяет новым собственникам получить такие меры государственной поддержки при инвестировании работ по сохранению объектов, как программа льготного кредитования проектов по сохранению объектов культурного наследия, оператором которой является ПАО «ДОМ.РФ», – прокомментировали в Управлении государственной охраны объектов культурного наследия Кировской области.

Начальная цена торгов 1 рубль. Проведение аукциона запланировано на 25 ноября 2026 года.

Курорт у Талицы

В Кирове на территории слободы Талица планируют реализовать инвестпроект «Выставочный посёлок и загородный курорт "Порошино"». Инициатор – ООО «ВистаСтройСервис».

Проект предполагает создание единого туристического пространства: глэмпинг с гостевыми домиками, мини-отель и СПА-центр, ресторанно-банкетный комплекс, а также рекреационную зону для отдыха.

На рабочей встрече в Агентстве инвестиционного развития Кировской области, которое курирует проект, стороны определили дальнейшие шаги. Приоритетная задача – внесение изменений в Правила землепользования и застройки Кирова. Параллельно проработают транспортную доступность и техусловия подключения к инфраструктуре.

«Проект будет реализован благодаря механизму государственной поддержки, который предусматривает предоставление земельных участков в аренду без проведения торгов», – прокомментировали в АИР.

ЭКОНОМИКА

Территория для инвесторов

На площадке Вятской ТПП бизнес и представители власти обсудили промышленную территорию «Осинцы». Говорили о перспективах, инфраструктурных ограничениях и возможностях поддержки инвестиционных проектов.

Как отметил зампред правительства Кировской области Денис Пестриков, промышленность остаётся одним из ключевых драйверов региональной экономики, а комплексное развитие территории позволяет одновременно решать задачи бизнеса и создавать комфортную среду для жителей.

«Территория развития Волково» в Слободском районе – один из перспективных для делового сообщества проектов. Здесь развивается промышленная территория «Осинцы», где работают предприятия, планирующие расширение.

Так, компания «Вятпроммаш» выпускает грузоподъёмное оборудование и намерено построить цех площадью около 7 560 кв. м, увеличив штат с 16 до 50 человек. «Новые технологии» производят такелажное и грузозахватное оборудование. На участке площадью 3 га компания построила два цеха общей площадью около 2 500 кв. м и планирует расширять ассортимент и рынки сбыта. Деревообрабатывающее направление представляет индивидуальный предприниматель Константин Самоделкин.

На территории сформирован земельный массив из восьми участков общей площадью около 8 га. В формировании площадок для будущих инвесторов участвуют СПК СХА им. Ленина, СПК «Авангард» и «Недвижимость и Бизнес». В частности, рассматриваются земельные массивы площадью около 300 га, а также участки порядка 127 и 48 га под промышленное использование.

Подход «Недвижимость и Бизнес» предполагает развитие территории, а не только предоставление земли в аренду. Доходы от аренды компания намерена направлять на благоустройство площадок, создание инфраструктуры и произ-



водственных помещений. На лето 2027 года вместе с СПК «Авангард» планирует строительство въездной группы и сопутствующей инфраструктуры общей площадью около 1 500 кв. м.

Компания GoodHouse прорабатывает комплексное развитие жилых площадок общей площадью около 87,7 га в районе Осинцев и Лузы. Проект предусматривает индивидуальную жилую застройку, дороги, инженерную инфраструктуру, а также школу, детский сад, магазин и общественные пространства.

Среди главных ограничений для предприятий – высокая стоимость подключения к инженерной инфраструктуре. Участники договорились проработать эти вопросы с ресурсоснабжающими организациями на отдельной встрече.

Обсудили также развитие дорожной инфраструктуры, в том числе дороги в направлении Осинцев, возможные модели финансирования работ с участием региональных и федеральных средств, а также бизнеса.

Министр промышленности, предпринимательства и торговли региона Евгений Соколов предложил индивидуально проработать с каждым предприятием его инвестиционный проект и возможности государственной поддержки. Для этого предпринимателям рекомендовали подготовить паспорта проектов, отражающие планы развития и потребность в финансировании. Это позволит предметно рассмотреть меры поддержки строительства производственных зданий, приобретения оборудования и запуска новых производственных линий.

НОВОСТИ КОМПАНИИ

Сотрудники «КЧХК» победили на чемпионате профмастерства

В Кирово-Чепецке прошел финал II Чемпионата профессионального мастерства Группы «Уралхим». В нем приняли участие более 60 сотрудников – победителей региональных этапов на предприятиях Группы.





Филиал «КЧХК» АО «ОХК «Уралхим» представляли девять сотрудников в трех номинациях: «Линейный руководитель на производстве», «Лаборант химического анализа», «Электромонтер по ремонту и обслуживанию электрооборудования». Также в рамках Чемпионата определили лучших среди машинистов тепловозов. Соревнования проходили на площадке Вятского автомобильно-промышленного колледжа и в филиале «Уралхим-транса».

Сотрудники филиала «КЧХК» заняли призовые места в номинации «Линейный руководитель на производстве». В личном зачете победил Евгений Возисов (цех 60), второе место занял Максим Белослудцев (цех 57). В командном зачете кирово-чепецкая команда заняла второе место.

Чтобы судейство было объективным и беспристрастным, в состав экспертной комиссии вошли представители всех предприятий. Линейные руководители выполняли задания на командную работу и коммуникацию, решали производственные кейсы и участвовали в деловых играх. Завершились состязания хакатоном – конкурсанты разработали и защитили собственные проекты перед экспертами. Электромонтеров, лаборантов и машинистов тепловозов ждали проверка теоретических знаний и практические испытания, включая работу на оборудовании и решение ситуационных задач.

Кирилл Комаров, руководитель корпоративного университета АО «ОХК «Уралхим»:

– Проведение единого чемпионата решает сразу несколько задач: объединяет команду, дает каждому сотруднику возможность расти в профессии внутри Группы и выявляет сильнейших. Победители и призеры попадают в кадровый резерв производственных площадок – так мы открываем людям перспективы для движения по карьерной лестнице.

Андрей Семенюк, директор филиала «КЧХК» АО «ОХК «Уралхим»:

– Для нас большая честь принимать в Кирово-Чепецке мероприятие такого масштаба. Мы постарались организовать для участников не только конкурсные испытания, но и насыщенную и содержательную программу знакомства с вятской землей: сотрудники посетили музей истории Хлынова, побывали на обзорной экскурсии по Кирову, а также приняли участие в интеллектуальной игре.

УПРАВЛЯТЬ БЕЗ ВЫГОРАНИЯ: КАК СОЕДИНИТЬ РЕЗУЛЬТАТ И СЕБЯ

Лариса Марфела – 25 лет главный бухгалтер крупного промышленного предприятия, эксперт по управлению персоналом. Александр Марфела – практикующий психолог с более чем 20-летним стажем, НЛП-практик, преподаватель цигун и тайчи. Сегодня они работают с руководителями, которые многого добились, но платят за это дорогую цену.

ЦЕНА ДОЛЖНОСТИ

Лариса, Александр, почему руководители, у которых есть всё, всё равно приходят к вам?

Лариса: Должность – это не только деньги и власть. Это напряжение, которого никто не видит. Руководитель не может прийти к подчинённым и сказать: «Я устал, я не знаю, что делать». Часто не может прийти к жене и сказать: «Я боюсь, что меня снимут». Он остаётся с этим один на один.

Мы работаем с человеком, который устал быть сильным. Для тех, кто уже состоялся, кому не нужна мотивация. Не нужно обучение азам. Но у них есть проблема, которую не решают ни KPI, ни тренинги, ни классический консалтинг. Это цена, которую они платят за должность.

Александр: Мы работаем не с процессами, а с человеком, который этими процессами управляет. Не «как сделать, чтобы работало», а «как сделать, чтобы работало и не разрушало». Руководитель – это не функция. Это личность, которая принимает решения, несёт ответственность и живёт под давлением. Если не работать с этой личностью, любые управленческие технологии будут давать сбой.

В чём главная системная проблема управления сегодня?

Лариса: Главный страх руководителя – потерять должность. В этом никто не признаётся, но это так. Привыкаешь командовать, привыкаешь, что тебя слушают. И вдруг появляется угроза: невыполнение плана, авария, ошибка. Тебя могут снять. Это конец всему. К этому моменту ты можешь быть в кредитах, привыкнуть жить на широкую ногу, и вдруг ты теряешь всё – и деньги, и власть. За это держатся изо всех сил. И это определяет поведение.

Александр: Отсюда всё остальное. Руководитель не доверяет команде, потому что боится, что без него не справятся. Он берёт на себя больше, чем нужно, больше, чем может сделать. Не уходит в отпуск. Не выключается дома. Через несколько лет такой жизни наступает то, что принято называть выгоранием. Хотя правильнее назвать это системной ошибкой в управлении собой. Это не усталость. Это сбой, который проявляется на всех уровнях: в работе, в здоровье, в семье.

Почему KPI, мотивация или тренинги не решают эту проблему?

Лариса: Они работают с процессами, а руководитель – это человек. Пока не решена проблема на этом уровне, любые процессы будут давать сбой. Можно обучить человека делегированию, но если он боится потерять власть, то не будет делегировать. Мы работаем не с навыком, а с причиной.

Александр: Есть ещё один аспект. Большинство руководителей привыкли решать проблемы других. Они – центр компетенций, к ним идут за ответами. Однако когда проблема касается их самих, они остаются один на один с ней. Человек замыкается. Он не говорит о том, что с ним происходит. А если не проговорить проблему, её невозможно решить. Это и есть основная точка входа в нашу работу.

Как вы действуете?

Лариса: Первое – остановиться. Это не метафора. Это первый шаг. Руководитель должен увидеть, что с ним происходит. Не «устал», не «много работы», а системный сбой. Пока он этого не осознает, ничего не изменится. Мы видим эту траекторию у большинства наших клиентов: сначала перегруз, потом потеря смысла, потом – ощущение, что ты не на своём месте. Если на этом этапе не остановиться, дальше и произойдет выгорание.

Александр: Второе – проговорить. Человек должен сам сформулировать, что с ним происходит. Не мы ему скажем, а он сам поймёт. Тогда это становится его решением, а не нашим советом. Проблема, как правило, не там, где её видят. Если надо землю копать, а он думает, что бег вылечит, бегом не вылечится. Когда он осознаёт проблему, он готов работать.

Как это выглядит на практике?

Лариса: Есть два формата. Первый – консультирование. Человек приходит с конкретной ситуацией: конфликт в коллективе, смена руководства, двойное подчинение. Мы разбираем ситуацию и находим выход. Второй – сопровождение. Это более длительная работа: идём рядом, пока человек не увидит результат. Может длиться месяц, три, полгода – зависит от задачи. Мы не привязываем клиента к себе. Наша цель – чтобы он справился сам.

ИНФРАСТРУКТУРА КАРЬЕРЫ

Семья – почему вы выделяете её отдельно?

Лариса: Семья – это не «тыл» и не «отдушина». Это инфраструктура карьеры. Если в семье нет опоры, руководитель тратит энергию не на развитие, а на преодоление



сопротивления. Если опора есть – он может больше, потому что у него есть ресурс. Когда появляется поддержка, всё меняется. Это транслируется на работу. Человек становится мягче, перестаёт бояться делегировать, у него появляется время подумать.

Александр: Мы учим не «балансу» между работой и семьёй. Баланс – это когда ты делишь время. Мы говорим о взаимопроникновении. Семья должна быть частью карьеры, а не её альтернативой. Если жена пошла в гору, а муж ставит палки в колёса, это разрушает обоих. Если у мужа дела пошли, а жена говорит: «Ты мне мало внимания уделяешь», – это тоже разрушает. Если ты наверху, ты не по пальцам бьёшь – по головам. Причём не замечаешь, что бьёшь.

Почему об этом не говорят?

Александр: Личное не любят выносить на люди. С советских времён бытует, что если ты руководитель, то у тебя всё хорошо. Жизнь удалась. Тебя идеализируют: обязан иметь семью, и там всё хорошо. А если один – не повезло. Это закрытая тема. Считается, что семья – это не про работу. А на самом деле она напрямую влияет на эффективность.

Лариса: Семейные кризисы напрямую бьют по управленческой эффективности. Это видно по коллективу. Ругается директор – скоро будет ругаться вся дирекция. А если спокоен и уверен руководитель – уверенность передаётся команде.

Что для вас результат работы?

Лариса: Когда человек перестаёт бояться. Когда он понимает, что должность – это не он. Что он может больше, чем думал. Что можно управлять без стресса, без потери здоровья и без ощущения, что жизнь проходит мимо.

Александр: Когда он начинает жить, а не выживать. Это про управленческую зрелость. Когда человек управляет не только компанией, но и собой. Когда он понимает, что счастье – это не то, что с тобой случается, а то, что ты создаёшь.

В чём ваша уникальность?

Александр: Мы практики. Не теоретики, которые сначала выучились, а потом начали применять. Мы сначала работали, потом наложили на это теорию. Практика – критерий истины. Лариса 25 лет руководит, она знает всё изнутри. Я психолог с 20-летним стажем, я знаю, как это работает с другой стороны. Многие на рынке идут другим путём: сначала теория, потом практика. У них может быть больше знаний, но у нас – больше жизни.

Лариса: И надо понимать, что мы не кадровое агентство и не психологическая консультация. Мы сплав управленческого опыта и бизнес-психологии. Мы не даём готовых решений, а идём рядом, пока человек не увидит результат.

Александр: И работаем в рамках своей компетенции. Если видим, что нужна помощь другого специалиста – направляем. Не берёмся за то, что не можем решить.

Кому это не подходит?

Александр: Тем, кто не хочет брать ответственность на себя. Тем, кто приходит за таблеткой. Её можно дать, но поможет ненадолго. На скалах цветы не растут. Сажать можно только на плодородной почве, и потом она заполнит скалы.

Лариса: Тем, кто ждёт, что кто-то придёт и всё исправит. Мы не исправляем. Мы сопровождаем. Разница принципиальная. И ещё: по этому пути в одиночку не ходят. Нужен сопровождающий. Наставник, партнёр, человек рядом. Мы сами так шли. И теперь идём рядом с теми, кто готов меняться.

Что бы вы сказали руководителю, который сейчас читает это интервью?

Лариса: Вы уже всего добились. Но если вы замечаете признаки системного сбоя – это не слабость и не приговор. Это рабочая ситуация, у которой есть решение. Главное – не оставаться с этим один на один.

Александр: Управлять без выгорания не роскошь. Это профессиональный стандарт. И к нему можно прийти. Если есть готовность работать и если рядом есть человек, который понимает, что с тобой происходит.

Лариса: Обращаться за помощью – это не слабость. Это зрелость. Сильный руководитель – не тот, кто всё тянет на себе, а тот, кто вовремя видит, что ему нужна опора, нужна помощь. Задайте себе вопрос: «Я управляю своей должностью или должность управляет мной?» Если второе – стоит задуматься.

Консалтинговое агентство «Марфела»
помогает руководителям найти опору
в себе, в команде, в семье.
8-912-827-19-79
9-953-132-16-64
marfela_consulting



Алексей Шаклеин,
сооснователь группы компаний «Rupack» («Рупак»)
(роль – финансы и окупаемость)



Максим Воронков,
генеральный директор АО «Кирово-Чепецкий хлебокомбинат»
(роль – риски)



Илья Соколов,
генеральный директор ООО «Строй Маш Киров»
(роль – производство и технологии)



Андрей Усенко,
президент Вятской ТПП, ведущий программы
(роль собственника компании)

«СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ»

РАЗВИЛКА ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Крупный контракт получен, а производственных мощностей под него не хватает. Что делать: покупать новую линию, отдавать часть заказа на подряд или искать другие варианты? А если покупать, то брать готовую китайскую сейчас или ждать предложений от российских производителей? Независимые собственники бизнеса в очередном выпуске авторской программы Андрея Усенко «Совет директоров» на радио «Киров Град» искали ответ. Подробности – в материале «Бизнес новостей».

СНАЧАЛА ПОСЧИТАТЬ

АНДРЕЙ УСЕНКО: Компания производит металлические комплектующие и узлы для B2B-сегмента в машиностроении и строительстве. Почти 15 лет на рынке, один собственник. Год назад мы выиграли крупный контракт, по которому со второго квартала следующего года заложены рост и новые объёмы. Но нынешняя мощность покрывает его лишь на 70%. Без новой технологической линии контракт самим мы выполнить не сможем либо нужно отдать часть на субподряд, что приведет к потере прибыли и контроля качества. Речь не об одном станке, а о полноценной производственной линии: её нужно купить, обучить персонал, сформировать склад запчастей, интегрировать в производство и обеспечить сервис. Времени на решение – около 90 дней.

Вариантов несколько. Первый – покупка китайской готовой линии, которую уже сейчас могут отгрузить. Второй – подождать российское оборудование с поставкой в начале следующего года. Третий – смотреть варианты на вторичном рынке, возможно, европейское оборудование с непонятной историей и сервисом. Четвертый – аутсорс, поиск того, кто поможет с недостающим объёмом. В этой развилке я сомневаюсь, поэтому позвал вас посоветоваться.

Давайте начнём с оценки ситуации в целом, а не с конкретных решений. Мне изнутри отрасли она видится одним из четырёх вариантов. Но, может быть, вы посмотрите шире. Алексей, что скажете?

АЛЕКСЕЙ ШАКЛЕИН: Сразу бить по финансам? В целом хорошо, когда предприятие берёт новые контракты и понимает, что мощности выходят на предел. Но я бы не стал сразу обсуждать покупку оборудования. Сначала надо определить, сколько дополнительного финансового потока приносит этот контракт, какую маржу мы будем зарабатывать.

Учитывая стоимость оборудования и текущие данные по нашей компании – выручка 620 млн, EBITDA (прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации – ред.) 74 млн, долговая нагрузка 95 млн), покупка может привести к финансовой нестабильности. Поэтому в первую очередь я бы посмотрел, что мы с этого будем иметь.

АНДРЕЙ УСЕНКО: С другой стороны, Алексей, если мы не закроем этот вопрос, то не сможем выполнить заказ целиком.



АЛЕКСЕЙ ШАКЛЕИН: Я не говорю, что мы не будем покупать. Предлагаю для начала сделать финансовую оценку перспектив: что нам этот действующий контракт принесёт. Сперва давайте посчитаем, а потом уже будем принимать решение, каким образом и через какие инструменты заходить в увеличение объёма.

МАКСИМ ВОРОНКОВ: Раз у меня роль оценки рисков, кроме финансовой стабильности и окупаемости я бы оценил следующее. Предприятие уже действует, линия загружена. Покрытие по контракту всего 70%. Нужно понимать: приобретение нового оборудования – это либо загрузка на постоянной основе, иначе окупаемости не будет, либо нужно считать маржу с этого контракта. Стоит ли принимать радикальные решения по наращиванию мощностей, если сделка разовая? Будет ли дальнейшая загрузка новых и старых мощностей? От этого зависит окупаемость.

Плюс риски невыполнения контракта. Любой контракт несёт обязательства, и не только моральную ответственность, но и финансовую, определенные штрафные санкции. То есть кроме нестабильности загрузки добавляем риски дополнительных обязательств, которые мы можем просто не потянуть. Нужно понимать, окупит ли этот контракт все расходы, связанные с обеспечением обязательств.

ИЛЬЯ СОКОЛОВ: Я поддержу Алексея и начал бы с оценки ситуации на предприятии. Насколько эффективно мы сегодня используем производство? Какие есть ограничения? Как мы можем их расширить и увеличить производительность нашей линии? То есть какой у нас потенциал роста, чтобы увеличить производительность под необходимый заказ.

Если приходим к выводу, что потенциала нет и мы ограничены полностью, тогда рассматриваем, как расширить производство. И здесь переходим к выбору технологического оборудования. Как производственник, я бы советовал смотреть, насколько оборудование унифицировано под наше действующее производство, насколько оно современное, чтобы быть актуальным следующие пять-семь, а может, и десять лет. И какой у него потенциал по мощности, как говорил Максим, сможем ли расширить производственные мощности в будущем, закрыть новые возможности рынка или новых клиентов.

Если оборудование приобретать нерентабельно, я бы рассмотрел аутсорсинг. При выборе аутсорсинга обратил бы внимание, сможет ли контрагент, будущий партнёр работать по нашим условиям. Это основной фактор, чтобы соблюсти технологические процессы, качество продукции и своевременность поставки.

ОСТОРОЖНЫЙ ОПТИМИЗМ

АНДРЕЙ УСЕНКО: Интересная получается ситуация: вы меня вместо обсуждения конкретных решений вернули к расчёту целесообразности. Что скажете о ситуации в контексте общеэкономического положения в стране и мире? Высокая ставка, санкционные режимы, сложности с поставками запчастей, политическая и экономическая нестабильность. Стоит ввязываться или лучше синица в руках?

АЛЕКСЕЙ ШАКЛЕИН: Важно понять намерения и получить гарантии от действующего производителя. Если учитывать ситуацию в экономике, то всегда в кризис что-то растёт и что-то падает. Если мы смотрим в ключе производства, то кто-то размещает заказ, значит, есть потенциал роста. Но, как говорит Максим, нужно понять, сможем ли мы загрузить оборудование другими покупателями. Это тоже было бы интересно оценить.

Понимаю, что у нас срок на принятие решения всего 90 дней. Я бы хотел понять, насколько отрасль хорошо себя чувствует. Насколько гарантирован этот объём со стороны заказчика. Дальше – как себя чувствуют другие клиенты в этой же отрасли. Отсюда сформировалась бы определённая картина. Дальше проговорить с клиентом: куда он смотрит, за счёт чего у него рост, будут ли дальнейшие заказы. Если я понимаю, что оборудование ставится только под этот заказ и роста дальше не предусматривает, то стоит задуматься, идти ли туда. Конечно, можно еще на цифрах попробовать поораскладывать.

АНДРЕЙ УСЕНКО: Тогда мы как раз уйдем в конкретику. Максим, что думаете в контексте общеэкономической ситуации, непредсказуемости, турбулентности?

МАКСИМ ВОРОНКОВ: Здесь ролями мы с Алексеем, похоже, поменяемся. Скажу больше о финансах, нежели о рисках. Мы наблюдаем инфляционные процессы во всём мире. Так как мы занимаемся металлоконструкциями, комплектующими, узлами, металл сегодня довольно нестабильный товар. С учётом всех санкций, запретов, разрешений, изменений направленности рынков сбыта нужно понимать, что спрос может упасть буквально завтра, ситуация может измениться. Для нас это будет дорогое удовольствие.

А если спрос будет развиваться, будет развиваться и предложение. Соответственно, тогда экономически целесообразно рассматривать его в контексте. Если считать, что у нас всё хорошо в России, мы выдержали все санкции, то строительство и машиностроение должны быть

в позиции роста. Скажу так: за стабильностью идёт стагнация. Если не движешься вперёд, то движешься назад. Поэтому нужно двигаться вперёд, но в текущих реалиях нужно более прагматично оценивать перспективу.

ИЛЬЯ СОКОЛОВ: Исходя из перспективы, я бы тоже оценил долю рынка нашего предприятия. Действительно, есть серьёзный спад у всех, но активность на рынке сохраняется. Если у нас есть возможность и потенциал, производство в какой-то момент увеличится – это тоже положительно. Даже при падении спроса есть клиенты, которые готовы приобретать продукцию. Всё зависит от того, какую мы хотим иметь маржинальность и загруженность, насколько мы гибкие. Чем гибче мы, чем точнее работаем с клиентом, чем больше ценностей предоставляем, тем у нас больше возможностей. Но основное, ключевое на сегодняшний день, считаю, – это гибкость нашего производства.

Потенциал как со стороны производственника я вижу в двух вещах: внутренние силы, резервы, и внешнее – партнёрство и расширение. Глядя на внешние рынки и взаимодействие с поставщиками оборудования, например, из Китая или Турции, на сегодняшний день есть понимание, что люди готовы с нами взаимодействовать. Даже у Европы, может быть, желание есть, но это физически невозможно. Даже не с нашей стороны, а со стороны, так скажем, наших оппонентов. А в целом мир тружеников, производственников объединяющий и взаимно поддерживающий.

> *«Сначала надо определить, сколько дополнительного финансового потока приносит этот контракт, какую маржу мы будем зарабатывать».*

АВАНТЮРИЗМ ПРОТИВ ЦИФР

АНДРЕЙ УСЕНКО: Сейчас немножко отвлечённый вопрос задам: а есть вообще место лёгкому авантюризму в принятии решений? Когда есть драйв: поставить новую линию, запустить, расшириться. Когда рациональные размышления начинают, так скажем, подтачиваться иррациональными: «я стану больше». Есть место таким мыслям?

АЛЕКСЕЙ ШАКЛЕИН: Опять же, стану больше в чём? Количество станков, которые потом могут превратиться в железо и железа станет больше? В любом случае авантюризм и желание стать крупнее должны быть. У предпринимателя это ключевой фактор, это течёт в наших жилах. Но классно, когда ты ещё посчитаешь это всё, и у тебя это подкреплено цифрами, и ты идёшь с твёрдой почвой под ногами. На мой взгляд, это более твёрдая позиция предпринимателя, который умеет считать деньги, готов вписаться в любой проект и для которого не существует «нет». И эмоции, и цифры.

АНДРЕЙ УСЕНКО: Максим, а хочется вот так взять и рискнуть?

МАКСИМ ВОРОНКОВ: Ну давайте начнём с того, что мы забрали контракт, который физически не можем обеспечить. Это уже авантюра, в которую мы ввязались. Так что, думаю, я ответил на этот вопрос.

ИЛЬЯ СОКОЛОВ: Мне очень нравится, когда наши продавцы верят в нас больше, чем производственники в своё производство. Авантюризм – это больше к продавцам, которые взяли этот контракт. А производственники, как всегда, желают, чтобы всё стабильно работало и качественно выпускалось. У производственников авантюризма гораздо меньше, больше прагматизма. Мы всё-таки думаем цифрами и считаем цифрами. Но потенциал и запас производственных мощностей нам нужен в любом случае – на случай внезапного роста или ещё каких-то обстоятельств. 20–30% – это оптимальный запас прочности на производстве. Резерв, чтобы был.

НУЖНЫ ЛИ КОНСУЛЬТАНТЫ

АНДРЕЙ УСЕНКО: В большинстве случаев предприниматель сам принимает решение: считает, ориентируется на ощущения, что-то ещё. Но здесь речь о серьёзной по меркам компании сделке. Надо ли прибегать к консалтингу? Позвать специализированную компанию, попросить всё рассчитать, проанализировать, дать выкладки, сформировать доклад, заплатить за это денег. И то ли успокоиться, то ли еще больше озадачиться? Вы как предпочитаете действовать? Есть смысл звать консультантов?

АЛЕКСЕЙ ШАКЛЕИН: Я бы не стал. Если есть производство и мы умеем считать, вопрос в том, насколько финансовая грамотность у тех же финансистов на производстве. Если мы оцениваем её в 8–9 из 10, можно посчитать самостоятельно. Если грамотность низкая, нет отчёта о прибылях и убытках, баланса, нет возможности посчитать инвестиционный план, окупаемость – конечно, лучше обратиться к специалистам.

Либо, мне кажется, было бы хорошо обратиться к бизнесменам: с ними проговорить, как они такие решения принимают. Я называю это «обстучаться». Обстучаться об них и сказать: «Ребят, как вы принимаете решение?» Для этого есть предпринимательские клубы – там проговорить и получить экспертизу. Может быть, даже после того, как сами сделали решение, прийти и сказать: «Давайте вместе посмотрим». Не просто попросить, чтобы сказали «всё хорошо», а найти две-три ошибки или два-три возражения, почему я не должен в этот проект идти.

АНДРЕЙ УСЕНКО: Примерно то, что мы делаем сейчас. Мне нравится эта фраза, только я говорю не «обстучаться», а «подумать об кого-то». Можно я об тебя подумаю – и ты разговариваешь, и у тебя свои мысли возникают. Максим, есть смысл консультантов подключать?

МАКСИМ ВОРОНКОВ: У любой авантюры есть база – это ощущение того самого предпринимателя: идти или не идти, рисковать или не рисковать. Что касается консультантов, они могут выдать крупный доклад, талмуд, расписанный вдоль и поперёк. И малейшее отклонение от этого плана несёт за собой определённые риски.

С учётом нашей ментальности и рынка, на котором работает предприятие, человеческий фактор никто не отменял. Соответственно, всё может пойти далеко не по плану, и все эти дорогостоящие мероприятия в виде подсчётов и планирования могут накрыться медным тазом. Имеет ли смысл, если в принципе наши действия, решения основаны именно на чуйке?

АНДРЕЙ УСЕНКО: То есть всё-таки ориентируемся на себя?

МАКСИМ ВОРОНКОВ: Ориентируемся на себя, потому что в альтернативе мы просто ищем подтверждение за свои же деньги, ищем подтверждение нашей правоты.

АНДРЕЙ УСЕНКО: И снимаем с себя ответственность.

МАКСИМ ВОРОНКОВ: По сути, отчасти да.

АНДРЕЙ УСЕНКО: Илья, с точки зрения производственника – уже не по финансам, не по цифрам. Есть смысл к кому-нибудь обратиться?

ИЛЬЯ СОКОЛОВ: Да, считаю, есть смысл обратиться к людям, которые умеют оцифровывать производство, чтобы понимать в цифрах производственные циклы, какие изделия мы производим впустую на склад, какие больше востребованы. В будущем, думаю, с развитием искусственного интеллекта будет востребована интеллектуализация на производстве, когда ИИ будет помогать планировать производство, размещать заказы в снабжении, настраивать сотрудничество, исключая человеческий фактор.

Для самого производства нам важно, чтобы специалисты-консультанты со стороны посмотрели по бережному производству, как у нас всё организовано, настроены ли системы 5С, где ограничения, где эффективность и возможности. Порой насмотренность внешнего специалиста может помочь. Но это всё будет работать только в том случае, если сам собственник будет участвовать в этом активно, вникать и разбираться. И все производственники поддерживали в этом собственника, понимали, для чего это нужно. В других случаях деятельность консультантов не приведёт к успеху.

АНДРЕЙ УСЕНКО: Вы согласны, коллеги, насчёт включённости собственника в эти процессы?

АЛЕКСЕЙ ШАКЛЕИН: Это вопрос очень дискуссионный. По идее, да, в зависимости от уровня вопроса. Если уровень высокий, конечно, да. А если какая-то операционная работа, я думаю, главный инженер способен с другим инженером списаться, обменяться мнениями и самостоятельно улучшать процессы. Я считаю, что определённая самодостаточность производственников должна быть.

КИТАЙ, РОССИЯ ИЛИ ПОДРЯД

АНДРЕЙ УСЕНКО: Мы обсуждаем, что делать с производством: покупать новую линию, и если покупать, то где. Вот очередная развилка: если всё-таки идти в покупку – брать китайскую линию сейчас или смотреть на российского производителя? В том числе с точки зрения некоего патриотического отношения к нашей промышленности. Ваш опыт что говорит? В какую сторону смотреть?

АЛЕКСЕЙ ШАКЛЕИН: Если мы уже идём в ветку приобретения оборудования, я за то, чтобы предприятие развивалось, но при этом, чтобы посчитать деньги. За китайское оборудование цена более-менее адекватная, но я бы предусмотрел риски. Дальше – стоимость владения: сколько нужно будет запасных частей, какие держать, как устроен сервис. Важно посмотреть срок поступления и пусконаладки китайского оборудования. Если мы в ноябре принимаем решение, срок переходит чуть ли не на третий квартал. А обеспечить заказ нужно во втором квартале.

Поэтому я бы в любом случае сейчас проводил аудит производств, чтобы зарезервировать мощности и по аутсорсингу – куда-то переразместить первые заказы. И дальше посчитал, насколько нам необходимо приобретение линии, потому что долговая нагрузка увеличивается. Плюс посчитать, сколько денег мы будем зарабатывать больше.

МАКСИМ ВОРОНКОВ: Соглашусь с Алексеем. Сегодня фабричный Китай производит достаточно качественное оборудование, они хорошо добили своё машиностроение. По срокам интереснее, плюс сухопутная граница, нет сложностей с логистикой. И, конечно, цена вопроса.

Однако я бы рассмотрел два сценария. Первый – покупка китайского оборудования, но такого, чтобы специалисты, которые могли бы заниматься наладкой и ремонтом, были квалифицированы именно на территории России – для оперативности. Но параллельно с рассмотрением контракта на приобретение линии вести переговоры с производителями, которые могли бы подстраховать.

Есть второй сценарий. Первый работает, если у нас есть перспектива дальнейшей загрузки после окончания этого контракта. Если её нет, проще и логичнее закрыться аутсорсом за счёт своей маржинальности, пусть даже вполовину. Мы заработаем меньше, зато заработаем, исполним и не понесём репутационных рисков. Хотя бы заработаем на 70% того, что и так обеспечиваем.

ИЛЬЯ СОКОЛОВ: С точки зрения производственника я бы обратил внимание на несколько вещей. Первое – посмотреть линию технологически визуально: как она работает, что выпускает здесь в России, какой результат. Не только в России, возможно, даже по миру поездить – в тот же Китай можно съездить свободно. Второе – насколько она современная, актуальна следующие 5–7, а может, и 10 лет, чтобы не менялась сама технология. Потому что конкуренты могут через год-два перепрыгнуть и получить более технологичное оборудование. И третий фактор – возможна ли унификация с нашим действующим производством. Не просто построить новый цех, а расширить производство так, чтобы оно было унифицировано, чтобы ограничить количество запчастей и простоев на ремонт и обслуживание.

> *«За стабильностью идёт стагнация. Если не движешься вперёд, то движешься назад».*

МАКСИМ ВОРОНКОВ: Да, ещё хотел заметить: мы рассматриваем идеальную ситуацию, когда оборудование приходит в срок, без проблем и сразу работает. Давайте не забывать про человеческий фактор и производственный брак.

АНДРЕЙ УСЕНКО: Коллеги, спасибо. Я с большим интересом выслушал всё, что вы сказали. У этого вопроса, как и у любого на программе «Совет директоров», нет правильного ответа. Важно ориентироваться на то, что чувствуешь внутри, и на то, как работаешь с цифрами.

Но такой расширенный взгляд всегда помогает принять более правильное решение, чем когда ты ориентируешься на него один. Именно для этого мы и собираем совет директоров.

Анастасия Белова.

ПРОБЛЕМА ЖДЁТ РЕШЕНИЯ

«Нам больше не к кому обращаться»

Деревянный четырёхквартирный жилой дом на улице Воровского, 4 в Зуевке местные жители называют «пороховой бочкой». И не преувеличивают. Рядом с ним, через забор, другие постройки из дерева, гостиница, торговый центр и газовое оборудование. А во дворе огромная свалка легковоспламеняющихся отходов: картон, ящики, резина и даже промышленные катушки у забора. Свалка растёт, а проблема не решается. В ответ на обращения жителей приходят отписки. Подробности в репортаже «Бизнес новостей».

СОР ИЗ ИЗБЫ

С улицы свалка видна издали, хоть двор двухэтажного дома и огорожен высоким деревянным забором. Хаотичные горы картона, досок, упаковки от бытовой техники по всему двору. Вблизи картина не лучше. За забором, вдоль тротуара ко входу в дом, тоже картон, но уже в виде набитых хламом коробок. Тут же листы фанеры, ветошь, пластиковые коробки, разбухшие пакеты, что-то похожее на матрац, резиновые покрышки, части старой мебели… Высота этих «красот» с одной стороны наполовину заваленного тротуара не меньше человеческого роста. С другой – ниже, но вплотную к деревянным стенам дома.

До газорегуляторного пункта, что стоит позади, отсюда несколько метров.

«Первая куча появилась года три назад, и всё время растёт. Я видал свалки, но не в таких масштабах. И главное, никто не реагирует», – говорит местный предприниматель Анатолий Лесков. По его словам, женщина, которая свозит мусор во двор, уже сожгла один дом. «Сюда её поселили. И вот она снова занимается тем же самым», – добавляет Лесков.

Его магазин стоит по соседству, позади дома.

Перед входом на территорию хлам «переполз» за забор, лежит вдоль обочины городской дороги. «Тут, кстати, мусора убыло, раньше стояли кухонные гарнитуры из ДСП. Смотри, даже промышленные катушки откуда-то прикатила. Люди всё это видят. Чиновники по этой дороге ездят и всё видят. У городской дороги есть обочина, городская линия, которую захламляют», – продолжил собеседник.



Двор завален легковоспламеняющимися предметами. Вокруг деревянные строения. Все фото сделаны 21 октября 2026 года.

ЦЕПОЧКА РИСКА

Рядом с домом, метрах в 20–30, через деревянный забор и сарай стоит ещё один деревянный дом. Его раньше для бизнеса использовал участник СВО. Дальше по цепочке ещё одна «деревяшка». Заброшенная, полуразвалившаяся. Брёвна рассыпаются. В метре от «заброшки» газовый шкафной регуляторный пункт (ШРП – узел, который снижает давление газа). Тут же торговый центр и двухэтажная гостиница.

«Смотри, брёвна из заброшки вываливаются. В любой момент, хоть под тяжестью снега, всё может рухнуть на газовое оборудование. Я уже к газовикам обращался. Сам нашёл адрес хозяина, всё им отдал. Если ты скажешь, что такое везде, не только у нас… Вставай сюда, на деревянный ящик. Вот ШРП, вот магазин, вот люди живут. Как так-то? Ты в шоке?» – эмоционально комментирует предприниматель.

Он на несколько секунд замолкает и добавляет уже тише, но жёстче. «Спичку кинь на эту кучу мусора – сразу же всё вспыхнет. И по цепочке: на забор, сарай, соседний деревянный дом. Далее на заброшку рядом с газом. Не дай Бог, конечно. Люди же здесь живут. Кто за это ответит? Ответа нет. Как нет его и у тех, кто живёт в доме».

– А с жильцами разговаривали? – спрашиваю.

– Разговаривали. Они ищут к кому обратиться. И на сына моего выходили, он парень активный, сейчас депутатом окружной думы стал. Говорят: «Куда ещё писать-то? Мы уже замучались». Я их понимаю. Страшно же здесь, как на пороховой бочке.

– А жильцы престарелые, наверное?

– Нет, есть и работающие люди.

– Пошлите, с жильцами поговорим.

«УДАЛЯЙ БЫСТРО»

Разговор ведём на муниципальной дороге, у входа в дом. Из дома послышался лай собаки. Незлобно заливается секунд тридцать.

Через короткое время слышим крики: из дома выбегает худощавая женщина, на вид в возрасте. Первым делом она плотно прикрывает за собой общую дверь.

– Хватит фотографировать!

– Это разве запрещено?

– У меня видеокамера сни-



Мусорная свалка перед входом в дом. Основную кучу не скрывает даже забор.



Тот самый дом в Зуевке, на Воровского ,4.



«Добраться до общего входа в дом можно по оставшейся части заваленного тротуара. Мусор примыкает к зданию.

мает. Хватит фотографировать! Че забыла здесь? Мне сказали, что посторонние не должны меня тут фотографировать. Удаляй быстро!

– Я вас не фотографирую.

– Я вижу, че вы делаете. Удаляй!

– А вы кто?

– Удаляйте! У меня письмо пришло. Я написала одно письмо. Я ответила на письмо. Удаляйте!

– Руками меня не трогайте.

– Вы кто такая?

– Журналист.

– Вы кто такая?

– Журналист, – повторяю я.

– Вот и удаляйте. Вы ещё причину не знаете. Я сказала: пошла отсюда.

Собака ещё какое-то время лает, потом затихает.

Раз приехала, хотела побеседовать с жильцами. Поняла, что с этого входа не стоит. Есть вход с другой стороны. Зашли. Анатолий позвонил в дверь. Тишина. «Может, одеваются, а может, и боятся, не хотят связываться. Может, конечно, и на работе», – коротко комментирует он.

– Не понимают, похоже. Не понимают! – услышали рядом крик.

Женщина вышла с мешком мусора и понесла его в городской контейнер. Коротко бросила, что «я уже половину отправила, что ещё надо?»

Дальнейшее не для публикации.

ВАШЕ ОБРАЩЕНИЕ РАССМОТРЕНО

«Много раз говорил и с чиновниками, и с контрольно-надзорными органами. Недавно ко мне приезжал глава района Родыгин, просил автовышку для мурала. Снова спросил его: что там с кучей? Он только руками развёл. А с главой города даже говорить бесполезно: он несколько лет с приставкой и.о., так и говорит – я исполняющий обязанности. И официально писали, смотри. Сын писал, Максим, у меня нет на это времени», – продолжил Лесков.

В одном из обращений через Госуслуги чётко сформулирована проблема, приложены фото по дому на Воровского, 4: «У дома хранятся легковоспламеняющиеся материалы. Создаётся пожароопасная обстановка. Прошу принять меры по правилам хранения на основании постановления Правительства от 16.09.2020 № 1479».

Как следует из статуса запроса от 9 апреля текущего года, обращение направлено в администрацию Зуевки и Зуевского района. «С жителем проведена профилактическая беседа, житель пообещал в ближайшее время навести порядок и убрать легковоспламеняющиеся предметы. Благодарим за обращение и интерес к вопросам благоустройства. Будем рады за оценку работы над обращением», – говорится в ответе.

Ещё одно обращение связано непосредственно с разваливающейся деревяшкой рядом с газовым оборудованием в районе дома на Воровского, 4: «Деревянный дом создаёт опасность для газового ШРП, находясь в непосредственной близости и наклонившись в сторону ШРП. Администрации поселения просьба найти собственника и обязать его убрать его». «Ваше обращение направлено профильным специалистам для решения вопроса. Благодарим за обращение. Будем рады за оценку работы над обращением», – говорится в ответе за подписью замглавы администрации Зуевского городского поселения Дмитрия Баграка.

В мае пришёл ответ и от прокуратуры на запрос по соблюдению требований законодательства в сфере пожарной безопасности. После перечисления юридических норм и участия в этом муниципалитета в нём отмечается, что «складирование горючих отходов, в том числе автомобильных шин и древесных остатков, создаёт угрозу возникновения пожара, а также способствует его быстрому распространению, что нарушает требования пожарной безопасности и создаёт угрозу причинения вреда жизни и здоровью граждан, а также их имуществу».

Ссылается прокуратура и на правила внешнего благоустройства, утверждённые решением Зуевской городской думы. «Вместе с тем прокуратурой района установлено, что в нарушение требований указанных Правил благоустройства на территории



«Заброшка» по соседству с домом, в метре от ШРП: конструкции практически нависают над газовым оборудованием.



Ещё один полуразвалившийся деревянный дом стоит в нескольких метрах от ШРП. Двери в здание открыты. Это уже на другой улице.

ПОХОЖИЙ СЦЕНАРИЙ

«ДОМ, КОТОРЫЙ НЕ РАЗОБРАЛИ»

Ещё один деревянный двухэтажный дом стоит на другой улице. Доступ к нему открыт: дверь не заперта, внутри пусто. Снаружи та же картина, что и на Воровского: в нескольких метрах от дома газовое оборудование. Рядом, на К.Маркса,49, торговый центр.

«Дом брошенный, нежилой, городской. Обращался к прокурору три года назад. Отписались, что дадут команду мэру, пусть занимается. Вторая отписка: тендер не могли выиграть, кто будет разбирать. Потом нашли – дорого, и так далее. Так и стоит. Никому нет дела до того, что он рядом с газом. А вспыхни – и по цепочке пойдёт так же: на газ, на торговый центр. Тут никто не живёт. Всё нараспашку. И так – третий год», – говорит Анатолий Лесков.

городского поселения допускается размещение отходов и материалов вне специально отведённых для этих целей мест». И далее: «вблизи дома № 4 по ул. Воровского г. Зуевка выявлено несанкционированное складирование картонной упаковки, относящейся к легковоспламеняющимся материалам». По результатам проверки «в целях устранения нарушений» в адрес и.о. главы поселения внесено представление.

«Там написано, что о результатах рассмотрения вы будете дополнительно уведомлены прокуратурой района. Больше ничего нет», – говорит Лесков. И добавляет: «Вот прокурор написал на моё заявление, что там свалка. Дату видишь какую? Май 2026 года. Скоро снова будет май 2027-го. Дальше-то что?»

Обращался Лесков и в районное МЧС: «Лично туда ездил, разговаривал. Мне так и говорят, что не можем ничего сделать с этой женщиной. А нам какая разница, если есть риск для других людей, в том числе её соседей? Я так и говорю: пущу вас через свою территорию, вывозите всё. Какие проблемы-то? Придомовая территория не её личная, земля городская. Просто не хотят».

НЕСОСТОЯВШАЯСЯ КОМИССИЯ

Осенью через Информационный центр СК России по Кировской области написали обращение в следственные органы. Ответ пришёл от администрации Зуевского района. «По информации и.о. главы Зуевского городского поселения 27.10.2026 состоится заседание административной комиссии при Администрации Зуевского городского поселения, на котором будет рассмотрен вопрос о захламлении придомовой и прилегающей территории жилого дома № 4 по ул. Воровского г. Зуевка», – говорится в ответе за подписью главы района Андрея Родыгина.

Накануне, 26-го октября, Лесков сказал во время звонка: «Подождём результата, вдруг что-то и решится. Хотя сомневаюсь. Опять скажут: заявление принято, вопрос рассматривается, будем решать…»

Вечером 27-го позвонил снова: «Комиссия не состоялась. Сказали, что женщина не пришла, будем на следующей неделе пытаться провести. Нам просто уже больше не к кому обращаться. Пиши, сколько ещё ждать-то?»

Формально всё на своих местах. Прокуратура нарушение подтвердила. Власти о проблеме давно знают. Администрация комиссию назначила. С жительницей ещё в апреле беседу провели, она пообещала навести порядок. Порядка нет. Есть свалка.

О другой назначенной комиссии на момент сдачи номера в печать известно не было.

«Хотелось бы, чтобы материал и в МЧС попал. Были отписки, но воз и ныне там. Вопрос к МЧС и власти простой: сколько ещё нужно обращений, представлений и комиссий, чтобы горючие отходы убрали от газового оборудования?» – резюмировал Анатолий Лесков.

Анастасия Белова.



ГРОМКОЕ ДЕЛО

Новые фигуранты

По группе «Дело и Деньги» возбуждено еще два уголовных дела: по ст. 173.2 УК РФ (незаконное использование документов для образования юридического лица или ИП).

А именно – предоставление документов, удостоверяющего личность, или выдача доверенности для регистрации подставного лица. Об этом сообщил «Источник Онлайн».

Фигурантами новых дел по КПК стали два человека.

Первый – Михаил Шубин. С 15 января 2026 он являлся председателем КПК «Активфинанс», в настоящее время в реестре внесена пометка о недостоверности руководителя, с 2012 года имеет ИП по строительству жилых и нежилых зданий.

Второй – Александр Бабин. С 3 марта 2025 года являлся председателем КПК «Поволжье» в Кирово-Чепецке, также в реестре внесена пометка о недостоверности руководителя, с 15 сентября зарегистрировано ИП в сфере рекламных агентств и агентств недвижимости.

«Статья предусматривает наказание как за предоставление документов для регистрации подставного лица, так и за приобретение документа для данных целей. Таким образом, можно ожидать, что еще одно дело будет заведено и в отношении тех, кто был организатором данного процесса», – отмечает издание.

> *Производства открыты в отношении номинальных руководителей.*

Также коллеги пишут, что по данным на 21 октября по уголовному делу КПК «Дело и Деньги» от граждан было подано более 7000 заявлений о хищении денег. На эту дату статус потерпевших (вызваны на допрос следствием, вынесено постановление) был присвоен 1069 лицам. Сумма ущерба этого числа потерпевших составляет 1,2 млрд рублей.

«Общая сумма ущерба всех 7000 потерпевших – более 4 млрд рублей. Более точная сумма и число пострадавших станут известны после обработки всех поданных заявлений», – добавляют коллеги.

ИСТОРИЯ

ОТ ТРАКТИРОВ ДО КОНДИТЕРСКИХ: КАК ЕЛИ НА СТАРОЙ ВЯТКЕ

В дореволюционной Вятке можно было пообедать за несколько копеек, заказать кофе с лимонным соком и коньяком или отправиться в ресторан, где выступали артисты. При этом трактиры служили не только местом для еды: здесь встречались, обсуждали новости и даже проводили деловые переговоры. Об истории гастрономии города рассказывает выставка «Кушать подано-с... Культура гостеприимства»12+, открывшаяся в Приказной избе.

Экспозиция разместилась в двух залах и знакомит посетителей с заведениями общественного питания конца XIX – начала XX века. Здесь воссоздали интерьеры кондитерских, кофеен, ресторанов и трактиров, а также представили подлинные предметы быта, посуду, самовары, музыкальные инструменты и сохранившиеся свидетельства работы старых предприятий.

У выставки есть особая связь с местом, где она открылась. Приказная изба сама хранит историю вятского общественного питания. До революции в здании на протяжении многих лет работали трактирные заведения разных хозяев.



СЕМЬДЕСЯТ ВИДОВ ПИРОЖНЫХ И СОБСТВЕННЫЕ РЕЦЕПТЫ

Отдельная часть выставки посвящена вятским кондитерам. Один из них – Станислав Якубовский, который начинал с небольшой булочной, а затем превратил её в полноценное производство. Для предприятия он закупал в Европе тестомесильные машины. Помимо хлебобулочных изделий, здесь выпускали пирожные и шоколад.

Ассортимент кондитерской Якубовского насчитывал около 70 видов пирожных. Предприниматель уделял внимание и свежести продукции, и отношению к сотрудникам. «Вы можете себе представить? 48 видов шоколадных конфет, причем эти конфеты были настолько хороши, что их поставляли в Петербург... Так сложилось, что у Станислава Якубовского не было детей, поэтому своё состояние он разделил наполовину. И три тысячи (представляете по тем временам?) в качестве поощрения получили его сотрудники, а остальная половина была отдана на развитие учебных заведений Вятки», – рассказала экскурсовод.

Среди других известных кондитеров Вятки был Тимофей Франжоли. Он разрабатывал собственные рецепты, а особой популярностью пользовались его шоколадные изделия и слойки. На выставке можно увидеть сохранившиеся упаковки и этикетки тех лет.

КОФЕ С ЛИМОНОМ И КОНЬЯКОМ

Кофейни в Вятке были не просто заведениями, где можно было выпить горячий напиток. Они становились местами встреч для интеллигенции и чиновников. Одну из первых городских кофеен связывают с предпринимателем Карлом Калиновским польского происхождения. Она располагалась на Московской улице, в доме купца Рязанцева. «Эта кофейня стала не просто местом, где можно покушать, а превратилась в настоящий культурный центр», – отметила сотрудница музея.

Калиновский не ограничивался привычными напитками и придумывал собственные рецепты. Ему приписывают создание напитка под названием мазагран. «Все рецепты Карл Калиновский хранил в тайне, чтобы конкуренты не могли ими воспользоваться. И он придумал напиток мазагран, это подслащённый кофе, разбавленный водой. Туда добавлялся сок лимона и для аромата несколько капель коньяка. Этот мазагран пользовался большой популярностью», – объяснила экскурсовод.

В 1915 году в том же доме открылась кофейня-столовая «Кавказ», принадлежавшая дагестанскому ресторатору Зейнетдину Бек-Султанову. Со временем ресторан переезжал в разные части города. «Жителям Вятки он запомнился не только тем, что там было вкусно. Так как Зейнетдин Бек-Султанов был мусульманином, в церковные праздники и посты ему не запрещали торговать спиртным. И впервые именно в его ресторане горожане смогли увидеть танец живота» – поделились в музее.

> *В отличие от трактиров и более доступных заведений, рестораны ориентировались прежде всего на состоятельную публику.*

РЕСТОРАНЫ С АНАНАСАМИ И ЖИВОЙ МУЗЫКОЙ

В отличие от трактиров и более доступных заведений, рестораны ориентировались прежде всего на состоятельную публику. В России они появились в начале XIX века и поначалу часто открывались при гостиницах. Работали такие заведения с учётом распорядка жизни аристократии. Открывались, как правило, не раньше четырёх часов дня.

Чтобы привлечь посетителей, владельцы уделяли большое внимание интерьерам. В ресторанах устанавливали огромные зеркала, размещали экзотических птиц и тропические растения. Посетителям предлагали не только еду, но и развлечения.

Один из таких ресторанов принадлежал шведскому предпринимателю Акселю Пуссету. Его ресторан и гостиница «Стокгольм» находились на улице Спасской. Здесь можно было попробовать необычные для вятской публики продукты, в том числе ананасы, а посетителей развлекали цыганскими песнями и канканом.

«При Пуссете, когда этот ресторан принадлежал ему, официанты ходили практически в тех же костюмах, что и посетители. Это чёрный фрак, лакированные туфли, белоснежные рубашки. И часто их даже путали с посетителями», – рассказала экскурсовод.

Свою историю имел и ресторан «Париж», располагавшийся на улице Герцена. По словам экскурсовода, именно там впервые в городе стали показывать кино. Позднее в том же здании открылось заведение товарищества Шнейдера: интерьер изменили, стены украсили живописью, а для посетителей установили три бильярдных стола.

ОБЕД ЗА НЕСКОЛЬКО КОПЕЕК

В соседнем зале выставка переносит посетителей из дорогих ресторанов в более доступный мир трактиров и уличной торговли. Здесь можно узнать, где питались горожане с разными доходами и сколько им приходилось тратить на еду.





1 ноября 2026 г.
№ 41 (902)
Бизнес новости в Кирове

Одним из вариантов были так называемые обжорки – точки уличного питания. За пару копеек здесь можно было получить простую еду, например суп на костях или пирожки с ливером. «Вопреки расхожему мнению в обжорку ходили не только бедные. Чиновники тоже любили посещать подобные заведения, причем там для них были блюда подороже. Например, ветчинно-рубленая колбаса, килограмм которой стоил 60 копеек», – рассказали во время экскурсии.

Другой формат появился благодаря обществам трезвости. В конце XIX века в Вятке стали открываться чайные-читальни, где посетители могли выпить чаю, перекусить, почитать газеты или послушать новости. За несколько копеек им предлагали чай и пирожок, а в некоторых заведениях проводили занятия, помогавшие освоить ремесло. «В Вятке у городской управы не было каких-то дополнительных средств на открытие библиотек, и они решили соединить чайную и библиотеку. И вот на Вятке появились интересные учреждения, они так и назывались – чайные-читальни», – поделилась экскурсовод.

ставлены изделия вятских мастеров, в том числе самовары разных форм.

В производстве самоваров были известны братья Поповы из Слободского, а также другие местные династии. По словам экскурсовода, существовало до 150 разновидностей форм самоваров. Их могли называть по внешнему виду, например, самовар-ваза или самовар-банка. «Наши вятские самовары-банки пользовались очень большой популярностью. Четыре брата, каждый изготавливал самостоятельную деталь вручную, и в результате самовары получались такие качественные», – отметила экскурсовод.

Стоимость изделий тоже зависела от формы и сложности изготовления. Самовар мог стоить 25 рублей и дороже.

ГАРМОНЬ, КОТОРАЯ ПРОСЛАВИЛА ВЯТСКОГО МАСТЕРА

Музыкальная часть экспозиции посвящена гармонистам и мастерам, которые совершенствовали инструменты. По словам экскурсовода, в Вятке работало около 600 мастеров-гармонщиков. Среди них



СКОЛЬКО СТОИЛ ОБЕД В РЕСТОРАНЕ

На выставке можно не только узнать, что подавали в заведениях, но и сравнить расходы посетителей с их заработками. Правда, отдельные ценники на блюда не сохранились, известна стоимость лишь некоторых обедов. В дорогих ресторанах «Стокгольм» и «Европейский» обед мог стоить от пяти до 15 рублей. Для сравнения: низшие чиновники канцелярских служб получали около 15 рублей в месяц. Такие расходы были им практически недоступны. В трактирах цены были ниже. Например, обед из супа, картофеля, котлет, каши и напитка стоил 1 рубль 73 копейки. Другой вариант – борщ, рыба и блины с вареньем – обходился в 3 рубля 62 копейки.

При этом заработки сильно различались в зависимости от занятия. Неквалифицированные рабочие, дворники и грузчики могли получать от 20 до 35 рублей в месяц, а квалифицированные рабочие – от 75 до 120 рублей.

САМОВАРЫ НА ЛЮБОЙ ВКУС

Культура гостеприимства складывалась не только из еды. В трактирах звучала музыка, а чайные и столовые были немыслимы без самоваров. На выставке предбыли те, кто не просто ремонтировал инструменты, но и менял их устройство, добиваясь другого звучания.

Один из примеров – Данила Нелюбин из села Истобенского. Он научился играть на гармони, а затем стал разбираться в её устройстве и самостоятельно совершенствовать инструмент. В частности, вместо семи клавиш сделал 12, а также изменил материал голосовых планок. После этого гармонь стала звучать ярче.

Другой сюжет связан с Иваном Сунцовым и концертиной – шестигранным музыкальным инструментом, который был представлен в экспозиции. «В 1900 году повёз его на Всемирную выставку в Париж. И там английская концертина с серебряными голосами нашего вятского мастера Ивана Сунцова завоевала золотую медаль, обогнав всех», – поделилась гид.

На выставке «Кушать подано-с… Культура гостеприимства» история Вятки раскрывается через повседневные вещи и привычки: коробочки от конфет, посуду, самовары, музыкальные инструменты и реконструкции старых заведений. За каждым предметом стоит не только история быта, но и люди, которые открывали предприятия, придумывали рецепты, создавали изделия и меняли городскую жизнь.

Жанна Юркина. Фото автора.

НЕСТАНДАРТНАЯ МОТИВАЦИЯ

ШЕСТЬ ДНЕЙ «ПОБОЛЕТЬ» БЕЗ СПРАВКИ И ХУЛИГАНСКИЕ НОВОСТИ

Какие необычные практики мотивации работают и что важно учесть, чтобы не было обратного эффекта? В цикле «Бизнес новостей» «Нестандартная мотивация» своим опытом делится генеральный директор консалтинговой компании БИТИДЖИ КОНСАЛТ | BTG Consult Андрей Аристархов.



Новость чепыре. О поисковых собаках и вертолётах.
На уходящей неделе сразу двое из троих менеджеров команды BR не вышли на работу.
Редакция пообщалась со очевидицей прямо на месте события: «*Мы уже запрягли поисковых собак, вертолёты подняли в воздух! А потом вспомнили, что и заявления на отпуска были, и посты в отпускной группе написаны заранее. Да [redacted]. Пришлось сворачивать всё и принимать новую реальность*».
Редакцию убедительно просят (*Прим. редакции: мы моргаем два раза, евпочя!!!*) напомнить, что в ближайшие недели писать и звонить Л[redacted] и Х[redacted]трожайше запрещено, зато можно звонить и писать А[redacted] и Л[redacted]. Редакция с радостью цитирует счастливых людей, смело и решительно остающихся на связи: «Не надо! Пощадите!»

Пример пятничной новости.

ДОВЕРИЕ ВМЕСТО БЮРОКРАТИИ

Расскажу о двух необычных практиках нематериальной мотивации, которые мы применяем в компании.

Первая – программа «поболеть за счёт компании». Каждый сотрудник может до шести дней в году просто остаться дома, если плохо себя чувствует, но при этом не хочет идти в больницу за официальным больничным. Никаких справок и отработок не требуется.

Идея простая: мы строим культуру на здравом смысле и стараемся убирать лишнюю бюрократию. Если человек немного простудился и ему достаточно один-два дня полежать дома, зачем заставлять его идти в поликлинику ради справки? eNPS-опросы, которые мы проводим раз в полгода, показывают, что сотрудники крайне высоко ценят это правило. Удовлетворенность такой практикой составляет около 90%.

Другая необычная мотивация – пятничные хулиганские новости компании. В нашем корпоративном мессенджере в конце каждой рабочей недели мы рассказываем о семи главных событиях прошедших дней. Написаны новости в неформальном юмористическом стиле.

Придумывая такой формат, мы хотели не просто сухо информировать, а таким образом вовлекать в обсуждения и поддержать атмосферу общности.

За два с лишним года эти пятничные новости уже стали корпоративной традицией. Они всегда вызывают бурную реакцию. Когда мы спрашиваем сотрудников, насколько они чувствуют себя информированными о том, что происходит в компании, они чаще упоминают именно эти выпуски, чем регулярные встречи с руководителями.

КОГДА ЛЬГОТА ДЕМОТИВИРУЕТ

Компании чаще всего стараются внедрять именно материальные мотивации, поскольку их эффект проще увидеть и измерить. Но у такого вида мотивации есть два неочевидных подводных камня.

Первый – не всякая хорошая на первый взгляд идея действительно нужна бизнесу. Любая материальная мотивационная программа стоит денег, поэтому важно понимать, какой результат она даст. Например, если мы платим премию каждому, кто целый месяц приходил на работу вовремя, нужно сначала посчитать, сколько компания вообще теряет из-за опозданий. Может оказаться, что эти потери меньше, чем сумма премий.

> *«Если человек немного простудился и ему достаточно один-два дня полежать дома, зачем заставлять его идти в поликлинику ради справки?»*

Второй – любая льгота может неожиданно демотивировать тех, кто под неё не попадает. Представим, что компания премирует сотрудников за отказ от курения. Некурящий сотрудник может подумать: «А что должен сделать я, чтобы у меня были такие же шансы получить премию?» Если таких сотрудников большинство, программа, которая задумывалась как мотивационная, может привести к обратному эффекту.

Поэтому HR должен постоянно находиться в поиске таких решений, которые будут и поддерживать необходимую бизнесу конструктивную организационную культуру, и при этом иметь минимальные риски демотивации.

В нашем случае материальная мотивация – это прежде всего способ показать ценность каждого сотрудника и его причастность к общему делу. В конце каждого года все сотрудники, независимо от результатов и поведения, получают качественный брендированный подарок – чемодан, рюкзак или худи.

Если вы готовы поделиться своим опытом необычных практик, которые помогли вам удержать команду или повысить вовлечённость, – пишите и звоните: a.a.belova@mail.ru, 8-912-360-58-89.

Вы тратите 10 часов в месяц на то, на что можно не тратить

Многие предприниматели работают гораздо больше стандартной недели. В числе задач, которые отнимают их время, – бухгалтерия, налоги и финансовая отчетность. При этом 61% российских руководителей признаются: они редко или почти никогда полностью не отключаются от контроля бизнеса. Почему наличие бухгалтера ещё не значит, что собственник освобожден от операционной рутины?

КУДА УХОДИТ ВРЕМЯ СОБСТВЕННИКА

10 часов в месяц – это 120 часов в год, три полноценные рабочие недели. Что вы могли бы сделать за это время? Запустить новый продукт, выйти на смежный рынок, провести стратегическую сессию с командой или просто восстановить ресурс?

Однако реальность такова, что даже при наличии штатного специалиста предприниматель продолжает погружаться в учет: подписывать документы, проверять отчеты, уточнять сумму налога, лично разбираться с требованиями инспекций.

Исследование «Яндекс Go для бизнеса» 2025 года (более 1 200 предпринимателей МСБ) показало тревожную статистику: 70% российских предпринимателей работают больше 60 часов в неделю. Среди задач, отнимающих больше всего времени, 21% респондентов назвали бухгалтерию и налоги, еще 19% – финансовый учет и отчетность. При этом 43% тратят на операционные и административные процессы более четырех часов ежедневно.

Почти четверть (24%) хотели бы делегировать от 50% до 75% своей нагрузки, еще 30% готовы передать хотя бы четверть рутинных задач. Но на практике делегирование часто буксует, упираясь в неочевидные барьеры.

ПАРАДОКС КОНТРОЛЯ

Свежее исследование банка «Точка» и компании «Лучи» (июль 2026 года, 1 207 руководителей) демонстрирует масштаб проблемы. 61% предпринимателей редко или почти никогда не отдыхают так, чтобы полностью перестать контролировать бизнес. 34% работают по 60–80 часов в неделю, еще 26% – больше 80 часов.

Особенно показательно, что в периоды стресса 24% руководителей начинают брать на себя еще больше ответственности и меньше делегировать. Проблема не в отсутствии бухгалтера, а в том, что собственник неосознанно оставляет за собой роль последней инстанции: проверить, уточнить, проконтролировать, подписать, разобраться.

Этот паттерн знаком многим руководителям: чем выше нагрузка на бизнес, тем глубже собственник погружается в операционные детали – особенно в те, где цена ошибки наиболее высока.



ПОЧЕМУ ВРЕМЯ УТЕКАЕТ, ДАЖЕ ЕСЛИ БУХГАЛТЕР ЕСТЬ

Опыт экспертов «1С:БухОбслуживание Простые решения»16+ при работе с компаниями в Кировской области говорит о том, что у этого явления есть несколько системных причин:

1. **Узкая специализация vs комплексность.** Штатный сотрудник может отлично вести первичную документацию, но сталкиваться с трудностями при оптимизации налогов, работе с новыми законодательными нормами или нестандартными хозяйственными операциями. В итоге собственник вынужден самостоятельно искать ответы или в экстренном режиме привлекать консультантов.

2. **Эффект единственной точки отказа.** Бухгалтер заболел, ушел в отпуск или уволился, но налоговая не делает скидок на кадровые перестановки, и предприниматель погружается в процессы, которые, как ему казалось, уже налажены.

3. **Отсутствие прозрачных регламентов.** Если процессы не выстроены, собственник постоянно работает в режиме реагирования на проблемы, вместо того чтобы управлять стратегией.

4. **Фоновое беспокойство.** Даже несмотря на наличие штатного бухгалтера, собственник не может полностью расслабиться: за всеми ли изменениями они с бухгалтером успевают следить, не появились ли новые требования со стороны контролирующих органов? За что могут заблокировать счет, какие лимиты у налоговых режимов, в каком формате контрагенты теперь принимают документы – предприниматель вынужден постоянно отслеживать новости, разъяснения Минфина и обновления в 1С.

ЧТО НА САМОМ ДЕЛЕ НУЖНО БИЗНЕСУ

- **Предсказуемость:** четкое понимание налоговых обязательств и отсутствие неожиданных требований от контролирующих органов.
- **Безопасность:** гарантия того, что ошибки в отчетности не приведут к блокировке счетов или штрафам.
- **Свободное время:** возможность фокусироваться на развитии компании, переговорах и управлении командой.

Поэтому бизнес постепенно отходит от модели «бухгалтер-одиночка в штате» в сторону системного подхода. Ключевой результат такого перехода – не просто сданные отчеты, а изменение качества управления.

Системный подход – это не абстракция. Он складывается из конкретных задач: разобраться в тонкостях налогообложения, корректно рассчитать зарплаты, провести экспресс-аудит текущей базы или восстановить учет после кадровых перестановок. Именно с этим мы помогаем нашим клиентам. Главная цель такого партнерства – сделать бухгалтерию понятным и управляемым фоном, в который собственник заглядывает по необходимости, а не живет в нем ежедневно.

КАК ВЕРНУТЬ СЕБЕ ВРЕМЯ

Чтобы освободиться от операционки, не нужно увольнять бухгалтера. Начните с перестройки процессов:

1. **Проведите независимый аудит.** Часто собственник тратит время не на сам учет, а на исправление ошибок, накопленных из-за отсутствия системы. Экспресс-аудит базы 1С позволяет увидеть реальные риски, а не гадать о них.

2. **Четко разграничьте зоны ответственности.** Роль штатного бухгалтера должна быть ограничена операционными задачами. Редкие налоговые вопросы, кадровое право и методологию учета эффективнее доверить внешнему профильному эксперту. Благодаря современным технологиям цифровизации услуги такого специалиста обойдутся в 10-20% от зарплаты штатного бухгалтера

3. **Внедрите регламент взаимодействия.** Определите, какие решения бухгалтер принимает самостоятельно, какие – согласует с вами заранее, а о каких – только информирует постфактум. Это заменит хаос ежедневных звонков и уточнений на предсказуемый процесс.

В своей работе мы видим, как меняется бизнес, когда владелец перестает быть по совместительству главным бухгалтером и вместо ежедневной сверки отчетов занимается развитием компании. Проанализируйте свои привычки и текущие процессы, чтобы освободить 120 часов в год для того, что действительно требует вашего внимания.

1С БухОбслуживание ПРОСТЫЕ РЕШЕНИЯ
г. Киров, ул. Маклина, 40
+7 8332 411 001
411-001@1eska.ru
bo43.1eska.ru

ООО «ТОЧНЫЙ УЧЕТ». Юридический адрес: 214015, Смоленская обл, Смоленск г, Большая Краснофлотская ул, дом № 17, оф. 1Б. ОГРН 1086731017130.

Учредитель ООО «Бизнес Ньюс»
Генеральный директор Завьялова Т. А.
Главный редактор Белова А. А.
Адрес редакции, издателя:
610020, г. Киров, ул. Московская, 40, офис 1/1
Коммерческая служба: 8 (8332) 41-04-28, 714-714
Редакция 8 (8332) 41-04-28, 714-714
e-mail: mail@bnkirov.ru, www.bnkirov.ru
Служба распространения: 8 (8332) 41-04-28, 71-40-95

Рекламно-информационное издание, специализирующееся на сообщениях и материалах рекламного характера. Реклама более 45%. Категория информационной продукции 16+

Бизнес Новости Кировские

Регистрационный номер ПИ № ТУ 43-00745 от 13.12.2021 г. Зарегистрировано Управлением Роскомнадзора по Кировской области.

Материал, отмеченный знаком Р, – на правах рекламы. Публикации в рубриках «Новости компании» печатаются на коммерческой основе. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов публикуемых материалов. За содержание рекламы ответственность несут рекламодатели. Все рекламируемые товары и услуги, подлежащие обязательной сертификации, сертифицированы. Цены и размер скидок действительны на день выхода газеты. Распространяется бесплатно по организациям Кирова и области.

Газета отпечатана с готового оригинал-макета в ООО «Элефант». 610000, г. Киров, ул. Ленина, здание 2Б.
тел. 32-28-52, интернет – printkirov.ru
Заказ № 15129.
Подписано в печать: по графику – 19.00
Фактически – 15.00. Дата выхода из печати 01.11.2026 г.
Тираж 10 000 экз.