

Бизнес Новости

2
августа
2026
№ 28 (889)

в Кирове

Бизнес / Политика / Власть / Финансы

www.bnkirov.ru

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

16+

«Потребительское поведение становится более рациональным. Если раньше известное название само по себе воспринималось как гарантия качества, то сегодня люди оценивают совсем другие параметры. Им важно, сколько времени занимает дорога, насколько удобно записаться на услугу, быстро ли компания отвечает на обращения и насколько комфортно взаимодействовать с ней в повседневной жизни. В фитнес-индустрии эта тенденция хорошо заметна по развитию небольших студий в жилых районах».

Анастасия Гулянина,
эксперт в области экономики фитнес-отрасли,
директор по развитию FitBase.

8



Топливные квоты отменяют

С 3 августа в Кировской области снимаются ограничения продажи бензина по номерам машин. Такое решение принято на заседании оперативного штаба по обеспечению региона топливом.

2

Язык зумеров как бизнес-вызов

Молодёжный сленг, мемы и новые форматы общения давно перестали быть просто «приколами». За ними стоят запросы на честность, скорость, уважение и отсутствие иерархии.

10



МИНСТРОЙ
РОССИИ



ДЕНЬ
СТРОИТЕЛЯ

ГЛАВНАЯ СИЛА СТРАНЫ — ЕЁ СТРОИТЕЛИ!

г. Киров,
ул. Московская, д. 20
8 922 939 07 99



Гастроном
МЯСНОЙ



БЕСПЛАТНАЯ
ДОСТАВКА
от 3000 Р
по Кирову



Приглашаем за покупками!

СКИДКА ПЕНСИОНЕРАМ

5%

с понедельника
по среду с 8 до 11 ч.

ВСЁ ДЛЯ ВКУСНОГО ПИКНИКА

- ✓ НАТУРАЛЬНОЕ МЯСО
ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ:
курица, индейка, свинина, говядина
- ✓ ШАШЛЫК В МАРИНАДЕ
- ✓ КОЛБАСКИ, КУПАТЫ,
ЛЮЛЯ-КЕБАБ
И ДРУГИЕ ПОЛУФАБРИКАТЫ
СОБСТВЕННОГО
ПРОИЗВОДСТВА
- ✓ ОВОЩИ
- ✓ ВСЁ, ЧТО НУЖНО
К ШАШЛЫКУ



ЖЕЛЕЗОБЕТОН43

ПЛИТЫ ДОРОЖНЫЕ

ПДН, ПАГ-14, ПАГ-18 6000x2000x140 мм
1П30-15, 2П30-15 3000x1500x170 мм
1П30-18, 2П30-18 3000x1750x170 мм

Полный каталог
жб изделий



Поставка авто и жд транспортом
Производительность
до 300 плит в смену



8 912 827 53 06
475306@bk.ru

Сваи железобетонные

Сечение 150, 200, 300, 350, 400 мм
Длина от 3 до 12 м и составные сваи до 24 м
Мостовые сваи серия 3.500.1-1.93
Энергетические сваи серия 3.407.9-146

Полный каталог
жб изделий



Поставка авто и жд транспортом
Производительность
до 500 м.п. в смену



8 912 827 53 06
475306@bk.ru

ООО «НИК-ИНВЕСТ». Юридический адрес: 610017, Кировская область,
г. Киров, ул. Владимирская, д. 91. ОГРН: 1184350013209.



НАГРАДЫ

Пять наград медиапремии «Признание»

В четверг, 30 июля, в Кирове подвели итоги ежегодной медиапремии «Признание», которую с 2010 года проводит Вятская торгово-промышленная палата совместно с Кировским отделением Союза журналистов России. Премия отмечает лучшие достижения в сфере журналистики и связей с общественностью региона.

По итогам народного голосования в номинации «Журналист года» все три места достались глав-

ным редакторам ГК «ИНМЕДИА»: Артем Подпругин («Источник Онлайн») – 1 место, Анастасия Белова («Бизнес новости») – 2 место, Евгения Матвеева («Первоисточник») – 3 место.

По решению экспертного жюри «Медийным проектом года» признан рейтинг влияния от «Бизнес новостей» «Люди и Бренды». В номинации «Корпоративное СМИ» победу одержала группа в ВКонтакте ГК «ИНМЕДИА».

Также в этот день сразу три диплома лауреатов регионального

этапа Всероссийского конкурса журналистов «Экономическое возрождение России» получили копилику радиостанции «Киров Град». Анна Лапшина – лауреат в номинации «Лучшие индивидуальные публикации», Владимир Сметанин – лауреат в номинации «Лучшие индивидуальные публикации», а само радио – лауреат в номинации «Лучшее региональное СМИ».

Эта награда отмечает профессиональную работу журналистов, которые рассказывают о развитии экономики, предпринимательства и деловой жизни региона.

БЕНЗИН

Топливные квоты отменяют

С 3 августа в Кировской области снимаются ограничения продажи бензина по номерам машин. Такое решение в четверг, 30 июня, было принято на заседании оперативного штаба по обеспечению региона топливом.

Как пояснил губернатор Александр Соколов, ситуация на топливном рынке значительно улучшилась. Об этом же сообщили руководители компаний, реализующих топливо, а также представители силовых структур. По их данным, на большинстве заправок в четверг очередей не было, на некоторых АЗС длина очереди – до 100 метров.

В связи с нормализацией ситуации оперативным штабом принято решение об отмене с 3 августа 2026 года правил продажи бензина по четным и нечетным дням.



– Жители сами говорят, что ситуация стабилизировалась. Очереди на заправках значительно уменьшились или их вовсе не стало, – отметил Александр Соколов.

Губернатор поблагодарил топливные компании, АЗС, сотрудников силовых структур за слаженную работу в период кризисной ситуации с топливом, а также волонтеров и жителей Кировской области.

– За три недели в нашем регионе на заправках не было зафиксировано ни одного инцидента, связанного с серьезным нарушением

общественного порядка, – подчеркнул глава региона.

Он также добавил, что благодаря договоренности с руководством «Лукойла» увеличены поставки бензина с 300 тонн 8 июля до 550 тонн на сегодня:

– При ежедневном увеличении суточного объема поступления топлива в регион сохраняется его необходимый запас на нефтебазах – 1,5 тыс. тонн 92-го бензина, 1 тыс. тонн 95-го, 1,9 тыс. тонн дизтоплива. В пути еще 5,9 тыс. тонн 92-го бензина, 658 тонн 95-го, почти 2,9 тыс. тонн дизтоплива.

ОБЩЕСТВО

Конвой из Кирова к бойцам СВО

На передовую отправился 99-й гуманитарный конвой из Кировской области. В войсковые части, где проходят службу кировские военнослужащие, поступят 12 автомобилей с гуманитарным грузом.

Губернатор Кировской области Александр Соколов во время отправки гуманитарного конвоя поблагодарил всех, кто помог в сборе помощи нашим бойцам – благотворительный фонд «За Вятку», «Союз десантников», органы власти Кировской области, предприятия и жителей региона.

– Как всегда, всем миром собрали гуманитарный конвой для наших ребят, которые сейчас воюют на специальной военной операции. 12 единиц техники, машин, которые повезут большое количество со-



бранных кировчанами – нашими организациями, предприятиями – очень важных вещей и технических изделий. Спасибо ребятам, которые их изготавливают, собирают, приобретают. Конвоем предстоит преодолеть тысячи километров. Удачи нашим водителям, которые не первый раз доставляют такой важный груз, – отметил Александр Соколов. – Особенно приятно, что независимо от политических, общественных, экономи-

ческих интересов сегодня здесь представители разных партий. Такие события объединяют нас вокруг общей задачи – долгожданной победы. Всем спасибо за участие! Победим вместе!

В автомобилях кировским военнослужащим будут отправлены 4 новых квадрокоптера, комплектующие и расходные материалы для них, средства связи, электрогенераторы, два мотоцикла, бензин и горюче-смазочные материалы, а также медикаменты.

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

НАЛОГОВЫЙ ПРЕСС ВСЕМУ ВИННОЙ!

Это удобное переключивание вины. Стало не просто, наблюдается резкое снижение, которое естественно подкосило большинство микро-бизнеса и тех, кто разделился в надежде работать годами на минимальной уплате налогов. Как результат – бизнес платит за то, что раньше строил «на песке».

В последние годы экономическая повестка в России всё чаще окрашивается в тревожные тона. Представители малого и среднего бизнеса, ритейлеры, логисты и даже IT-сектор бьют тревогу: налоговая нагрузка становится неподъемной. Мы слышим истории о закрытии магазинов у дома, о сокращении маржи в производстве и о том, что компании уходят в «серую» зону или делают бизнес, чтобы выжить.

Однако, если отбросить эмоции и взглянуть на ситуацию объективно, можно увидеть парадоксальную картину. Текущий кризис платежеспособности многих отраслей говорит не столько о жесткости фискальной политики, сколько о глубинном системном пороке, заложенном в самих бизнес-моделях последних десятилетий. Многие предприниматели строили свои империи не на эффективности и добавленной стоимости, а на умении лавировать в поле налоговых льгот и пробелов законодательства. Как только эти «возможности» убирают, конструкция рушится.

Что может сделать каждый сегодня? Задать себе вопрос: «Какую маржинальность я получу, если все налоги будут уплачены в полном объеме?» А дальше оцифровать свой бизнес. Когда вы увидите цифры,

то сможете просчитать маржинальность в целом и по каждому продукту. Рассчитать, сколько денег приносит каждый сотрудник и единица оборудования. А дальше уже управлять ресурсами, ценой, себестоимостью и выручкой!

Пока другие тратят время на жалобы на налоговую систему, вы выстраиваете бизнес-систему и идете вперед!

Ксения Татарина

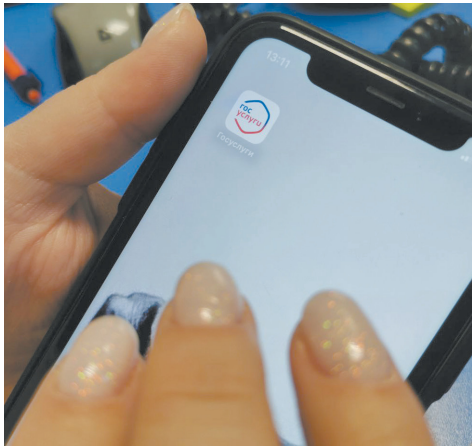
Председатель Ассоциации бухгалтерского и финансового аутсорсинга, налоговый консультант

г. Киров, Динамовский пр-д, 22, офис. 4
+7 (909) 717-48-32

ИП Татарина Ксения Владимировна,
ОГРНИП: 324430000017425.



Уведомления придут автоматически



С 1 августа изменится порядок получения налоговых уведомлений в электронном виде. Теперь пользователям Госуслуг больше не нужно оформлять согласие – документы будут поступать автоматически в личный кабинет, сообщили в Федеральной налоговой службе.

– В рамках проекта «Цифровое консультирование» специалисты центров «Мои Документы» Кировской области помогают получить доступ к электронным сервисам ФНС России. Кроме того, в центрах

«Мои Документы» можно получить консультацию по налоговым вопросам, узнать о налоговой задолженности, оформить выписку из ЕГРЮЛ и ЕГРИП, зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя и при необходимости сразу оплатить задолженность, – прокомментировал директор кировского МФЦ Николай Нагаев.

Новый порядок касается имущественных налогов и НДФЛ. Пользователям Госуслуг уведомления будут автоматически поступать в

личный кабинет при наличии подтвержденной учетной записи. Тем, кто не пользуется электронными сервисами, документы по-прежнему направят по почте.

Если после получения уведомления возникнут вопросы или гражданин не согласен с начисленной суммой, во всех центрах «Мои Документы» Кировской области можно бесплатно подать обращение в налоговый орган. Специалисты помогут оформить необходимые документы и направить их в ведомство.

ОБЩЕСТВО

Туризм масштабируется

Проект к 90-летию Кировской области перерастает в событие всероссийского масштаба. Квест-путешествие «Вятка на ладони»⁶⁺ объединил участников не только из Кировской области, но и из других регионов страны.



То, что задумывалось как проект для жителей региона, постепенно превращается в полноценный туристический продукт. Квест привлекает гостей из других субъектов страны, которые специально приезжают в Кировскую область, чтобы познакомиться с её историей, культурой и природой.

География квеста расширяется. К нему присоединились жители регионов от Калининграда до Томска: Москва и Санкт-Петербург, Московская, Ленинградская, Свердловская, Ярославская, Новосибирская, Томская и другие области, республики Марий Эл, Коми, Удмуртия, Башкортостан, Адыгея, Красноярский край и Ямало-Ненецкий автономный округ.

– Квест помогает и местным жителям, и гостям из других регионов увидеть Кировскую область по-новому. Для кировчан это возможность заново открыть родной край, для туристов – знакомство с уникальной

историей, культурой и природой. Сейчас проект становится точкой притяжения для путешественников со всей страны. Он уже не просто местная инициатива, а туристический маршрут, который привлекает гостей в регион, – прокомментировал директор Центра развития туризма Алексей Чепцов.

Среди гостей из других регионов особенно выделяются жители Ямало-Ненецкого автономного округа, Нижегородской и Московской областей – они проявляют заметную активность, регулярно посещая новые точки. Основная доля участников, конечно, приходится на кировчан, но растущий интерес из других регионов говорит о том, что Кировская область становится всё заметнее на туристической карте страны.

Самые популярные точки у участников – города Киров и Слободской, Яранский, Белохолуницкий и Советский районы, а также село Великорецкое.

БИЗНЕС

Реестр креативных пополнился новыми компаниями

В Кировской области продолжается работа по развитию креативных индустрий и расширению мер поддержки для представителей отрасли. Одним из инструментов этой работы остается региональный реестр субъектов креативных индустрий.



Включение в реестр позволяет официально подтвердить статус субъекта креативных индустрий, расширить профессиональные связи и получить доступ к мерам государственной поддержки. Работа ведется в рамках национального проекта «Эффективная и конкурентная экономика».

– Креативные индустрии – один из драйверов современной экономики. Наша задача – объединить представителей этой сферы, сделать их деятельность более заметной и обеспечить доступ к мерам государственной поддержки. Призываю всех, кто работает в сфере креативных индустрий, оформить необходимые документы для включения в региональный реестр, – отметила министр экономического развития Кировской области Наталья Кряжева.

Как следует из регионального реестра субъектов креативных индустрий, по состоянию на 24 июля в него включены 7 субъектов, которые представляют различные направления сферы: ООО «Синаптик», ООО «Вятские узоры», ООО «Архидея Групп», ООО «Рекламное Агентство Девятка», АО «Девятка ТВ», индивидуальный предприниматель Ирина Норсеева и физическое лицо Кристина Редникова.

Подробная информация о порядке включения в реестр, перечне необходимых документов размещена на официальном сайте регионального министерства экономического развития.



**КРИСТАЛЛ
ЭЛЕКТРО**

СТРОИМ БУДУЩЕЕ ВМЕСТЕ!

Уважаемые партнёры, дорогие строители!

Компания «Кристалл-Электро» от всей души поздравляет вас с профессиональным праздником — **Днём строителя!**

Ваш труд — это фундамент, на котором держится всё: дома, где рождаются семьи, офисы, где кипит работа, и целые города, которые растут и хорошеют год от года.

Желаем вам крепкого здоровья, неиссякаемой энергии и вдохновения для новых свершений! Пусть каждый проект реализуется без задержек и трудностей, а результат труда приносит искреннюю гордость. Пусть в ваших семьях всегда царят тепло и понимание, а в делах — стабильность и процветание.

С уважением и теплотой,
команда **«Кристалл-Электро»**

АО «Кристалл». ИНН 4346013787.



«СТРОИМ БУДУЩЕЕ: 70 ЛЕТ СОЗИДАНИЯ И РАЗВИТИЯ»



Строительная отрасль страны встречает 70-летний юбилей. Итоги десятилетий – это не только цифры, но и изменившийся облик городов, новые стандарты качества, судьбы людей. О том, что удалось сделать и какие вызовы стоят перед строительным комплексом Кировской области, «Бизнес новостям» рассказали руководители отраслевых объединений, представляющие интересы профессионального строительного сообщества региона.

НАСЛЕДИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ



Владимир Смирнов,
Председатель Правления
Ассоциации «Союз строителей
Кировской области», Почетный
строитель России, генеральный
директор «Института
«Кировводпроект»:

❗ **Владимир Григорьевич, оглядываясь назад, как бы вы охарактеризовали путь, пройденный строительным комплексом за эти десятилетия?**

– Путь, безусловно, огромный. Главное изменение – это качество. Сегодняшние здания, жилые комплексы, дороги – это принципиально новая среда. Современные материалы, архитектурные решения, комфортные дворы. Построенные за последнее время школы – это современные, хорошо оснащенные здания, где дети получают все возможности для качественного образования.

Однако если говорить о масштабах, сравнение не в нашу пользу. В советское время

строительство было другим по объемам. С 1986-го по 1990-й в области сдали 4 миллиона 624 тысячи квадратных метров жилья, из них почти 1,7 миллиона – в сельской местности. Пик пришелся на 1988–1989 годы, когда вводили по миллиону квадратных метров в год. Сегодня мы строим около 200 тысяч многоквартирного жилья в год. За первое полугодие 2026 года застройщики сдали 44 тысячи квадратных метров многоэтажного жилья, это на 20 процентов меньше, чем в прошлом году. Если говорить про статистику по ИЖС, она включает не только новое строительство, но и регистрацию домов, построенных ранее, – люди ставят их на учет для участия в программе газификации.

❗ **В чём, на ваш взгляд, главные причины такого сокращения объемов? Это системные изменения или временные трудности?**

– Причины комплексные. В советское время в каждом районе была своя строительная организация, работавшая круглый год, она возводила жильё, школы, детские сады. За те же пять лет, с 86-го по 90-й, в области построили 114 школ. Для сравнения: в 91-м году – 29 школ, в 92-м – ещё 20. Даже по инерции строили больше, чем сейчас. Это не критика, а факт, показывающий масштаб задачи по восстановлению строительного потенциала региона.

Или возьмём ситуацию в медицине: за ту же пятилетку построили больницы на 4 тысячи коек, поликлиники на 6,5 тысячи посещений в смену. Сегодня поликлиника в Слободском



стала настоящим событием. Да, она прекрасная, мы ею гордимся. Однако сколько сил и времени ушло на её строительство – контракты расторгли не один раз, подрядчики менялись. Это следствие того, что рыночные механизмы при всех их плюсах не всегда эффективны для социальных объектов.

❗ **С какими вызовами сегодня сталкиваются застройщики и подрядчики?**

– Вызовов много, выделяю три системных. Первый – система госзакупок. 44-й закон, задуманный для борьбы с коррупцией, на

практике часто работает иначе. Аукционы выигрывает тот, кто предлагает минимальную цену, но затем такие контракты нередко срываются. В конкурсах часто тоже 60 процентов оценки зависит от предложенной цены. Возьмем для примера объект водоснабжения в Омутнинске: иногородний подрядчик, выиграв торги за счёт демпинга, не справился с работами, и объект пришлось завершать с участием прокуратуры.

Кировские организации, работающие добросовестно, часто не участвуют в таких торгах. Сметы посчитаны нереалистично, и

ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРОЕКТНОЙ ОТРАСЛИ



Кирилл Куклин,
президент Ассоциации СРО
«Регион-Проект», директор
ООО «Смарт-Строй»:

– За десятилетия сфера проектирования претерпела кардинальные изменения. Процесс этот не останавливается ни на день: отрасль живёт, дышит, подстраивается под новые вызовы. Одно из ключевых нововведений последних лет – переход с лицензирования на саморегулирование. Предпри-

нимательское сообщество взяло на себя ответственность за качество работ своих членов. Кроме того, введена независимая оценка квалификации специалистов вместо прежней аттестации. Это обеспечивает непредвзятость и стимулирует специалистов к развитию.

Сегодня в Ассоциации СРО «Регион-Проект» состоит 91 организация, абсолютное большинство – из Кировской области. Наша задача остаётся неизменной: чтобы в регионе появлялось больше проектных организаций, способных выполнять крупные, сложные объекты. Вместе мы сильнее, вместе можем больше. Мы входим в «Союз строителей Кировской области», и это позволяет участвовать в формировании профессиональной повестки и совместно с коллегами решать системные задачи отрасли.

Активно идёт цифровизация: уже в экспертизу заходят цифровые модели зданий, а государство

осуществляет надзор в электронном виде. Если ещё недавно мы говорили о BIM-моделях, то сегодня идет речь об искусственном интеллекте. Это необходимость, ведь один и тот же проект заходит в экспертизу в среднем до шести раз, и государство ставит задачу сократить эти сроки. Есть даже ориентир: здание или комплекс зданий должны строиться за 1000 дней, это от принятия решения до ввода в эксплуатацию. Цифровизация призвана ускорить и упростить этот процесс, улучшить качество проектирования.

Меняются и требования к проектным организациям. Национальное объединение проектировщиков и изыскателей уже разработало восемь Правил саморегулирования, которые после утверждения будут обязательными для всех проектных СРО, и требования к квалификационному составу специалистов. И это правильно. Профессионалы должны выполнять проектные ра-

боты, а проекты – быстрее реализовываться. В 2025 году принят Федеральный закон № 309-ФЗ, который задаёт новые векторы развития для всего института саморегулирования, усиливая ответственность и контроль на всех уровнях. Для нас, как для СРО, это означает более принципиальный подход к членам: контроль за квалификацией, мониторинг исполнения контрактов, повышенная ответственность.

Кировская область сегодня переживает строительный бум: возводятся жилые комплексы, социальные объекты, инженерная инфраструктура. Это серьёзно влияет на работу проектировщиков и требует от нас ещё большей отдачи. Чтобы наш город и область развивались, становились красивее, чтобы люди видели перемены и гордились местом, где живут. Ценим партнёрские отношения с теми, кто разделяет наши ценности. Пример – Торгово-промышленная палата и Юрий

Геннадьевич Исупов, много лет представленный в совете СРО. Их участие помогает находить решения и выстраивать конструктивный диалог с партнёрами и властью. Уверен, что такое взаимодействие – важная часть успеха всей отрасли.

Уважаемые коллеги! 70 лет – это большая веха. В старину на Руси должность городского архитектора вводили потому, что города часто горели и нужно было строить не как попало, а красиво, продуманно и безопасно. Проектировщики продолжают эту традицию, превращая идеи в чертежи, а строители – в реальные здания. Чтобы наш город, наша малая Родина становились красивее, удобнее и безопаснее для жизни. Желаю вам больше хороших, интересных, творческих проектов, чтобы было где развернуться с точки зрения профессионализма и вдохновения. И конечно – здоровья, любви, счастья. С праздником!

любой опытный подрядчик понимает: за эти деньги работы не выполнить, это путь к банкротству. В результате добросовестные строители уходят в другие регионы, где расценки выше и есть очередь из заказчиков.

В качестве решения мы предлагаем динамическое ценообразование: если контракт рассчитан по государственным расценкам, оплачивать его нужно по факту – по текущим ценам, ежеквартально пересчитывая смету. Эту идею поддерживает президент Национального объединения строителей Антон Глушков. Надеемся, что она будет реализована.

Второй вызов – кадры. Выпускники приходят и хотят сразу 100 тысяч рублей, ничего не умея. Им предлагают 40–50 тысяч на старте с перспективой роста, но они выбирают работу в других сферах, где платят больше. Это симптом перекоса в экономике, когда отсутствует рентабельность в созидательных профессиях.

Третий – отсутствие плановости. В стратегии развития строительной отрасли Кировской области прописано много объектов. Сроки проходят, а их реализация не начинается. Рыночный подход без системы долгосрочного планирования не работает. Нужна не только стратегия, но и плановость, когда исполнители контрактов известны на несколько лет вперёд. Тогда они могут планировать работу, брать кредиты, покупать технику, растить кадры.

❖ Как сегодня выстроен диалог Союза строителей с властью?

– Сегодня можно говорить о рабочей, конструктивной обстановке. Хотя так было не всегда. При предыдущем губернаторе, за последний год его срока, практически не выдавались разрешения на строительство многоквартирных домов в городе Кирове, а первые аукционы на школы были заведомо убыточными. Сейчас строительный комплекс региона слышат, к позиции профессионалов прислушиваются. Наше мнение учитывают при принятии нормативных актов и законов, представители строительной отрасли входят в общественные советы при исполнительных органах власти.

Мы продолжаем работу с новым куратором отрасли – заместителем председателя правительства Кировской области Алексеем Вячеславовичем Петряковым. В ближайшее время планируем полноформатные совещания, в том числе по КРТ и социальной нагрузке на застройщиков. Уверен, конструктивный диалог продолжится. Главное, чтобы единые правила были для всех, а не каждый земельный участок пытались

проталкивать через административные коридоры.

❖ Комплексное развитие территорий многие называют главным трендом строительства. Что вы думаете о перспективах КРТ для Кирова?

– КРТ – это работа на годы вперёд. Там и школы, и садики, и благоустроенные дворы. Не только крупные застройщики, но и другие компании уже взяли эти территории. Сомневаться в том, что Киров получит современное, инновационное жильё с прекрасной средой, не приходится. Применяются самые современные материалы, архитектурные решения. Активно внедряются цифровизация и роботизация.

Однако жильё дорожает, продажи снижаются. Главный вопрос – для кого строить. При сегодняшних объёмах продаж, особенно с мая, упали. Около 40 процентов сданного жилья не реализовано. Метр в центре Кирова стоит почти 200 тысяч рублей, а зарплаты остались на прежнем уровне. Льготная ипотека ужесточилась: вырос первоначальный взнос, одна ипотека на семью. Возникает риск, что можно построить жильё и не продать. Однако строительство останавливать нельзя – это стратегическая задача для развития региона.

❖ Каким вы видите будущее строительной отрасли в новых экономических условиях?

– Оптимистичным. По-другому нельзя. Я верю, что в ближайшие год-два государство предпримет меры, чтобы вывести в нормальное плановое русло капитальный ремонт, инфраструктуру, строительство общественных зданий. Чтобы стройка увидела чёткие перспективы и могла планировать свою работу.

И конечно, я очень горжусь нашими проектировщиками и строителями. Они освоили новые технологии и выдают продукцию высочайшего качества.

❖ Что бы вы хотели сказать коллегам в преддверии юбилея?

– Огромные слова благодарности за труд, который они, несмотря на все сложности, вносят ежегодно на благо Кировской области. Построенное за последние годы – это принципиально новые здания, новая среда, новое качество жизни.

Строить – значит создавать завтрашний день региона. Пусть фундаменты ваших новых проектов будут безупречными, а благодарность будущих жителей станет главной наградой. С праздником, дорогие коллеги! С 70-летием Дня строителя!

НОВЫЙ ЭТАП САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ



Даниил Ложеницын,
председатель Правления
СРО «Объединение строителей
Кировской области», член Общественной
палаты Кировской области,
директор ООО «ЭнергоСтройСервис»:

– Любая система в развитии проходит стадии: сначала объединение, затем упорядочивание, потом жёсткое нормирование. Саморегулирование в строительстве не исключение. Первая реформа в рамках появившегося в 2016 году 372-го Федерального закона ввела минимальные требования к строительным компаниям. Предполагалось, что СРО как добровольные объединения сами повысят эти требования. Однако жизнь показала иное: только 7 процентов СРО (в том числе наше) пошли на это, остальные 93 процента ограничились минимумом. Основная задача – выполнение государственных контрактов качественно и в срок – так и не была решена.

С 1 марта 2026 года, в год 70-летия Дня строителя, вступил в силу 309-й федеральный закон, который многие называют революционным. Его суть – переход от принятых каждым СРО к единым, обязательным для всех СРО правилам, которые разрабатываются и утверждаются на федеральном уровне. Теперь требования к строительным компаниям дифференцируются по уровням ответственности и должны соответствовать сложности объектов. Чтобы браться за сложный проект, нужно иметь больше опытных специалистов и ресурсов. Считаю это правильным, потому что амбиции подрядчика должны соответствовать его возможностям.

Одно из ключевых изменений – создание единой информационной платформы НОСТРОЙ, которая объединила Национальный реестр членов СРО и их обязательств с Национальным реестром специалистов. В эту систему члены СРО обязаны в трёхдневный срок загружать сведения о заключении, исполнении или расторжении любых контрактов – не только государственных, но и прямых. Этот ресурс делает работу и возможности компаний прозрачными для заказчиков и контролирующих органов.

Ужесточились требования к квалификации. Независимую оценку специалисты теперь должны проходить не раз в пять лет, а раз

в три года. В Кировской области созданы возможности для её прохождения.

Важнейшая задача реформы – выстроить систему, при которой самые сложные проекты будут реализовываться компаниями с необходимой компетенцией, руководящими и рабочими кадрами, своей ресурсной базой. К государственным контрактам должны допускаться те, у кого есть реальные возможности завершить стройку с хорошим качеством и в срок.

Важно, что реформа дала системе гибкость. Вместо долгих поправок в законы теперь можно оперативно менять правила внутри саморегулирования. Разрабатываются восемь единых правил, которые утвердит НОСТРОЙ, а согласуют Минстрой и Минэкономразвития. Это значит, что разных требований к компаниям в регионах больше не будет. Запущен и рейтинг подрядчиков АИС «Оценка опыта и деловой репутации подрядчиков». В нее включены все строительные организации страны – члены СРО. Заказчики могут видеть в АИС опыт и деловую репутацию каждой компании, имеющей оценку в баллах. В перспективе рейтинг станет обязательным критерием при госзакупках.

В состав СРО «ОСКО» входит более 360 организаций. Это полный срез отрасли: застройщики, генподрядчики, дорожники, инжиниринговые компании. 76 процентов из них – малый бизнес. Мы вместе проходим через эти изменения, учимся работать по-новому, ищем возможности для роста. В этом смысле строительство остаётся главным делом нашей жизни.

Строительство – это не просто работа. Мы создаём пространство, в котором живут люди. Каждый наш проект – это чья-то будущая семейная история, новые сценарии жизни. Пусть ваши дома, школы, больницы служат людям долгие десятилетия, а благодарность будущих поколений станет главной наградой. Мира, здоровья и новых достижений! С праздником, дорогие коллеги!

МАЛОЭТАЖНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО КАК СИСТЕМА



Галина Хохрина,
президент Ассоциации малоэтажного и коттеджного строительства Кировской области (АМИКС), руководитель строительной компании «Вятка МИКС»:

– Малоэтажное строительство сегодня – уже не стихийная застройка, как десять лет назад, а полноценный, регулируемый государством сегмент рынка.

Одна из причин таких перемен – ипотечное кредитование. Вспомните 2011 год: люди строили за наличные, потому что ставки по кредитам были огромные. С развитием ипотечного кредитования, по договорам подряда, у людей появились реальные возможности, и рынок начал расти.

Сегодня индивидуальному жилищному строительству отводится одна из главных ролей: планы правительства по вводу квадратных метров в ИЖС вдвое превышают показатели многоквартирного домостроения. Это и новое строительство, и постройка на кадастр уже построенных домов. Государство хочет навести порядок, и мы это только поддерживаем.

Введение эскроу-счетов серьёзно повлияло на работу строительных компаний. С 1 июля 2024 года траншевая система фактически перестала работать. Многие компании

отрасли ИЖС ушли с рынка, потому что не смогли перестроиться на новые условия. Но сильные остались. Сегодня работа с эскроу – это не просто требование, а инструмент защиты. Защиты клиента от недобросовестных подрядчиков и защиты самих застройщиков, к примеру, от фактов потребительского экстремизма. Система имеет как плюсы, так и минусы, но в целом себя оправдала. Механизм, конечно, ещё шлифуется. На старте банки сами не понимали, как работать, договоры переписывали по многу раз, комиссии были высокими. Для контроля качества и соответствия объекта проекту внедряются новые условия сдачи этапов – с мобильным оценщиком, с привязкой к геопозиции. Это рабочие вопросы, они решаемы.

Понимая, что отрасль ждёт серьёзная перестройка, мы в 2024 году создали АМИКС. Сегодня в

ней восемь компаний. Наша цель – повышение культуры малоэтажной застройки и комплексное развитие территорий, освоение новых локаций для создания более привлекательного образа региона, где хочется жить. Вместе мы можем реализовать более крупные объекты под задачи Кировской области. Объединяя усилия, мы выигрываем и в сроках, и в качестве, потому что масштабные проекты в одиночку реализовать сложно и с позиции финансов, и с позиции человеческих ресурсов. А хочется, чтобы наша Кировская область дальше росла и развивалась, становилась ещё привлекательнее, чтобы не было оттока людей в другие регионы.

Этому способствует и рост популярности ИЖС среди удалённых специалистов. Появляется всё больше людей, работающих из дома. Им нужны не просто квадратные

метры, а пространство: свой дом с участком, свежий воздух. Это создаёт дополнительные стимулы для жизни на своей земле и помогает нам удерживать кадры в регионе.

Уважаемые коллеги! В преддверии 70-летия Дня строителя хочется сказать слова благодарности каждому из вас. Вы занимаетесь одной из самых созидательных профессий на Земле. Каждый заложенный вами камень – это фундамент чьей-то будущей семейной истории, детского смеха, ощущения настоящего дома. Строить – значит создавать завтрашний день нашего региона. Пусть фундаменты ваших новых проектов будут безупречными, перекрытия монолитными, а благодарность будущих жителей станет вашей главной наградой. Наш город ждёт перемен к лучшему, и мы знаем, что именно вы способны их воплотить.

Технологии в действии

Кировские предприятия всё чаще обращаются к технологиям интернета вещей (IoT). Если раньше ограничивались установкой «умных» датчиков для учёта ресурсов, то сейчас речь идёт о комплексной цифровизации – от прогнозирования аварий до автоматизации производства. «Бизнес новости» выяснили у предприятий региона, как интернет вещей помогает решать конкретные задачи и какие новые возможности открываются для удалённого управления объектами.

Транспорт в цифре

Один из примеров – цифровизация общественного транспорта Кирова.



Учредитель IT-компании «ТУ групп», председатель общественного совета при Министерстве информационных технологий и связи Кировской области Елена Урматская поделилась опытом участия в этом проекте: «Наша компания принимала участие в цифровизации общественного транспорта города Кирова, в рамках которой на каждый городской автобус и троллейбус был установлен подключенный к интернету передатчик GPS/Глонасс. Благодаря этому у кировчан появилась возможность отслеживать автобусы и троллейбусы, а также заранее узнавать об их прибытии на остановку. Несмотря на то, что этот проект скорее относится к M2M-мониторингу, его вполне можно охарактеризовать как проект в сфере интернета вещей, так как в будущем он станет основой для непосредственного «общения» автобусов и троллейбусов между собой. Это, в свою очередь, создаст возможности для дальнейшего улучшения его работы».

Говоря о драйверах «интернета вещей» в регионе, эксперт отметила, что основным



двигателем зачастую выступают сельскохозяйственные предприятия, для которых само присутствие человека на производстве сопряжено с рисками для бизнеса. «Поскольку в нашем регионе сельское хозяйство сильно развито, у нас полным ходом идет внедрение умных технологий, – продолжила собеседник «БН». – Подобные технологии внедряются и в другие сферы. Например, в торговой сфере много где уже внедрено умное видеонаблюдение с функциями аналитики. Знаю, что в лесопромышленном комплексе и в фармакологии тоже происходит активное внедрение подобных тех-

нологий, вплоть до полной автоматизации производства».

Отвечая на вопрос об уровне зрелости IoT в Кировской области, Елена Урматская отметила, что автоматизация быстрее всего происходит в тех сферах, где не наблюдается очереди из желающих поработать, а также в сферах, где оплата труда сотрудников выше, чем затраты на автоматизацию и роботизацию их труда. К таковым относятся вредные производства, а также производства, значительно удаленные от больших городов. Там автоматизация труда оправдана не только

из экономических соображений, но и из соображений безопасности.

«Таким образом, внедрению IoT, как и других информационных технологий, в первую очередь способствуют экономические стимулы. Информационные технологии всегда надо внедрять с умом и вооружившись калькулятором. Когда выгода от их внедрения значительна, компании, которые их внедряют, получают значительное конкурентное преимущество. Еще один аспект – стабильность и предсказуемость бизнеса, которые появляются при его цифровизации. Это тоже немаловажный аспект,

ОБЩЕСТВО

ИНИЦИАТИВА ПАВЛА ДОРОФЕЕВА О ЛЬГОТАХ ДЛЯ СЕМЕЙ УЧАСТНИКОВ СВО ПОДДЕРЖАНА В ПЕРВОМ ЧТЕНИИ

Законопроект депутата единогласно одобрен на пленарном заседании.

На пленарном заседании Законодательного Собрания Кировской области депутаты единогласно приняли в первом чтении законопроект, расширяющий круг получателей льгот по упрощённой системе налогообложения. Инициатором выступил депутат Законодательного Собрания, координатор Кировского отделения ЛДПР Павел Дорофеев. Теперь преференции, ранее доступные только участникам специальной военной операции, распространяются также на их супруг и вдов.

Для Дорофеева эта инициатива стала еще одним крупным достижением в сфере поддержки защитников Отечества. В 2024 году именно он предложил ввести меры поддержки ветеранов СВО в сфере предпринимательства.

Тогда был установлен льготный налоговый режим: 1 процент с доходов либо 5 процентов с разницы между доходами и расходами. Эта мера помогла бывшим бойцам быстрее адаптироваться к мирной жизни и открыть собственное дело. Кировская область стала первым регионом России, где подобная практика заработала в полном объёме.

Нынешний законопроект расширяет эту логику на семьи военнослужащих. Новая мера направлена на защиту интересов родственников в тех случаях, когда сам участник СВО не может вести бизнес, например, из-за нахождения на передовой, тяжёлого ранения или гибели. В такой ситуации семья лишается не только кормильца, но и источника до-

хода, а налоговая нагрузка, сохраняющаяся на прежнем уровне, нередко становится непосильной для малого предприятия.

Павел Дорофеев, комментируя суть законопроекта, подчеркнул:

– Предоставление льгот супругам и вдовам позволит им продолжить предпринимательскую деятельность и сохранить доход для семьи.

По словам депутата, инициатива рождалась из реальных обращений, с которыми к нему приходили жёны мобилизованных. Они рассказывали, как тяжело в одиночку тянуть бизнес, платить налоги, аренду, зарплаты сотрудникам, когда муж на передовой и не может помочь даже советом. Именно эта боль и стала отправ-



ной точкой для законопроекта. И добавляет:

– Мы не даём деньги, мы даём право не платить лишнее. Право сохранить дело, которое начинал герой. В прошлом году мы помо-

ли ветеранам стартовать. Сейчас защищаем их семьи. Это два этапа одной работы. Если человек защищает Родину, Родина должна защищать его семью. И не на словах, а на уровне буквы закона.

способный склонить предприятие в пользу принятия решения о внедрении тех или иных систем», – считает Елена Урматская.

Интернет вещей всегда надо внедрять с умом и вооружившись калькулятором. Когда выгода значительна — компании получают конкурентное преимущество.

ЖКХ на цифрах

Ещё одна сфера, где IoT показывает высокую эффективность, – управление жилой недвижимостью.



Директор департамента по управлению недвижимостью ГК «Железно», генеральный директор группы сервисных компаний «Азбука» Татьяна Демина и



директор ИТ-компании «Философт» (ГК «Железно») Иван Власов рассказали, какие IoT-решения они уже используют в обслуживаемых домах: «Компания использует систему Мажордом (цифровой дворецкий), которая позволяет в одном решении объединить все инженерные решения от при-

боров учета до умных квартир. Все заявки и коммуникации с жителями фиксируются в системе, что позволяет проводить анализ и постоянно улучшать сервис. Также в эту систему приходят квитанции, а у жителей появляется внутренний чат».

Для группы компаний цифровизация и интернет вещей – это не про «технологии ради технологий», а про помощь в управлении домом и повышение эффективности решений: «Главная задача – получать объективные данные в режиме, близком к реальному времени, и на их основе принимать управленческие решения. Например, дистанционный сбор показаний, контроль параметров инженерных систем, датчики и диспетчеризация позволяют быстрее видеть отклонения, предотвращать аварийные ситуации, точнее планировать работы и снижать ручной труд. Это напрямую влияет на расходы сервисной компании: меньше внеплановых выездов, аварийных заявок, потерь ресурсов и спорных ситуаций с жителями. Основной результат – рост прозрачности управления и сокращение операционных затрат».

Главным эффектом эксперты назвали изменение качества управленческих решений: «IoT помогает увидеть то, что раньше было незаметно или выявлялось уже после жалоб жителей либо аварии. Например, данные с приборов учета и инженерных систем позволяют заранее увидеть нестандартное потребление, отклонения по температуре, признаки возможной неисправности или неэффективной работы оборудования. В результате компания переходит от реактивной модели – «устраняем проблему после обращения» – к проактивной: предупреждаем проблему до того, как она стала массовой или дорогостоящей».

Отвечая на вопрос, стоит ли другим УК инвестировать в умные технологии, эксперты уверены: да, но важно начинать не с модных продуктов, а с понятной управленческой задачи. «Начинать лучше с решений, которые быстро дают измеримый эффект: цифровая коммуникация с клиентами, дистанционный съём показаний приборов учета, контроль параметров тепла и воды, датчики протечек, диспетчеризация инженерного оборудования, системы контроля доступа. Эти инструменты помогают собрать качественные данные и выстроить управление домом на цифрах. Главная ценность интернета вещей для управляющей компании в том, что он превращает эксплуатацию дома в управляемый процесс.

Компания видит реальную картину, быстрее принимает решения, снижает издержки и повышает качество сервиса для жителей», – прокомментировали Татьяна Демина и Иван Власов.

IoT превращает эксплуатацию дома в управляемый процесс. Мы переходим от реактивной модели к проактивной — предупреждаем проблему до того, как она стала дорогостоящей.

От полей до ферм

Сельское хозяйство – одна из самых технологичных отраслей, и цифровые решения здесь охватывают буквально все процессы.



Заместитель генерального директора по растениеводству и молочному животноводству АПХ «Дорони́чи» Владимир Гоман пояснил, как цифровизация изменила подходы в их хозяйстве.

«За последние 10 лет растениеводство и молочное животноводство сделало большой шаг вперед. Ручной труд и решения, которые принимались «на глаз», сменили инновационные методы. Цифровизация, роботизация и автоматизация активно внедряются и используются в агрохолдинге «Дорони́чи». Среди инструментов в области растениеводства – комплекс спутникового контроля спецтехники с применением системы ГЛОНАСС. Техника, работающая в полях, оборудована датчиками. Система в реальном времени отображает местонахождение, скорость движения, остановки и количество рейсов. Эти данные становятся основой для оперативного планирования и

точного учета полевых работ. Сегодня измерение площадей по спутниковым снимкам выполняют учетчики, но уже в обозримом будущем и эта задача будет автоматизирована, что еще сильнее повысит эффективность процессов», – пояснил Владимир Гоман.

Он добавил, что практически вся техника, работающая в полях, оборудована системами параллельного вождения и автоматическими подруливающими устройствами. Механизатор ориентируется на направляющие линии на мониторе в кабине, а по прямой машина движется самостоятельно благодаря подруливающему устройству. Также автоматизируются процессы обработки растений средствами защиты, применяются умные разбрасыватели для внесения удобрений и опрыскиватели.

«Внедрение цифровых решений дает заметный эффект: растет скорость выполнения работ, достигается прямая экономия ресурсов. Техника задействует всю ширину захвата орудия, что повышает ее производительность. При этом снижается утомляемость сотрудников – у них остается больше сил и внимания для контроля процесса», – подчеркнул Гоман.

Говоря о молочном животноводстве, он добавил, что современные комплексы используют высокотехнологичные доильные установки: «Установка типа «карусель» – один из самых производительных вариантов: она представляет собой вращающуюся платформу с доильными местами, обеспечивающую непрерывный поток животных и оптимизацию рабочего процесса. Специальные программы собирают и анализируют данные – от надоев и рациона до генетических характеристик. Благодаря этому специалисты быстрее получают отчеты, точнее контролируют кормление и здоровье стада, эффективнее работают с воспроизводством. Время на рутину сокращается, а продуктивность растет».

Ручной труд и решения «на глаз» сменили автопилоты и доильные карусели. Техника едет сама, а программа анализирует здоровье каждой коровы.

Подготовила Юлия Усинская.
Фото сгенерировано нейросетью.



Ясень Пень

С Днем строителя, дорогие партнеры!

Компания «Ясень Пень» от всей души поздравляет вас с профессиональным праздником!

Ваш труд – это основа надежности и красоты вокруг нас.

А мы всегда готовы помочь в подготовке территории:

- ✓ Спил аварийных деревьев, чтобы работа шла безопасно.
- ✓ Расчистка участков от деревьев и кустов – идеальный старт для строительства.
- ✓ Вывоз строительного мусора, демонтаж домов и построек – чистота и порядок на объекте.

Спасибо за доверие! Пусть ваши проекты будут крепкими, как дуб, а сотрудничество с нами – выгодным и удобным!

ООО «Ясень Пень»

9 г. Киров, ул. Герцена, 15 ✉ spil.kirov@mail.ru



Приём заявок:

+7 922 644-92-52



ИНН 4345517679. ОГРН 1224300003322.

Фитнес-конкуренция

– В фитнес-индустрии долгое время считалось, что основное преимущество принадлежит федеральным сетям. Они открывали крупные клубы, активно инвестировали в маркетинг, развивали узнаваемый бренд и могли предлагать клиентам широкую инфраструктуру. Однако рынок меняется. Сегодня локальные игроки все чаще успешно конкурируют с большими сетями, причем не за счет более низких цен, а благодаря другому подходу к работе с клиентами.

Одно из главных преимуществ небольших клубов и студий заключается в гибкости. Владелец не нужно проходить несколько уровней согласований, чтобы изменить расписание, запустить новое направление, пересмотреть формат занятий или добавить востребованную услугу. Такие решения принимаются быстро, а результат можно оценить уже через несколько недель.

Еще один заметный тренд последних лет – развитие небольших студий рядом с домом. Для многих людей именно расположение становится одним из ключевых факторов при выборе фитнес-клуба. Если на тренировку можно пойти пешком за несколько минут, вероятность регулярных занятий значительно возрастает.

Серьезно изменились и возможности небольшого бизнеса с точки зрения технологий. Если раньше высокий уровень автоматизации был преимуществом крупных сетей, то сегодня современные CRM доступны клубам любого масштаба. Они помогают автоматизировать продажи, запись на занятия, коммуникацию с клиентами, продление абонементов и

Как локальному бизнесу конкурировать с федеральными сетями? В новой реальности у небольших игроков появляются инструменты и возможности, которых у них не было раньше. В новом выпуске нашего цикла о трендах малого бизнеса на примере фитнес-индустрии эти вопросы разбирает директор по развитию FitBase, эксперт в области экономики фитнес-отрасли Анастасия Гулянина.



аналитику. Благодаря этому небольшой клуб способен обеспечить высокий уровень сервиса без существенного увеличения административных расходов.

Именно качество клиентского опыта становится главным фактором конкуренции: насколько быстро клуб отвечает на обращение, насколько удобно записаться на тренировку, насколько персонализировано выстроено общение с клиентом. В этих вопросах локальные игроки нередко оказываются сильнее крупных сетей, поскольку быстрее принимают решения и легче адаптируются к изменениям спроса.

– Как меняются предпочтения потребителей в пользу локального? Это временный тренд или долгосрочная тенденция, на которую стоит делать ставку?

– Потребительское поведение становится более рациональным. Если раньше известное название само по себе воспринималось как гарантия качества, то сегодня люди оценивают совсем другие параметры. Им, как уже было сказано, важно, сколько времени занимает дорога, насколько удобно записаться на услугу, быстро ли компания отвечает на обращения и насколько ком-

фортно взаимодействовать с ней в повседневной жизни. В фитнес-индустрии эта тенденция хорошо заметна по развитию небольших студий в жилых районах. Для многих именно удобство становится главным аргументом при выборе, а не принадлежность клуба к известной федеральной сети.

При этом выросли ожидания к качеству сервиса. Клиенты привыкли решать большинство бытовых задач через смартфон, поэтому такой же подход они ждут и от бизнеса. Запись в несколько кликов, быстрые ответы, онлайн-оплата, напоминания о занятиях и простая коммуника-

ция постепенно становятся базовым стандартом. Если компания не соответствует этим ожиданиям, вероятность ухода клиента значительно возрастает.

Поэтому сегодня локальному бизнесу недостаточно просто находиться рядом с потребителем. Важно выстроить удобный клиентский путь. Именно здесь большую роль играет автоматизация. Современная CRM позволяет объединить обращения из разных каналов, автоматизировать

«Локальные игроки конкурируют с сетями не низкой ценой, а другим подходом к клиентам».

запись, сопровождать клиента после покупки, своевременно напоминать о продлении услуг и анализировать эффективность работы с аудиторией.

Интерес к локальным компаниям нельзя назвать краткосрочной тенденцией. Скорее, меняются сами критерии выбора. Люди готовы оставаться с тем бизнесом, который экономит их время, понимает их потребности и делает взаимодействие максимально простым. Именно поэтому локальным компаниям стоит инвестировать не только в развитие продукта, но и в качество клиентского сервиса, поскольку именно этот фактор во многом определяет долгосрочную лояльность аудитории.

ОБЩЕСТВО

ГОРОД НАЧИНАЕТСЯ С ДИАЛОГА

Почему одни общественные пространства пустуют, а другие становятся любимыми местами горожан? И кто вообще должен решать, каким будет город – чиновники, застройщики или сами жители?

Эти вопросы на два дня стали главной темой большой городской дискуссии, развернувшейся в Кирове. Поводом стал приезд одного из ведущих российских специалистов в области градостроительства – **Юрия Перелыгина** – по приглашению эксперта федеральной программы «Городские решения» и политолога **Дарьи Кислицыной**.

Первая встреча прошла в стенах ВятГУ. Но это была не лекция в привычном понимании. Скорее – откровенный разговор о том, почему современный город уже невозможно проектировать



«сверху». За последние годы изменились сами люди: они больше путешествуют, сравнивают, предъявляют новые требования к качеству городской среды.

На следующий день в парке «Молодёжный» жители сами стали архитекторами своего будущего пространства. За большими столами появились карты и макеты будущих территорий. В командах обсуждали, где нуж-



ны спортивные площадки, где тихие зоны отдыха, как соединить прогулочные маршруты.

Юрий Перелыгин наблюдал за работой команд и отметил: «Ни один архитектор не знает территорию так хорошо, как люди, которые живут на ней. Соучаствующее проектирование становится мировым стандартом развития городов, и нам следует перенять эту практику».



Дарья Кислицына подчеркнула, что подобные встречи меняют не только пространства, но и отношение людей к своему городу.

«Когда человек видит, что его мнение учитывают, он начинает воспринимать общественное пространство как своё. Именно тогда появляется настоящая ответственность и включённость в общественные дела», – заявила Дарья.

«Когда человек видит, что его мнение учитывают, он начинает воспринимать общественное пространство как своё».

Все предложения, появившиеся во время проектной сессии, были представлены жителям района, а затем переданы депутату Кировской городской Думы **Анне Альминовой** для дальнейшей проработки.

Не каждая идея станет готовым проектом уже завтра. Но в Кирове появился пример того, что разговор о будущем города может идти не только в кабинетах, но и прямо в парке – за одним столом с теми, для кого этот город строится.

«Зачем Россия отдает лапки Китаю?»

– Какие инструменты продвижения и продаж сегодня дают локальному бизнесу наибольшую отдачу при ограниченном бюджете? На чем имеет смысл сосредоточиться, а на чем экономить?

– Главная ошибка небольших компаний заключается в попытке конкурировать с федеральными сетями размером рекламного бюджета. Такой подход редко приводит к желаемому результату. Для локального бизнеса гораздо важнее эффективно использовать уже имеющийся поток клиентов, чем постоянно вкладывать все

одной системе, автоматизировать коммуникацию, контролировать продажи и видеть эффективность каждого канала привлечения. Такой подход помогает увеличивать продажи без пропорционального роста маркетинговых расходов.

Еще один инструмент, который часто недооценивают, – это работа с локальным сообществом. Для небольшого бизнеса особенно важно присутствовать там, где находится его аудитория. Партнерские проекты с соседними компаниями, участие в районных

«Владельцу студии не нужно проходить несколько уровней согласований – решения принимаются быстро».

больше средств в привлечение новых.

В фитнес-индустрии хорошо работает комплексный подход. Во-первых, необходимо максимально использовать потенциал существующей клиентской базы. Продление абонементов, повторные покупки, персональные предложения и рекомендации обходятся значительно дешевле, чем постоянный поиск новых посетителей.

Во-вторых, большое значение приобретает автоматизация. Многие владельцы небольших клубов до сих пор ведут записи вручную, используют несколько разных мессенджеров и таблиц, а часть обращений просто теряется. В результате деньги тратятся на рекламу, но не все потенциальные клиенты получают своевременный ответ. CRM позволяет объединить все обращения в

мероприятиях, рекомендации действующих клиентов и активная коммуникация в локальных сообществах нередко приносят более качественный результат, чем масштабные рекламные кампании. Экономить стоит не на технологиях и сервисе, а на неэффективных каналах продвижения, результат которых невозможно измерить. Любые вложения должны сопровождаться понятной аналитикой. Если бизнес понимает, откуда приходят клиенты, сколько стоит их привлечение и какие инструменты действительно приводят к продажам, даже ограниченный маркетинговый бюджет начинает работать значительно эффективнее. Именно способность принимать решения на основе данных сегодня становится одним из ключевых преимуществ локальных компаний.

– Александр Леонидович, почему куриные лапки в России считаются субпродуктами, а в Китае – высокомаржинальным деликатесом, и как долго, по вашим оценкам, этот спрос сохранится на текущем уровне?

– Статус куриной лапки определяется гастрономической культурой рынка сбыта. В России лапка десятилетиями оставалась побочным продуктом убоя и направлялась в мясокостную муку. В кухне Южного Китая она формирует класс блюд и снеков (фэнчжао), а база спроса превышает 1,4 млрд потребителей. Разрыв в статусе способствует экспорту. По итогам 2025 года Россия поставила в Китай 109 тысяч тонн лапок на 327 млн долларов и впервые возглавила рейтинг зарубежных экспортеров. Потребление мяса птицы в КНР прибавляет около 2,5% в год, поэтому спрос на лапки сохранится еще пять-семь лет.

– Как за последние 3–5 лет изменилась структура использования куриных лапок в нашей стране?

– Назначение сырья внутри России изменилось после открытия китайского рынка в 2019 году.

Прежде лапки уходили в корма, теперь основной объем идет на экспорт. Поставки выросли с 99,4 тыс тонн на 311 млн долларов в 2024 году до 109 тыс тонн на 327 млн в 2025 году, прибавив 10% в объеме и 5% в выручке.

– Насколько заморозка куриных лапок для экспорта рентабельна по сравнению с традиционной утилизацией? Можно ли оценить разницу в маржинальности и срок окупаемости инвестиций?

– Килограмм экспортной лапки стоил в 2025 году около 3 долларов, а то же сырье в мясокостной муке приносит переработчику заметно меньший доход. Линия шоковой заморозки с аттестацией по стандартам КНР при отгрузках от 100 тонн в месяц окупается, по отраслевым оценкам, за полтора-два года. Переход к экспортной модели связан со снижением маржинальной прибыли в птицевод-



стве, где рентабельность упала с 10-12% в 2024 году до 6-7% в первом полугодии 2026 года.

– Реально ли у нас масштабировать производство готовых закусок из куриных лапок?

– Перенести в Россию глубокую переработку до готового фэнчжао труднее, чем нарастить вывоз сырья. Страна поставляет замороженную лапку, а наценку за маринование, фасовку и брендинг получает китайская сторона. Внутренний спрос на такой продукт отсутствует, поэтому расчет на смену потребительских привычек безоснователен. Определяющими остаются доступ к китайской рознице и соответствие местным стандартам вкуса.

КСТАТИ

С 1 января по 24 июня 2026 года из Кировской области в Китай отправлено 126 тонн куриных лапок. Об этом сообщили в Управлении Россельхознадзора по Кировской области, Удмуртской Республике и Пермскому краю.

КДК43 – СТРОИТЕЛЬСТВО НАДЕЖНЫХ ДЕРЕВЯННЫХ ДОМОВ

Дом – это не просто стены, а пространство, где душа может отдохнуть. Дом – это место, куда хочется возвращаться, поэтому комфорт очень важен. В «КДК43» понимают: комфорт складывается из мелочей – от правильной планировки и звукоизоляции до продуманной системы отопления и удобных зон для отдыха. Поэтому каждый проект создаётся так, чтобы в доме было тепло, спокойно и радостно возвращаться каждый день.

История компании «КДК43» начинается с 2006 года. За эти 20 лет обычная строительная бригада переросла в настоящую строительную компанию с командой профессионалов, для которых каркасное домостроение стало делом жизни. За годы работы специалисты «КДК43» реализовали уже более 450 проектов по всей Кировской области, и их количество продолжает расти. Основное направление – каркасное строительство. Это технология возведения зданий на основе несущего каркаса, который обшивают и утепляют. Это быстро, качественно и



экологично. Все пиломатериалы изготавливаются на собственном производстве компании «КДК43» в Белой Холунице.

Достоинства каркасного строительства:

- Высокая скорость возведения (Весь дом можно сдать в течение сезона, при этом строить можно даже зимой – в технологии почти нет «мокрых» процессов)
- Отсутствие усадки (в отличие от брусовых или бревенчатых домов, каркасная конструкция практически не даёт усадки – к отделке можно приступать сразу после сборки коробки)
- Энергоэффективность (благодаря толстому слою утеплителя (обычно 150–

200 мм минеральной ваты) и герметичному контуру дом хорошо удерживает тепло)

- Лёгкость конструкции (каркасный дом в 3–5 раз легче кирпичного, поэтому ему не нужен массивный фундамент – часто достаточно свайно винтового или мелкозаглублённого ленточного. Это удешевляет и ускоряет строительство, а также позволяет строить на сложных грунтах)
- Гибкость планировки (несущую функцию выполняют отдельные стойки и балки, а не сплошные стены, поэтому проще делать просторные комнаты, панорамное остекление, эркеры, террасы и другие архитектурные решения)
- Относительно невысокая стоимость (экономия достигается за счёт лёгкого фундамента, меньшего объёма материалов и высокой скорости работ)

Работа с клиентами:

Компания аккредитована в ведущих банках России, что позволяет по ипотечным сделкам работать с эскроу-счётами. Есть типовые решения и возможность индивидуального проектирования: согласно

ТЗ, проектируется дом или баня по вашим пожеланиям. Для этого в штате есть проектировщик. А также есть различные комплектации домов, с которыми вы сможете ознакомиться на сайте компании. Это позволяет выбрать те услуги, которые вам нужны, и сэкономить ваши деньги.

Почему «КДК43»:

1. Помощь с ипотекой.
 2. Есть мобильные дома и бани – объект собирается на производстве и приезжает готовым к вам на участок. Это отличный вариант для тех, кто хочет побыстрее.
 3. Сопровождение клиента на всех этапах работы.
- Начните путь к своему идеальному дому вместе с «КДК43», и пусть мечты о собственном уголке станут реальностью.

КДК43 Каркас Дом Комплект
строительство каркасных домов
г. Киров, ул. Владимирская (Карла Маркса), 18, офис 328
+7 (922) 922-75-14
kdk43.ru

ЯЗЫК ЗУМЕРОВ КАК БИЗНЕС-ВЫЗОВ

Молодёжный сленг, мемы и новые форматы общения давно перестали быть просто «приколами». За ними стоят запросы на честность, скорость, уважение и отсутствие иерархии. Компании, которые этого не считают, рискуют не только потерять молодую аудиторию, но и столкнуться с ростом рекламных бюджетов, падением конверсии и текучкой кадров. О том, почему язык зумеров становится бизнес-вызовом и как на него отвечать, в рамках цикла «Экспертный клуб» специально для «Бизнес новостей» рассказали психолог, маркетолог, HR-специалист и предприниматель поколения Z.

ВОПРОСЫ ОТ РЕДАКЦИИ:

1. Как и почему меняется язык молодёжи и что это говорит об изменениях в аудитории? Какие запросы и ожидания стоят за новыми словами и как бизнесу их «считывать»?
2. Приведите примеры удачных и неудачных кейсов общения брендов с молодой аудиторией. В чём разница между теми, кто «попал в точку», и теми, кто стал мемом?
3. Можно ли оценить потери бизнеса от непонимания языка зумеров в деньгах? Насколько дороже обходится «взрослая» коммуникация и стоит ли выделять отдельный бюджет на изучение аудитории?
4. Что делать бизнесу, чтобы говорить с молодой аудиторией на её языке, но не выглядеть фальшиво? Есть ли универсальные правила, которые работают независимо от смены слов?
5. Как сленг и новые форматы общения влияют на внутренние коммуникации и удержание молодых сотрудников? Что должны знать HR и руководители, чтобы не терять таланты?



ЯЗЫК ЧЕРЕЗ КЕЙСЫ

Вячеслав Коэн,
учредитель маркетинговых агентств Time-to и UserTech, эксперт в области IT-разработки и онлайн-продвижения:

– Молодёжный язык бизнес часто воспринимает слишком прямолинейно. Стоит руководителю несколько раз встретить слова «кринж», «вайб», «имба» и «база», как появляется простое решение: добавить их в рекламу, и зумеры сразу почувствуют, что бренд свой. Так компании начинают обещать «любые скидки», звать аудиторию «залетать» на сайт и предлагать «прокачать скиллы». Однако вместо близости возникает неловкость: бренд выглядит так, будто изо всех сил старается казаться моложе.

Язык зумеров – не набор модных выражений, а культура общения, построенная на скорости, контексте, самоиронии и знакомых отсылках. Чтобы использовать её элементы уместно, нужно понимать происхождение

тренда, его аудиторию и стадию популярности.

Показательный пример – мем «6-7», ставший вирусным в клиповом формате. Само сочетание цифр почти ничего не означает, но узнаваемого жеста достаточно, чтобы участники разговора поняли отсылку. Смысл возникает в общей реакции и ощущении «я в контексте». Частью шуток становится и непонимание взрослых: чем настойчивее они ищут объяснение, тем сильнее мем отделяет своих от чужих.

Поэтому молодая аудитория быстро замечает бренды, которые пытаются войти в этот круг со стороны. Уместная реакция выглядит естественно, запоздалая выдаёт попытку догнать тренд.

Так произошло с мемом «Бу! Испугался? Не бойся, я друг...». Он завирусился в октябре 2024 года, а через несколько недель кот появился в рекламе и карточках товаров. В интернет-культуре даже появилось ироничное правило: если мем начинают массово использовать маркетологи, значит он уже умер. Поэтому очередной баннер говорил не о близости бренда к аудитории, а о том, что тренд наконец дошёл до отдела маркетинга.

Проблема не в тренде, а в способе его применения. Авиасейлс связал фразу кота с прохождением паспортного контроля – знакомой и немного тревожной ситуацией для путешественника. Мем усиливал понятный сценарий, не висел отдельно от продукта. Молодые пользователи считают не только шутку, но и её уместность, связь с продуктом и стадию жизни тренда.

Яндекс и Авиасейлс хорошо работают с молодой аудиторией, хотя используют разные стратегии. Яндекс адаптирует под её привычки свой продукт, Авиасейлс делает ставку на характер бренда и скорость реакции.

В совместном проекте Яндекс Еды, ROSTIC'S и Virtus.pro отправной точкой стало поведение геймеров. Во время матча человек не хочет отвлекаться и пачкать руки, поэтому под этот сценарий подстроили и рекламу, и предложение: появились наборы «Вин Комбо» и блюдо «Курица в квадрате». Молодёжная культура стала основой продуктового решения. По тому же принципу Яндекс Музыка настраивает «Мою волну» под настроение и задачу: бренд не подражает аудитории, а замечает её поведение и делает продукт удобнее.

Авиасейлс действует иначе. Компания сохраняет единый характер во всех точках контакта и участвует в обсуждениях под чужими роликами. Один такой комментарий получил более 650 тысяч отметок нравится и около пяти тысяч ответов, а за два месяца подобная работа принесла 8,5 млн бесплатного охвата. Пользователи начали сами отмечать бренд и ждать его реакции.

Такой результат невозможен, если каждая реплика неделю проходит согласования. Команда должна заранее понимать голос бренда, границы допустимого и свою ответственность. Тот же тон Авиасейлс использует в вакансиях, онбординге и внутренних коммуникациях, привлекая людей, которым близка культура компании.

Для HR здесь есть важный вывод: молодых сотрудников удерживают не мемы в корпоративном чате, а отсутствие разрыва между обещаниями и реальностью. Если вакансия написана живо, а внутри человека ждут бюрократия и отсутствие обратной связи, современная подача усилит разочарование. Руководителю не обязательно знать весь сленг. Важнее быстро давать обратную связь, чётко ставить задачи, объяснять решения и оставлять пространство для инициативы.

Ошибки начинаются, когда компания копирует внешние признаки современной коммуникации, но не понимает ценности аудитории. Летом 2025 года сеть чайных Pims выпустила ролик, в котором мужчина грубо обижает девушку. Шутка должна была высмеять тех, кто готовит фирменные напитки дома, но пользователи увидели романтизацию домогательств. Ситуацию усугубила реакция бренда: вместо признания ошибки компания заявила, что аудитория не поняла задумку. Пользователи начали оставлять негативные отзывы, снижать оценки заведений и призывать к бойкоту.

Кейс Pims показывает, что современный формат сам по себе не делает коммуникацию понятной. Ролик привлёк внимание, но вместо продукта аудитория обсуждала ценности бренда. В этом главный риск провокации: компания не контролирует, что именно станет предметом обсуждения.

Потери складываются из стоимости продакшена, рекламного бюджета и восстановления ре-

путации. Публикацию можно удалить, но скриншоты, обсуждения и негативные оценки останутся. Причина одна: бренд сначала выбирает модный формат, а потом пытается понять, зачем он нужен пользователю. Яндекс и Авиасейлс действуют наоборот: сначала изучают контекст и поведение аудитории, затем выбирают язык.

При разработке сайтов работает тот же принцип. Мемный заголовок не спасёт медленную загрузку, скрытую цену, запутанную структуру или длинную форму заявки. Для молодой аудитории язык бренда – это весь пользовательский путь: насколько быстро человек понял предложение, нашёл информацию и совершил действие.

Бизнесу не нужно переучиваться с появлением каждого нового мема. Тренды меняются быстро, а базовые правила остаются прежними: понимать контекст, не копировать чужую интонацию, проверять идеи на представителях аудитории и сохранять единый характер бренда во всех точках контакта.

Работа с зумерами начинается с наблюдения за их поведением. Бренду важно не говорить «как молодёжь», а создавать продукт и коммуникацию, соответствующие её реальным ожиданиям. Именно это помогает превратить внимание в доверие, продажи и долгосрочную лояльность.

**«ЕСЛИ МЕМ НАЧИНАЮТ
МАССОВО ИСПОЛЬЗОВАТЬ
МАРКЕТОЛОГИ, ЗНАЧИТ,
ОН УЖЕ УМЕР»**



«УДЕРЖАНИЕ КАК ДИАЛОГ»

Анна Вавилова,
HR-бизнес-партнёр
ИТ-компании «БИАТЕХ»:

– По данным исследования «БИАТЕХ» и hh.ru, уже в прошлом году доля резюме зумеров составила 30 % всех ИТ-резюме на рынке. О представителях поколения Z ходит много мифов, даже сформировался стереотипный портрет сотрудника, который просто не приходит на работу и увольняется одним сообщением. Но это скорее фикция. Зумеры очень амбициозны и способны привнести в бизнес прогрессивные идеи и решения. Игнорирование их коммуникативных особенностей равно добровольному отсеиванию трети потенциальных специалистов.

Да, у зумеров свой стиль вербального и невербального общения, как и у всех поколений. Короткие сообщения, стикеры, реакции с разными смысловыми оттенками. Руководитель не обязан понимать все тонкости новых мемов и оперировать ими в диалоге. Всё же главное в общении с молодыми сотрудниками – быть человечным, а не бюрократичным и властным.

В коммуникации со старшими коллегами поколение Z смотрит на компетенции и уважает прикладной опыт, а не годы в трудовой. Языковой барьер в первую очередь создают токсичность, необоснованность требований и излишняя официозность. Работа для зумеров про развитие, а не про пожизненный приговор. Пассивная агрессия, колкости, язвительные замечания, манипуляции и публичные унижения – повод уйти и не терпеть вопреки всему ради строчки в резюме.

Зумеры бегут от бессмысленности. Они ждут задачи, контекст и цель которых им понятны. От постановки вопроса зависит качество выполненной работы и вовлеченность в неё: просьба «проанализируй результаты опроса сотрудников, чего не хватает респондентам в текущей коммуникации? Подумаем, как адаптировать стратегию» получит лучший отклик, чем «утром отправь дашборд с данными». Не стоит замы-

кать человека только на его части работы, так как прозрачность формирует чувство причастности к глобальному результату.

Из этого вытекает следствие – ждать квартального ревью, чтобы понять, всё ли они делают правильно, ценен ли их труд, не формат зумеров. Неопределенности во внешней среде требуют устойчивости в работе. Фидбэк – это навигатор сотрудника, выросшего в мире мгновенных лайков и пушей. Короткий комментарий к задаче, регулярные встречи 1:1, простое «спасибо» мотивируют молодых специалистов работать с большей отдачей.

Поколение Z не ломает рынок труда, а нормализует безопасную атмосферу в коллективе и уважение ко всем сотрудникам независимо от возраста. Компании, которые адаптируются и создают открытую и социально ответственную рабочую среду, получают самых вовлеченных сотрудников. А узнать, что значит сленговое слово, всегда можно через интернет или задав вопрос самому зумеру – он с удовольствием посвятит в курс дела.

«ИГНОРИРОВАНИЕ ИХ КОММУНИКАТИВНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ РАВНО ДОБРОВОЛЬНОМУ ОТСЕИВАНИЮ ТРЕТИ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ».



ДАТЧИК ОТНОШЕНИЙ

Марина Калужная,
врач психиатр-нарколог,
основатель сети «Клиники
Доктора Калужной»:

– Язык зумеров меняется не потому что молодежь хочет запутать взрослых, нет... Язык для подростка и молодого сотрудника – это способ за несколько секунд проверить, «свой передо мной или опять будут учить жизни». Новые слова прячут старые запросы: уважайте мои границы, говорите короче, не притворяйтесь идеальными, дайте возможность влиять.

Я как врач работаю с подростками и вижу, что они очень чувстви-

тельны к фальши. Как основатель клиники вижу то же самое, когда мы с HRD обсуждаем мотивацию молодых сотрудников.

Бизнес чаще ошибается в одном месте: думает, что надо выучить десять модных слов. И вот взрослый бренд пишет «краш», «вайб», «имба» в каждом втором предложении, а аудитория чувствует человека с таблицей сленга. Получается мем, но не продажа. Удачный пример выглядит иначе: сервис видит боль клиента – долгую доставку, сложный возврат, страх переплатить – и говорит коротко, самоиронично и сразу предлагает решение.

Неудачный кейс, который я видела, – когда компания вставляет мем в официальное извинение за списанные деньги. Успешный же был бы тогда, когда мем помогает объяснить скидку или продукт. Разница не в слове, а в том, есть ли у бренда право так говорить.

Потери можно посчитать. Допустим, на кампанию ушло 5 миллионов рублей, а из-за «взрослой» подачи конверсия оказалась на 20% ниже. Миллион уже потрачен впустую, и это без учета потерянного LTV (сколько клиент принес бы компании дальше). Именно потому я бы закладывала 3-5% коммуникационного бюджета на интервью с молодыми клиентами, тесты креативов и работу с сотрудниками этого возраста. Это дешевле, чем потом спасать кампанию.

Самое опасное – начать изображать подростка. Бренд не надо молодиться, ему надо быть понятным. Универсальные правила есть: коротко объяснять пользу, не читать мораль, не использовать сленг там, где нужна ответственность, не смеяться над аудиторией и проверять фразу на группе реальных людей. Слова будут переучиваться каждые полгода, а уважение, скорость ответа и честность не устаревают.

Во внутренних коммуникациях тот же принцип. Молодой сотрудник может писать короче, использовать реакции вместо длинного «принято», прямо спрашивать о зарплате, смысле работы и сроках роста. Руководитель иногда слышит дерзость, хотя там часто потребность в ясности. Когда начальник отвечает канцеляритом, откладывает обратную связь и требует «лояльности» без понятных условий, человек уходит не из-за сленга. Он уходит потому, что его не слышат. Лучше работают короткие договоренности, понятные критерии результата, регулярная обратная связь и возможность сказать «я не понял» без наказания.

Я люблю в конце таких разговоров оставлять одну мысль читателям: язык зумеров – не словарь, который нужно купить и выучить. Это датчик отношений. Если бизнес умеет слушать, быстро признавать ошибку и не

строит из себя того, кем не является, аудитория простит незнание нового слова. Фальшь она не простит.

«САМОЕ ОПАСНОЕ – НАЧАТЬ ИЗОБРАЖАТЬ ПОДРОСТКА. БРЕНДУ НЕ НАДО МОЛОДИТЬСЯ, ЕМУ НАДО БЫТЬ ПОНЯТНЫМ».



«ГОЛОС ПОКОЛЕНИЯ»

Лилия Хабарова,
продюсер, актриса,
театральный терапевт:

– Как зумер-предприниматель, скажу следующее: мы выросли в мире, где информация доступна мгновенно, а иерархии размыты. Мы ценим свободу, комфорт и человеческое отношение. Нам не нужны истории про авторитаризм – про то, что кто-то один решает за всех. Зумеры – мудрые ребята, которые перестраивают системы так, чтобы они работали в плюс, а не в минус. За новыми словами стоят запросы на честность, скорость и отсутствие иерархии. Как бизнесу считывать: смотреть не на слова, а на интонацию. Мы не против, чтобы нам продавали. Мы против, чтобы нам ввалили или говорили с высоты.

Успешный кейс – Ксения Собчак. Она в своём возрасте нашла зумерскую волну, перестроилась и теперь вызывает уважение у большинства зумеров. Она не пыталась «омолодиться» – она просто начала говорить честно и без иерархии. Неудачные кейсы: все бренды, которые пытаются использовать сленг, не понимая его смысла. Это всегда видно. Зумеры чувствуют фальшь за секунду.

Те, кто попал в точку, не пытались быть нами. Они просто стали ближе. Те, кто стал мемом, пытались «овладеть» языком, а не понять культуру.

Зумеры – самая платёжеспособная аудитория через 5–10 лет. Скоро у зумеров будут деньги, и мы будем выбирать, кому их отдавать. Поэтому с зумерами надо налаживать общий язык уже сейчас. Системы по типу «сделай это, а не иначе будет наказание» не работают. Нам важна нематериальная мотивация. Моя первая мотивация на работе – зарабо-

тать денег. Вторая – чтобы это приносило пользу миру. Зумеры глобально заточены под собственный комфорт и пользу миру. Если они понимают, что работа на заводе как конвейер не приносит пользы, они туда не пойдут.

Что делать бизнесу, чтобы говорить с молодой аудиторией на её языке? Первое – пойти к психологу. Пока бизнес использует коммуникацию в стиле провокации и манипуляции – зумеры это чувствуют за километр. И это отталкивает моментально. Нам не нужны игры. Нам нужна честность. По-человечески задавать вопросы и слушать мнения зумеров. Потому что мы транслируем смыслы, на которые перестраивается вся планета. Главное правило: общаться простым языком. Говорить: «Будет круто, если ты сделаешь это». А не: «Сделай это, иначе я тебя уволю». Разница между уважением и давлением – и мы это чувствуем.

Когда зумеры считают руководителей как друзей, они буквально готовы на всё. Мы работаем не за деньги, мы работаем за доверие. Если руководитель говорит с нами на равных, слушает, мы готовы свернуть горы. Что должны знать HR-специалисты: быть без «мусора» в голове – старых установок, манипуляций, желания подчинять. Не проецировать на зумеров свои страхи и ограничения. Учиться рефлексии и работе с эмоциями. Понимать: то, что бесит в зумере – может быть сбоем, который он отражает. Это повод спросить себя, а не наказать другого. Зумеры не будут слушать того, у кого в голове мусор. Мы не хотим подчиняться. Мы хотим сотрудничать.

Будьте людьми. Прорабатывайте свою голову. Учитесь рефлексии. Учитесь работать с эмоциями. Потому что то, что вас может бесить в зумере, – это, возможно, ваше отражение.

Зумеры сейчас глобально перестраивают все системы на взаимное уважение. Потому что на авторитаризме и иерархии уже ничего не строится. Зумер утопит за демократию и за то, чтобы каждый человек занимался своим делом, а не чужим, за деньги, которые ему навязали. Если бизнес этого не поймёт – он просто потеряет целое поколение. И не только как клиентов, но и как сотрудников. А мы – те, кто будет платить налоги и строить экономику через 5–10 лет. Так что лучше начинать слушать нас уже сейчас.

«МЫ НЕ ПРОТИВ, ЧТОБЫ НАМ ПРОДАВАЛИ. МЫ ПРОТИВ, ЧТОБЫ НАМ ВРАЛИ ИЛИ ГОВОРИЛИ С ВЫСОТЫ».

Мнение собирала Юлия Усинская.
Фото: сгенерировано зумером.



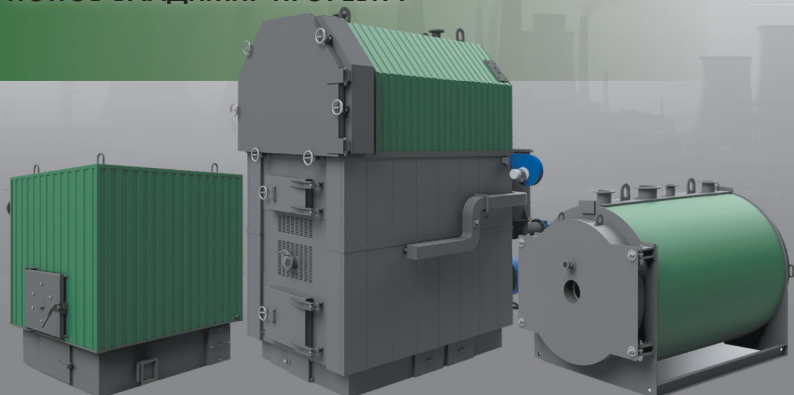
Уважаемые строители, проектировщики, монтажники и все, кто создаёт тепло и уют в домах кировчан!

Компания «Кировские котлы» сердечно поздравляет вас с профессиональным праздником – Днём строителя!

Ваш труд – это фундамент, на котором держится благополучие нашего города. А наша задача – обеспечить этот фундамент надёжным теплом. Мы гордимся тем, что работаем бок о бок с вами, создавая современные, эффективные и долговечные системы теплоснабжения для промышленных объектов, социальных учреждений и частных домов.

Спасибо за ваш профессионализм и верность делу!

С уважением,
Генеральный директор ООО «Кировские котлы»
ПОПОВ ВЛАДИМИР ИГОРЕВИЧ



ООО «Кировские котлы». Юр. адрес: 610045, г. Киров, ул. Риммы Юровской, 2а-123. ОГРН 1224300000627.

НАШИ УСЛУГИ – ВАШЕ ТЕПЛО И КОМФОРТ

Компания «Кировские котлы» (ул. Щорса, 95, офис 225) предлагает полный комплекс услуг в сфере теплоэнергетики:

Проектирование и строительство

- Котельные «под ключ» – от проектирования до ввода в эксплуатацию
- Строительно-монтажные работы на объектах теплоэнергетики
- Быстровозводимые сооружения
- Проектирование инженерных систем (отопление, водоснабжение, канализация)

Производство и поставка оборудования

- Водогрейные котлы теплопроизводительностью от 10 до 40000 кВт
- Котлы на всех видах топлива: газ, жидкое топливо, уголь, дрова, пеллеты, отходы деревообработки
- Модульные котельные: твердотопливные, жидкотопливные и газовые
- Вспомогательное котельное оборудование: системы подачи топлива, дымоходы, автоматика

Монтаж и обслуживание

- Шефмонтаж и шефналадка оборудования
- Пусконаладочные работы
- Гарантийное и постгарантийное обслуживание
- Монтаж систем отопления, водоснабжения и канализации

☎ +7 (962) 891-90-19
☎ +7 (909) 144-28-33
☎ +7 (922) 665-94-00

🌐 кировские-котлы.рф
✉ kir.kotel@mail.ru
📍 ул. Щорса, 95, оф. 225



Приходите в новый
магазин-музей
в ТЦ «SoloWay»
Владимирская, 75а

📍 ул. Владимирская, 75а
(ТЦ «SoloWay»)

☎ 8 912 730-36-99

📍 ул. Герцена, 5

☎ 8 (8332) 32-26-50

🌐 matryoshka_podarok



- сувениры
- игрушки
- вятские промыслы
- одежда
- текстиль

