

Бизнес Новости

9
марта
2025
№ 09 (821)

в Кирове

Бизнес / Политика / Власть / Финансы

www.bnkirov.ru

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

«Ну прогадим мы рецепты или бизнес, а дальше что? Сидеть под пальмой с коктейлем в дорожном особняке? Не, такой паразитический пассивный образ жизни точно не для нас. Мы всё время за что-то боремся, преодолеваем, идем вперед. Даже решая проблемы, совершенствуемся. Это поважнее, чем коктейль под пальмами. Нам, кстати, предлагали деньги за рецептуру и технологии».

Александр Кошечев,
основатель кировской компании
«УК Меловой».

6



Для контроля безопасности полетов

В аэропорту Победилово открыта стартовая аварийно-спасательная станция для круглосуточного дежурства пожарных и спасателей, обеспечивающих безопасность полётов.

2

Страховка от кредитов

С 1 марта на едином портале государственных услуг начал работать сервис по самозапрету на кредиты и займы. В первые три дня сервисом воспользовались порядка 2,7 млн россиян.

3



НАСТРОЙКА СИСТЕМЫ

Госдума приняла закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в единой системе публичной власти». Ко второму чтению в том числе учтена позиция, которая дает регионам возможность самим определять структуру с учетом своей специфики.

4



Ясень Пень

- Расчистка под ИЖС
- Расчистка строительных площадок
- Расчистка с/х земель
- Расчистка линейных объектов

ЗАКАЖИТЕ БЕСПЛАТНЫЙ
ОСМОТР



Расчистка территорий от деревьев и кустов



Удаление аварийных деревьев



Вывоз, утилизация древесных отходов



8 (953) 942-90-07
Константин

ООО Ясень Пень г.Киров ИНН 4345517679 ОГРН 1224300003322 г. Киров, ул. Молодой Гвардии, д. 43 Б, офис 301

НОВАЦИЯ
банкротное экспертное агентство

РЕШЕНИЕ ВАШИХ ФИНАНСОВЫХ ВОПРОСОВ, БАНКРОТСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

☎ 8 (912) 718-44-22
📍 Киров, ул. Спасская, 24, оф.15, этаж 1
✉ bankrot-kirov@mail.ru

ДОННИХ Алина Викторовна,
член Ассоциации юристов России,
юрист с опытом работы в судебной системе,
специалист по банкротству.

8 Марта

Милые дамы!

Редакция газеты «Бизнес новости» сердечно поздравляет вас с Международным женским днём – праздником весны, гармонии и новых возможностей! Пусть в вашей жизни всегда будет место для вдохновения, тепла и моментов, которые наполняют сердце счастьем. Спасибо, что остаётесь с нами!



ТРАНСПОРТ

593 РАЗ

за 4 квартал 2024 года владельцы электромобилей зарядили свой транспорт в Кировской области. Именно тогда в регионе установили 7 «быстрых» зарядных станций: на Театральной площади, автовокзале, площади Маршала Конева, в микрорайоне Победилово, в Яранске, Биртяевском сельском поселении (Котельничский район) и деревне Ичетовкины (Афанасьевский район).

ИНФРАСТРУКТУРА

Для контроля безопасности полетов

В пятницу, 7 марта, в аэропорту Победилово открыта стартовая аварийно-спасательная станция (САСС) для круглосуточного дежурства пожарных и спасателей, обеспечивающих безопасность полётов. Она построена по нацпроекту «Комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры».

– На строительство станции были привлечены федеральные средства. Открытие новой станции – еще один шаг развития кировского аэропорта. Впереди ремонт подъездной дороги к аэропорту и ремонт взлетно-посадочной полосы. Все это делается для комфорта и безопасности пассажиров, – прокомментировал первый заместитель председателя правительства Кировской области Алексей Жердев.

Раньше станция размещалась в отдалении от аэропорта и требовалось время для прибытия на место. Сейчас новая станция расположена прямо у взлетно-посадочной полосы, что позволяет обеспечить оперативное реагирование.

Как пояснил министр транспорта региона Алексей Петряков, площадь новой станции 565,6 квадратных метра, она позволяет разместить необходимый спецавтотранспорт и порядка 60 сотрудников.

Начальник службы противопожарно-аварийного обеспечения полетов аэропорта Победилово Андрей

ТОРГОВЛЯ

1585 м²

на 1000 жителей региона составил на конец 2024 года показатель обеспеченности населения Кировской области площадью торговых объектов.

В целом по России он 986 кв. м, по Приволжскому федеральному округу 1126 кв. м, сообщили в Кировстате.



Рысев рассказал, что новая станция находится ближе к взлетной полосе. Это позволяет спасателям оперативнее попасть к месту возможного чрезвычайного происшествия.

– Старая станция была построена в 60-х годах прошлого века, тогда требования были другие. Сейчас в аэропорт прилетают большие самолеты, нужны большие пожарные машины, но в старую станцию они просто не помещались. Приходилось увеличивать дверные проемы, проемы ворот. Не могли в старых условиях разместиться и все сотрудники. Сейчас созданы комфортные условия для спасателей, – отметил Андрей Рысев.

АКЦЕНТЫ НЕДЕЛИ

#ВторойСрок

Андрея Усенко переизбрали на пост президента Вятской торгово-промышленной палаты. Решение принято на съезде бизнес-объединения в среду, 5 марта.

#Назначение

МКУ «Комбинат продовольствия и социального питания» города Кирова возглавил Денис Ситников. Вместе с командой он пообещал «стремиться к тому, чтобы каждое блюдо, которое подают нашим детям, соответствовало самым высоким стандартам качества».

#Строительство

Администрация Кирова приняла постановление о комплексном развитии незастроенной территории в микрорайоне Урванцево. Здесь предусмотрено строительство 10-этажного многоквартирного жилого дома, на первом этаже – учреждение допобразования на 204 места. Срок реализации проекта – 6 лет.

#Инфраструктура

В мкр. Курочкины открылся детский сад на 160 мест для детей от двух лет. Это первое дошкольное учреждение в развивающемся микрорайоне. В настоящее время здесь также строится школа.

#Инвестиции

АО «Кировмаш» на 9 лет предоставят в аренду без торгов земельный участок площадью 5 412 кв. метров на улице Мостовой. Компания планирует реализовать «Масштабный инвестиционный проект по расширению производства и строительству склада» в сфере промышленного производства.

#Экономика

ООО «Биг Боут Лимитед» на 6 лет предоставят в аренду без торгов земельный участок площадью 5 375 кв. метров на улице Крупской. Инвестор намерен реализовать масштабный инвестиционный проект в сфере промышленного производства «Создание комплекса по сборке лодок».

#Бизнес

В Кировской области начали предоставлять права на безвозмездное использование символики Всероссийского сельского Сабантуя. При соблюдении авторских прав можно изготавливать сувенирную продукцию и другие товары.

#Связь

Подвели итоги первого конкурса инвестпроектов по развитию связи. Заявки подали два оператора связи, победителем стала компания «МТС». Она построит базовые станции в 16 региональных сельских населенных пунктах.

ОБЩЕСТВО

«НОВЫЕ ЛЮДИ» отметили день рождения

1 МАРТА ПЯТИЛЕТНИЙ ЮБИЛЕЙ ОТМЕТИЛА ОДНА ИЗ САМЫХ МОЛОДЫХ ПОЛИТИЧЕСКИХ СИЛ СТРАНЫ – ПАРТИЯ «НОВЫЕ ЛЮДИ».



– Нам всего 5 лет, но за это время мы многое успели, – отметил руководитель регионального отделения «Новых людей» Андрей Иглин. – В действующем составе Госдумы нашу политическую силу, созданную известным предпринимателем и политиком Алексеем Нечаевым, представляют 15 депутатов, сотни человек работают в региональных и городских парламентах. Год назад мы выдвинули кандидатом в Президенты страны Владислава Даванкова, и он, как мне кажется, блестяще дебютировал на главных выборах страны. К примеру, в Кировской области он вышел на 2 место после Владимира Путина, лидера нашей страны.

Юбилей партии «Новые люди» в Кировской области отметили ударно. Так, в марте после конструктивного диалога с властями города и района было открыто местное отделение партии в Вятских Полянах. Его возглавила местная активист Мила Горелова. А кировские депутаты от «Новых людей»

провели приёмы граждан, помогая решать проблемы горожан.

Но самая трогательная акция прошла при поддержке министерства здравоохранения Кировской области. 1 марта, в день рождения партии, в Кировской области появились на свет 17 новых людей, новорождённых малышей, включая двойню. Секретарь КРО «Новых людей» в Кирове Андрей Иглин вручил поздравительные письма и подарки счастливым родителям.

– Хоть Год Семьи уже официально закончился, но для нас каждый год – Год семьи. А в семье для нас главное – это здоровье мамы и ребёнка, – рассказал Андрей Иглин. – Но одними подарками мы не ограничимся. В этом году «Новые люди» открыли партийный комитет по здоровью и запустили программу «Новое здоровое поколение», которая будет реализована и в Кировской области.

Продавцов на рынках обязали установить онлайн-кассы



С 1 марта изменился порядок применения кассового оборудования на рынках.

– Теперь при заключении договора о предоставлении торгового места продавцы будут обязаны представить документы о наличии контрольно-кассовой техники, а управляющая рынком компания ежемесячно будет проверять факт наличия зарегистрированных кассовых аппаратов на торговых местах, – прокомментировали в министерстве промышленности, предпринимательства и торговли Кировской области.

В случае их отсутствия управляющая компания направляет продавцу уведомление об устранении нарушений в течение 15 дней. Если это не будет выполнено, договор предоставления торгового места на рынке расторгнут.

– Кроме того, изменится также и перечень видов деятельности, при осуществлении которых на розничных рынках обязательны онлайн-кассы. Большинство продавцов, которые в настоящее время освобождены от применения ККТ на рынках, утратят данное право и будут обязаны оснастить свои объекты онлайн-кассами, – добавили в министерстве.

От обязательного применения ККТ на рынках будут освобождены:

- ▶ продавцы, являющиеся плательщиками ЕСХН на рынках, ярмарках и выставках не более чем с трех торговых мест, общая площадь которых, включая места для хранения таких товаров, не превышает 15 кв. метров;
- ▶ сельскохозяйственные потребительские кооперативы (за исключением кредитных);
- ▶ предприниматели на патенте, занимающиеся конкретными видами деятельности и работающие на небольших ярмарках в выходные, нерабочие праздничные дни.

ОБЩЕСТВО

Страховка от кредитов

С 1 марта на едином портале государственных услуг начал работать сервис по самозапрету на кредиты и займы. Граждане могут сами для себя установить запрет на оформление потребительских кредитов и займов. Опция не распространяется на ипотеку, образовательные и автокредиты, а также на уже заключенные договоры.

В первые три дня сервисом воспользовались порядка 2,7 млн россиян.

– В Кировской области за первые два дня установлено 14544 самозапретов на кредиты. Механизмом воспользовались порядка 1000 человек в возрасте до 25 лет; более 6,1 тыс. жителей области от 25 до 45 лет, более 5,8 тысячи человек в возрасте 45 – 65 лет и около полутора тысяч пенсионеров старше 65 лет, – про-



комментировали «Бизнес-новостям» в Объединенном кредитном бюро.

– Новый сервис – это еще один инструмент в борьбе с финансовыми преступлениями. Запрет на заключение договоров кредита и займа означает, что никто не сможет оформить их на ваше имя – ни вы, ни мошенники. Опция начнет работать только после даты установления, на оформленные ранее кредиты и займы установка запрета не повлияет, – прокомментировал министр информационных технологий и связи Кировской области Алексей Сухих.

Механизм гибкий: можно установить и полный, и частичный запрет, можно наложить его только на дистанционное обращение, а можно и на обращение в офисе. Есть ряд и других «настраиваемых» опций. Немаловажно, что самозапрет можно отменить и устанавливать снова.

– Если, несмотря на установленный самозапрет, кредитор заключит договор займа (кредита), он не сможет потребовать от вас исполнения обязательств по нему, – отметил генеральный директор Объединенного Кредитного Бюро Михаил Алексин.

ТРАНСПОРТ

Места парковок от кировчан

Общественная палата обнародовала итоги опроса кировчан о предпочитаемых местах организации платных парковок. Он завершился 2 марта. Темой в настоящее время активно занимаются власти Кирова. Это одна из популярных мировых практик по разгрузке дорог от транспортного потока.

«Возможность свободно и безопасно размещать транспорт играет ключевую роль в формировании положительного имиджа города и региона. Тем не менее нельзя принимать подобные решения без мнения горожан. Их предложения будут учтены при определении мест платных парковок в Кирове», – утверждают в ОПКО.

Всего поступило 40 предложений. Большинство респондентов высказываются за парковки в центральной части города. Центр развития туризма региона эту идею одобрил.

Для удобства предложения делят на две части – участки улиц и прилегающие к объектам территории.

Так, платные парковки предлагают организовать у зданий правительства Кировской области и администрации Кирова, у Драмтеатра, Кировского областного суда, вокруг Центрального рынка, возле ВятГУ, Московского финансово-юридического университета, больницы скорой помощи



на Свердлова, травматологии на Менделеева и Авторынка на Ломоносова.

Что касается участков улиц, то получены следующие предложения:

- улица Преображенская (от Октябрьского проспекта до улицы Казанской)
- улица Московская (от улицы Казанской до улицы Карла Маркса)
- улица Спасская (от улицы Дерендяева до улицы Ленина)
- улица Ленина (от улицы Преображенской до улицы Герцена)
- улица Карла Либкнехта (от улицы Преображенской до улицы Спасской)
- улица Орловская (от улицы Карла Маркса до улицы Урицкого)
- улица Воровского (от улицы Горького до улицы Володарского)
- улица Маклина (от Октябрьского проспекта до улицы Горького)
- улица Труда (от Октябрьского проспекта до улицы Ленина – в рабочее время и рабочие дни).

ООО «Строим»

СТРОИТЕЛЬСТВО СООРУЖЕНИЙ НА ОСНОВЕ КАРКАСА ИЗ ЛСТК-ПРОФИЛЯ

Собственное производство ЛСТК-профиля

* * *

Проектный отдел

* * *

Монтаж зданий и сооружений

Ангары, автомойки, склады, производственные цеха, фермы, мансарды, гаражи, дома, павильоны, СТО, пристройки

г. Киров, ул. Социалистическая, 35

8-912-826-83-38 vk.com/stroim_43



ОФИСНАЯ БУМАГА по 250 руб/п

*При заказе канцтоваров через сайт www.snabdiv.ru получи офисную бумагу А4, 500 л. по цене 250 рублей за пачку

При заказе от 10 000 рублей – банка кофе в подарок!

Звоните ☎ 8 (8332) **33-02-02** или 8 (8332) **25-55-10**
заходите на сайте www.snabdiv.ru

Пишите в [WhatsApp](https://www.whatsapp.com/channel/00299a61111111111111) ☑ **8-953-690-05-50** и на [Email](mailto:330202@mail.ru) ☑ **330202@mail.ru**



snabdiv
офисная служба

Акция до 31 марта 2025 г.
ИП Метелев Александр Николаевич. ОГРНИП 309434533000060.

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

Настройка системы

5 марта Госдума приняла закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в единой системе публичной власти». Он был внесен на рассмотрение еще в декабре 2021 года, ко второму чтению поступило около тысячи поправок, проект базового закона был доработан.

В том числе была учтена позиция, которая дает регионам возможность самим определять структуру местного самоуправления с учетом своей специфики. Первоначальная редакция документа для всех субъектов РФ устанавливала безальтернативный переход к одноуровневой системе местного самоуправления, напомнили в Госдуме.

Закон вступает в силу через 90 дней после опубликования и до 2027 года субъектам необходимо внести в соответствии с ним изменения в свое законодательство.

Как заверил **председатель комитета по законодательству и**



местному самоуправлению ЗСКО Владимир Понарьев, в области очередной ревизии законодательства готовы. «Подобную работу мы провели в 2022 году, когда обновляли законы Кировской области, чтобы наш регион в установленные сроки встроился в единую систему публичной власти. Было понятно, что региональные законы в сфере местного самоуправления тоже ждет большой пересмотр

после принятия нового базового закона. Пример для понимания: закон «О местном самоуправлении в Кировской области» был принят в 2004 году. За 20 лет изменения в него вносились десятки раз. Думаю, будет правильно, если обновленная версия базового для муниципалитетов закона избавится от многочисленных отсылок, станет более емкой и понятной», – уверен Владимир Понарьев.

Главы и депутаты местного уровня тоже внимательно следили за прохождением проекта федерального закона. «Президент неоднократно подчеркивал, что муниципальная власть ближе всего к людям. Особенности этого взаимодействия формировались годами и на каждой территории по-своему. Например, есть крупные сельские поселения, которые по количеству жителей не уступают районам или муниципальным округам. Там активно работает дума, инициативные депутаты и жители, на уровне поселения сформирована хорошая управленческая команда, нет кадровых проблем, есть пополняемый бюджет. Бывает и совершенно по-другому, когда встают и кадровые, и финансовые вопросы. Такую специфику, конечно, необходимо при реализации закона учитывать, это будет существенным преимуществом для регионов», – отметила **глава Федяковского сельского поселения Кирово-Чепецкого района Любовь Пешнина**.

Закон предусматривает обновленную модель организации и деятельности органов местного самоуправления, уточняет их компетенцию и полномочия.

«Очень важно, что была услышана позиция регионов и в законе предусмотрели возможность сохранения двухуровневой модели организации местного самоуправления. Впереди большой процесс гармонизации законодательства. Параллельно в Кировской области будет идти работа по реализации новой Стратегии развития региона, среди сельских населенных пунктов будут определены точки роста, намечены пути их изменений. Конечно, в этом должны участвовать жители, ведь все это делается в первую очередь для них и с учетом их предложений и потребностей. Поэтому нельзя, чтобы между гражданами и местным уровнем власти увеличивалась дистанция. Это нужно учитывать при предстоящем обновлении правовой базы», – прокомментировал **председатель ЗСКО Роман Береснев**.

Производственная компания «БИС»: надёжный бренд и контрактное производство для вашего бизнеса!

«Березка и сосна» («БИС») – производство полного цикла: от идеи и создания макета до выдачи готового упакованного изделия.

Среди продукции компании подарочная упаковка из дерева, сувенирная продукция, наградная атрибутика для спортивных, корпоративных и прочих мероприятий (статуэтки, медали, значки и т.д.), детские развивающие игры, аксессуары NoReCa, заготовки для творчества и многое другое.

«Березка и сосна» также выступает в качестве контрактного производства, то есть изготавливает изделия в любых тиражах по техническим заданием заказчиков, выполняет индивидуальные проекты.

Предоставляемые услуги:

- › разработка макетов, дизайна, 3D моделей;
- › лазерная и фрезерная резка;
- › гравировка на любых материалах;
- › ультрафиолетовая печать.

Почему сотни клиентов выбирают «БИС»?

1. Качество. Мы используем только высококачественные материалы и современные технологии, что обеспечивает долговечность и надежность нашей продукции.

2. Точность. Лазерная резка позволяет нам достигать высокой точности в выполнении заказов, что особенно важно при создании сложных изделий.

3. Скорость выполнения заказов. Мы – производитель, поэтому процесс согласования и изготовления быстрый (располагаем возможностью поддерживать обратную связь на каждом этапе). Производственные мощности позволяют выполнить большие заказы в короткие сроки.

4. Профессионализм и креативность. Наша команда всегда готова предложить уникальные идеи и решения, которые помогут вам выделиться на фоне конкурентов. У нас свой штат опытных креативных дизайнеров, постоянно развивающихся и идущих в ногу со временем (ресурсы нейросетей, прочие программы).

5. Доступные цены. Мы предлагаем конкурентоспособные цены на все наши услуги, что делает сотрудничество с нами выгодным для бизнеса любого масштаба.

Если и вы ищете надежного партнера выполнения ваших задач, то компания «БИС» – ваш правильный выбор!

bis-box.ru vk.com/kirovlazer43

Дорогие женщины!

Такие неповторимые и вдохновляющие, поздравляем вас с Международным женским днем 8 марта!

Пусть каждый день дарит вам радость, улыбки и множество счастливых мгновений. Вы создаете вокруг себя особую атмосферу тепла и любви. Мы ценим вас и ту уникальную гармонию, которую вы приносите в наши жизни. Желаем вам здоровья, счастья и осуществления всех желаний! Спасибо, что вы есть!

С уважением,
компания «Березка и сосна».

Мы готовы воплотить в жизнь любые ваши идеи и помочь сделать ваш продукт незабываемым.

Не упустите возможность работать с профессионалами своего дела! Свяжитесь с нами сегодня, чтобы обсудить ваши потребности и оформить заказ:

1. Позвоните нам: ☎ 8 (800) 201-80-44
2. Напишите нам: ✉ zakaz@bis-upack.ru

С «БИС» ваш бизнес станет настоящим искусством!

Индивидуальный предприниматель
Шитов Константин Юрьевич, ОГРНИП 31743500033657

БЕРЕЗКА И СОСНА
ТВОРЧЕСТВО, МАСТЕРСТВО, ТЕХНОЛОГИИ

СТМ
КОНТРАКТНОЕ
ПРОИЗВОДСТВО

bis-box.ru
☎ kirovlazer43
8 800 201 80 22

ФОТОПСИХОЛОГИЯ НА 40 КВ. МЕТРАХ

По мнению кировского фотографа Анны Нетяги, идеальный вариант для подходящей фотостудии – самому организовать такое пространство, где можно контролировать освещенность, насыщенность интерьера и даже саму атмосферу. С созданием последнего, как оказалось, на профессиональном уровне может справиться психолог. Поэтому Анна вместе со своей подругой психологом Марией Совгирь открыли «Gray studio», где можно устроить не только фотосессию, но и самые разнообразные события.

Как рассказали бизнес-леди, несмотря на то, что их творческое пространство открылось недавно – в декабре 2024 года, в его стенах уже успели пройти ретриты, мастер-классы, дружеские встречи, семейные праздники, гендер-пати, корпоративы, вечера игр, психологические тренинги. Конечно же, владелицы студии проводят в ней и свою непосредственную работу – фото и психологические сессии. Для этого Анна и Мария позаботились, чтобы всё на площадке было продуманно.

«Честно говоря, изначально мы планировали потратить меньшую сумму – просто арендовать помещение и покрасить стены, – призналась Анна. – Основные расходы на начальном этапе составили аренда помещения в 40 м² и его ремонт, которые обошлись примерно в 200 000 рублей. Однако вскоре мы осознали, что хотим создать пространство, которое будет не только функциональным, но и эстетичным, чтобы оно нравилось нам самим».

С позиции фотографа Анна стремилась создать минималистичное пространство с однотонными стенами, дневным светом и шторами blackout, которые легко настраиваются под нужды съёмки. Этот же интерьер



перекликался с ожиданиями Марии, которой также нужна была спокойная атмосфера для разговоров с клиентами. Многие ремонтные работы девушки выполняли сами.

«Нам не хотелось видеть в интерьере искусственные материалы, – объяснила Анна. – Поэтому, к примеру, отказались от идеи с ламинатом и выбрали наливной пол. Мы также нашли деревянную мебель на сайте объявлений и восстановили её своими руками. В процессе ремонта я впервые в жизни научилась шпаклевать стены, работать с перфоратором и шлифмашинкой. Весь ремонт занял около 1,5-2 месяцев».

В какой-то момент стало сложно оценить расходы, так как интерьер всё время дополнялся мебелью, новыми деталями. Тем не менее, по утверждению девушек, за финансовые границы они не заходили, и всегда действовали в рамках бюджета. Сейчас основные расходы проекта – это 30-35 000 рублей за аренду помещения, 5 000 рублей составляют траты на рекламу. В свою очередь доходы составили порядка 50 000 рублей за декабрь и январь и 100 000 рублей – за февраль.

В будущем подруги планируют обустроить пространство для создания фотосессий в деловом стиле. Кроме того, есть мысль упаковать проект во франшизу. «Её определяющая концепция – пространство, которое сочетает в себе творческую мастерскую для души и материци», – пояснила Анна.

РАЗВИТИЕ ПРОЕКТА

ВЕРНУТЬ СЕБЕ КРАФТОВОСТЬ

Рост производства, его масштаба и объёмов – логичная цель компании, которая развивается на рынке на протяжении многих лет. Но чем масштабнее и быстрее рост, тем сложнее сохранить индивидуальный подход к каждому клиенту. «Потеря крафтовости» – так об этом говорит Максим Шуплецов, директор «Кожевенной компании № 1». При этом подобная потеря достаточно критична для кожевенной отрасли.

«Кожевники – небольшое сообщество, где все друг друга знают и очень любят «крафтовость», – объяснил Максим Николаевич. – Клиенты здесь ценят индивидуальный подход к себе, личное общение с владельцами компаний. С ростом фирмы у нас пропала возможность предоставлять «крафтовость» мастерам. Именно поэтому в 2024 году мы решили открыть новое направление: курсы и мастер-классы по кожевенному ремеслу «Красная Машина».



Старт проекта стоил порядка 200000 рублей. Большим подспорьем стало то, что все необходимые материалы – кожу, фурнитуру и химию – компания уже продавала. Также действовало своё производство инструментов для кожевников, и именно они стали использоваться на курсах и мастер-классах.

ЯЗЫКОВАЯ БИЗНЕС-СВОБОДА

Собственник и руководитель студии иностранных языков «Speak up» Инна Жаровских рассказала «БН», чего на старте своего бизнеса она не ожидала и какая помощь помогла ей не опустить руки.

К 2021 году уже многие люди из окружения Инны говорили, что ей пора открывать собственную студию обучения английскому языку. За плечами девушки были опыт работы в государственной школе и частная практика, а вот в сфере бизнеса – ничего.

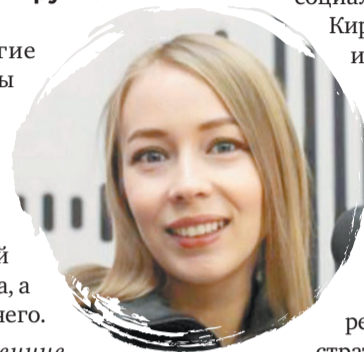
«У меня были внутренние ограничения и страхи по этому поводу. Но так или иначе продолжала обдумывать эту идею. И в какой-то момент пришла эмоциональная ясность, и я решила буквально за один день, – так вспоминает Инна о начале своего пути в предпринимательстве. – За финансовую помощью обратилась к родителям. К моему удивлению, они даже вопросов не задавали – дали мне 250 000 рублей, сказав, что верят в меня и моё дело. Это произошло в июле 2021 года. Потом очень быстро нашла подходящее помещение, сразу оплатив аренду за несколько месяцев. Закупила необходимые материалы, мебель, оборудование. Наняла ещё одного преподавателя. И в августе мы уже торжественно открыли студию изучения языков, а в сентябре начали обучение».

По мнению Инны, открытие студии стало важным моментом в рекламном продвижении проекта. На оставшиеся от стартового капитала деньги девушка организовала фуршет, пригласила ведущего, диджея и своих друзей, а также знакомых. Гости охотно в своих соцсетях осветили событие, благодаря чему клиентов у только что открывшейся студии существенно прибавилось. Поэтому достаточно быстро

Инне пришлось думать о расширении. Сначала из двух они переместились в три кабинета. Через 1,5 года после открытия проект был готов к очередному росту. Тогда Инна прошла обучающую программу для социального предпринимателя в Кировском центре «Мой бизнес» и получила грант в 500000 рублей. Это позволило студии переехать в более просторное помещение. Ещё через год предпринимательница воспользовалась возможностью льготного кредитования. Средства были вложены в рекламную и маркетинговую стратегию, покупку новой мебели, а также открытие второго филиала и онлайн-формата обучения. Для освоения последнего понадобились отдельные финансовые вливания для покупки подходящей платформы и регулярной абонентской платы за неё, оборудования, стабильного интернет-соединения.

Со временем Инна разобралась в тонкостях предпринимательского образа мысли, в том числе научилась философскому отношению к периодическим спадам потока клиентов: «Мне сначала казалось, что есть некая сезонность в интересе к моей студии. Но чем больше обучений прохожу, тем больше понимаю, что это просто ограничивающий фактор в моей голове. Такое убеждение у собственника бизнеса возникает тогда, когда не хочется что-то менять. Мы все любим комфорт, когда всё идет своим чередом, и потому менять систему работы на период времени, а потом обратно вставать на прежние рельсы – это всегда дискомфорт».

По мнению Ирины, изучение языков в чём-то перестраивает мышление, формирует новые нейронные связи. Но главное – дарит свободу и безопасность, ведь человек комфортно чувствует себя в любой точке мира.



бывать что-то новое. Приходит достаточно много клиентов, которые всерьёз решили заняться кожевенным мастерством. Для них в компании решили разработать специальный курс. А также курсами интересуются опытные мастера, которые хотят повысить свои навыки.

«Наша цель создать большую школу ремесел, в которую будут входить не только занятия по кожевенному ремеслу, но и другие направления. Допустим, рисование, гончарное дело, изготовление изделия из эпоксидной смолы и многие другие, – поделился планами предприниматель. – В дальнейшем хотелось бы масштабировать эту школу на другие регионы нашей страны. Мы уже открыли магазин в Казани и планируем сделать это в других городах. В идеале при каждом нашем магазине будет своя «Красная Машина».

Реализацией направления занялись мастер, куратор, маркетолог и контент-менеджер.

«Ежемесячные расходы включают маркетинг, зарплаты, аренду, материалы. А также дополнительные траты. Это, например, печатная продукция, коробки для изделий и так далее. Всё вместе в среднем ежемесячно выходит на 80-90 000 рублей. Хотя проект ещё молодой и мы много экспериментируем с ним, он уже окупился. Были месяцы, когда «уходили в минус», были и прибыльные периоды. Диапазон дохода от 25 000 до 200 000 рублей», – рассказал владелец кожевенного производства.

«Красная Машина» сотрудничает с проектом «Рисовальня», помещение которого на данный момент и является местом проведения мастер-классов. Также два стартапа устраивают совместные розыгрыши. По словам Максима Шуплецова, в нашем городе подобных кожевенных курсов офлайн, кроме них, никто не проводит. Причём среди гостей мастер-классов не только те, кто хочет попо-

Александр Кощеев

«СВАРЕН» НА ВЯТКЕ

Маленький бизнес не может конкурировать с гигантами по объемам и срокам, но именно он предлагает рынку свою, особенную продукцию. И такой уникальной в Кировской области немало. Основатель кировской компании «УК Меловой» Александр Кощеев вынашивает мысль объединить местных производителей под самобытным брендом «Сварено на Вятке». О своем семейном бизнесе, набитых шишках, доступе к кредитам и к полкам крупных сетей, принципах воспитания детей и идее он рассказал «Бизнес новостям».

Знания из 90-х

Александр, сколько лет вы в бизнесе?

– С юношеского возраста. Конкретно компанию «Меловой» создал в 2021 году, это у нас семейный бизнес. Чуть больше года назад после набитых шишек для управления им появилась «УК Меловой». Дело в том, что мы большие объемы продукции реализуем через Озон. В прошлом году многие продавцы погорели на продажах, мы тоже в спорах в арбитраже утонули. Потом поняли, как правильно работать с системой на маркетплейсе. К тому же мы сотрудничаем с крупными предприятиями, им всем нужен НДС. Вот и решили создать управляющую компанию. Вновь зашли на маркетплейс, сейчас уже шишек особо не набиваем.

У вас собственное производство?

– Да. Всё, что касается шпатлевки, грунтовки, меловых, известковых паст, дезинфектантов и прочего, производим сами по собственным рецептурным разработкам. Есть и фасованные строительные смеси: берем у оптовиков гипс, цемент, алебастр, известь, расфасовываем в свои брендовые пакеты и продаем.

Почему решили заняться именно этим направлением бизнеса?

– Так совпало. В конце 90-х в Кирове у меня была своя строительная компания, занималась установкой и обшивкой балконов, лоджий – тогда еще всё натуральное, из дерева делали. На заработанные деньги я построил большой гаражный бокс. Стал часть его сдавать кировскому предпринимателю Анатолию Картавых, который начал производить шпатлевку. Толя занимался этим бизнесом много лет, у него все застройщики продукцию брали. В определенный момент его «кинул» напарник. Однажды Толя позвонил мне: «Саш, а можно как-то реанимировать бизнес?» Друга на том этапе я поддержал, только сразу договорились: продукция будет очень качественной и экологичной. Анатолий – хороший технолог, сразу мне ответил, что для этого требуется качественное сырье – это, это и это. В результате мы совместно создали по своей рецептуре хороший продукт и упаковали. Так и появилась компания. Знания в «школе предпринимательства» нам давала сама жизнь, начиная с 90-х, может, поэтому все у нас с Толей и получилось махом. Да и сама продукция востребована. Вот хлеб же всегда ест человек, а шпатлевка всегда нужна для строительства. Эта отрасль постоянно прогрессирует, растет потребность и в продукции.

Каковы ваши производственные мощности?

– У нас цех в аренде площадью 300 квадратных метров. На имеющихся мощностях можем выпускать, к примеру, 2-3 тонны шпатлевки за смену, другой продукции до 5 тонн. Это немаленький объем.



Но теоретически запрос на продукцию выше?

– Да, мы вполне можем придумать, как выпускать и 10 тонн за смену, и больше, и покупатели точно найдутся. Даже мини-завод сделать в Кирове. Есть же в России компания «Церезит», а почему в Кировской области не может появиться завод «Меловой»? Основная сложность у такого размера бизнеса, как наш, – нехватка оборотных средств.

Современное прошлое

Вы сказали о собственных разработанных рецептурах. На базе каких знаний создаете?

– На самом деле это не столько совсем новые разработки, сколько воскрешение старых, почти забытых знаний. Если говорить о минеральной шпатлевке, то подобные составы использовались еще в советские времена, мы их просто доработали. С появлени-

закваску. И только потом в смесительном барабане объединяем все компоненты, переносим их в другой агрегат, который и создает продукт. Это не тайные знания, это просто народные проверенные технологии.

Если присмотреться, то наша шпатлевка – это квинтэссенция простоты и мудрости: вода, древесный клей и хозяйственное мыло. Плюс используем мел, который сам по себе является природным конденсатом. И знаете, в помещении, отделанном такой шпатлевкой, даже дышится по-другому.

А вам это зачем? Наверное, быстрее и рентабельнее использовать химию?

– Во-первых, мы вряд ли сможем конкурировать с крупными предприятиями, которые сидят на объемах и имеют большие мощности для выпуска, так скажем, химической продукции. Поэтому мы выбрали свое, индивидуальное направление. Во-вторых, представьте, как приятно осознавать, что наши материалы могут использоваться для ремонта в роддомах, перинатальных центрах,

наши семьи, наши близкие и родные. И в то же время максимально, насколько можем, хотим приносить пользу другим.

Мы же можем создавать дополнительные рабочие места, стать более-менее крупной компанией, вокруг которой вращается множество финансовых инструментов. Хотим развиваться, вот это интересно.

Ну продадим мы рецепты или бизнес, а дальше что? Сидеть под пальмой с коктейлем в дорожном особняке? Не, такой паразитический пассивный образ жизни точно не для нас. Мы всё время за что-то боремся, преодолеваем, идем вперед. Даже решая проблемы, совершенствуемся. Это поважнее, чем коктейль под пальмами.

Нам, кстати, предлагали деньги за рецептуру и технологии. Конечно, не миллиарды, но каждому из трех наших детей по квартире могли бы купить. Но зачем? Мне кажется, деньги на квартиры правильнее заработать, еще и с пользой для всех. Деньги часто портят человека, поэтому их должно быть в меру. Чтобы хватало на самое необходимое.

«С появлением современной химии и новых материалов эти проверенные временем рецепты ушли в тень. И дело не в качестве, а в экономике».

ем современной химии и новых материалов эти проверенные временем рецепты ушли в тень. И дело не в качестве, а в экономике: компоненты сами по себе дешевле, но вот процесс производства... он требует времени, настоящего труда. Проще ведь смешать химические ингредиенты в мешке, добавить воды – и готово. Мы же именно производим. Например, для шпатлевки варим мыло. Гранулируем его через мясорубку, заливаем водой и, как встарь, ставим на плиту, чтобы растворилось. Затем делаем специальную

в санаториях, школах, детских садах, то есть там, где дороги каждому из нас люди.

Если бы у вас предложили выкупить рецептуру за очень большие деньги, каким было бы ваше решение?

– Не знаю. Это как один из изобретателей Кирова изобрел автоматический очиститель для бананов и отказался продать американцам за 10 миллионов долларов. У нас нет задачи и цели стать миллиардерами. Мы просто хотим, чтобы благополучно жили

Принципы воспитания

Сколько у вас детей?

– Трое. Младшему три года, средней – четыре, а старшему – одиннадцать. Хочется передать им по наследству наше дело, чтобы они внесли свой вклад в развитие семейного бизнеса. И чтобы традиции – исконно русские, с душой и акцентом на натуральность – продолжали жить и процветать.

Дети проявляют интерес к вашему делу?

– Старший, Еремей, уже всюю интересуется: «Дай, говорит, в личном кабинете на Озоне посижу». Составы начал изучать – для чего используется, как делается. Советы даже дает. Например, как мы фасуем продукцию: совком накладываем в пакет, а

запайщик его запечатывает. Сын говорит: «Надо как стиральный порошок паковать, чтобы автомат сам всё делал!» Объясняя ему, что к этому нужно прийти, что это стоит немалых денег. Конечно, и себестоимость тогда будет ниже, и объемы вырастут. Будем к этому стремиться.

Вы как-то стимулируете интерес детей к бизнесу?

– Что касается Еремея, то он сам начал интересоваться. Например, когда я изучаю новые разработки станков или схемы для улучшения производства, сын смотрит, вникает. Помощь свою предлагает. Маленькие любят с нами на Озон ездить, чтобы вместе штрихкоды «пикать».

«Деньги часто портят человека, поэтому их должно быть в меру. Чтобы хватало на самое необходимое».

Еремею всегда говорим, что он в первую очередь должен получить хорошее образование. Дай Бог, если получится передать ему наше дело, но бизнесом должен заниматься грамотный человек, который сможет его удержать в своих руках. Для этого нужно учиться. Пока мы ставим ему задачу учиться и получать знания. Потенциал стараемся раскрыть через дополнительное образование. А дальше он сам решит, чем захочет заниматься.

А «зарплату» за какие-то домашние дела детям платите? Некоторые родители так к взрослой жизни приучают.

– Пока нет какого-то осознания, что нужно платить ребенку за то, что он помыл посуду или прибрался. Может, мы в этом плане еще недостаточно грамотные, чтобы правильно это преподнести. Мы просто приучаем детей к самостоятельности, ответственности и бережливости.

Отечественные поставщики

В вашем семейном бизнесе есть разделение обязанностей? Например, кто-то отвечает за финансы, а кто-то – за производство?

– Вся тяжелая работа и цеховое производство – на мне. Супруга Юлия – мой незаменимый помощник. Если я не могу поехать на переговоры, едет Юлия. Она знает в компании всё, ориентируется во всех вопросах. Мы во многом советуемся друг с другом. У супруги есть еще более важная миссия – она мама наших детей.

Вы как создатель бизнеса часто бываете на производстве?

– Каждый день. Прихожу, переодеваюсь и работаю наравне со всеми полный день. Остаюсь и в ночные смены, если есть срочные заказы. Это нормально, что на стадии развития приходится работать самому. Конечно, можно было бы расширяться, увеличить объемы, дополнительно взять сотрудников – спрос на продукцию всегда есть, но пока, повторюсь, не хватает оборотных средств.

Обращались ли вы за банковскими кредитами или пользовались господдержкой?

– В банки обращались неоднократно. Кредиты не дают, в качестве ключевого аргумента говорят об отсутствии залоговой базы. По господдержке можно получить заем до

400 тысяч рублей, но рассмотрение заявки очень долгое, много бюрократии. А свыше 400 тысяч – опять нужен залог. Хотя мы и переаккредитованы, и перезаемованы. На сегодня решили, что для нас оптимальный вариант – выкручиваться за счет собственных ресурсов.

Через маркетплейс, конечно, продавать интересно, но там идет большой кассовый разрыв. Мы поставляем на Озон, он продает, однако деньги приходят позже. Чтобы увеличить обороты в то время, пока деньги еще не поступили, нужно снова поставлять. В итоге и получается денежное голодание.

До создания «Мелового» Толя не занимался этим бизнесом около четырех-пяти лет. За это время рынок полностью перестроился, оптовики вышли на застройщиков, начали предлагать свои материалы, наладили контакты. Когда мы возобновили производство, показывали продукцию кировским застройщикам, проводили испытания. Все говорят, что продукция очень хорошая, но дальше слов дело не идет. Сегодня на нашей шпательке пока только работает фирма «Маяковская». Конечно, если бы нас пустили на рынок Кирова, было бы проще. Это внутренний рынок, оптовые поставки и предоплата. Надеемся на сотрудничество с крупными застройщиками в будущем.

Где вы берете сырье для производства?

– У крупных оптовых поставщиков, в основном, у БМС и Агрокомплекта. Работаем и с другими регионами. Например, клей заказываем в Екатеринбурге, пластиковые ведра в Нижнем Новгороде. В любом случае все это отечественное производство. Мы планировали ставить пометку «Сделано в России», сейчас даже брендовые полки такие появляются.

Многие компании-гиганты раньше использовали иностранные ингредиенты. После введения санкций ингредиенты начал поставлять Китай. Формула осталась той же, но качество сырья уступало европейскому. Соответственно, пострадал и конечный продукт. Конечно, коллеги не стоят на месте, развиваются, совершенствуют технологии, но все же они столкнулись с этой проблемой. Мы же никогда не зависели от иностранных поставок.

Иностранные компании выходили на вас с предложениями о поставках сырья?

– Неоднократно. Однако их предложения были как холодный душ, потому что очень высокие цены. У нас есть аналогичные российские продукты, и они в разы дешевле, а по качеству не уступают.

Места для резидентов

Если не ошибаюсь, вы входите в «Биотехнологический кластер Кировской области»?

– Входим. Валерий Николаевич (Туруло, президент кластера, – ред.) прекрасно знаком с нашей продукцией. Даже от кластера подали заявку на приоритетный инвестиционный проект по строительству многотоннажного завода по производству экологически чистой шпаклевки. Сейчас проект находится на рассмотрении. По моей информации, он уже прошел два чтения.

Вы ставите пометку «эко» на своей продукции?

– Мы отмечаем, что она экологически чистая. И часто получаем отзывы, что это действительно так. Мы даже отдавали нашу продукцию на исследование в Российский сертификационный центр. Там подтвердили ее экологичность, но у нас пока нет денег,

чтобы выкупить сертификаты. Подобные документы часто просят оптовики. К примеру, к нам в цех приезжала делегация из Москвы, из «Леруа Мерлен». Спросили, почему нашей продукции до сих пор нет на их полках, ведь по регламенту 25% полок должны занимать местные производители. Они посмотрели производство и сказали, что всё здорово. Но сразу же задали вопрос: «Есть ли у вас свидетельство о государственной регистрации продукции?» – «Нет». – «Вот и первая причина, почему вас нет у нас на полках».

Потом мы узнали, что одно такое свидетельство стоит 200 тысяч. А если мы хотим, чтобы на упаковке было указано «эко» или «гипоаллергенно», то это еще от 50 до 100 тысяч. Сумма немаленькая. Плюс еще нужно предоставить два-три сертификата, каждый из которых стоит от 100 до 200 тысяч. Это дополнительно к уже имеющимся у нас сертификатам. То есть, чтобы попасть к ним на полку, нужно потратить около полумиллиона рублей.

Другие сети требуют те же документы?

– Не всегда, но некоторые запрашивают. А, к примеру, в России есть мощная сеть «Стройландия». Они не против сотрудничества, но им требуются очень большие объемы. А для этого опять же нужны другие мощности и большие деньги для захода в сеть.

Вы сказали, что раньше часто ходили к чиновникам и стучались в двери. Зачем?

– Мы примерно в 2010-2011 годах хотели открыть агропромышленный союз на территории «Слободино» – тогда много говорили о промпарке. Заключили договор с компанией «Dry Food» на поставку оборудования, хотели производить сублимированные овощи: сухую морковь, свеклу, картофель и так далее. Был инвестор из Москвы, готовый вложиться в производство. Но с промпарком начались «чудеса», он оказался только на бумаге, поэтому и пришлось побегать.

Сейчас нет мыслей реанимировать проект? В промпарке сейчас зовут резидентов.

– Я недавно был в «Корпорации развития Кировской области». Какие предлагают условия? Если с нами подписывают договор, то, во-первых, нужно платить «абонентскую» плату за то, что «застолбил» за собой участок земли. Во-вторых, изыскательные и другие работы проводить за свой счет. Может быть, затраты как-то частично и субсидируются, но в этой системе нужно быть супер юристом-экономистом. Нужна команда, а не просто желание и сам факт, что ты стал резидентом и у тебя все получится. Так не бывает. Да и нам сегодня точно есть чем заниматься.

Бренд для объединения

Ваша компания работает под брендом «Сварено на Вятке». Как, когда и почему родилась идея создать и зарегистрировать такой достаточно самобытный товарный знак?

– Мысль, тогда еще туманная, зародилась в юности, в 90-е. Это была эпоха экономической нестабильности и экономической вольницы, когда каждый жаждал преуспеть, «сварить» свой бизнес. Не создать, не организовать, а именно «сварить» – слово, пропитанное духом времени. Тогда так и говорили: «А давайте что-нибудь сварим». Слово и стало отправной точкой, закружилось в голове, словно привязчивая мелодия. Звучит, как строчка из народной песни, ласкает слух. И очень, на мой взгляд, очень объединяюще.

У меня это словосочетание больше ассоциируется с продуктами питания...

– А ведь если вдуматься, даже шпательку «варят», запаривая мыло. Да что там, «сварено» может быть всё: от колбасы и творога до печей, котлов и труб. Кировская область – край богатый на добротную продукцию, и всё это так или иначе связано с понятием «сварено». Сегодня, оглядываясь назад, я понимаю, что это слово приобрело еще большую глубину. Представьте себе спортсмена, представляющего наш край, и на его футболке гордо красуется: «Сварен на Вятке!» Это символ упорства, мастерства, победы. Я считаю, что такой бренд достоин представлять наш регион!

Мне хочется донести до каждого, что и наши люди, и наша продукция – они исконно вятские, «сварены» на вятской земле. Это наши корни, наше наследие, наши собственные производства.

Сложно было регистрировать такой необычный торговый знак, да еще и в оформлении дымковской росписи?

– Непросто! Дизайнеры трудились над брендом около восьми месяцев, прежде чем мы отдали его на регистрацию Михаилу Гальцову из Вятской ТПП. Он же помог с регистрацией «Мелового», который, к слову, очень быстро «выскочил» из Роспатента. А вот «Сварено на Вятке» проходил регистрацию больше года, и ко всеобщему удивлению, всё-таки прошел! Видимо, так сошлись звезды, так было предначертано свыше. Значит, нужно не только нам.

А вам лично зачем?

– У меня давно есть идея объединить производителей Кировской области под единым брендом. Я уже делился этой мыслью с некоторыми, и они ее поддержали. Правда, для реализации нужны единомышленники и компетентные специалисты. Возможно, стоит создать интернет-портал, где под брендом «Сварено на Вятке» собрать наших, вятских производителей. До сих пор многие за пределами региона не знают о Вятке, хотя у нас уникальный город, уникальные люди и уникальные предприниматели. Качество прочно ассоциируется с нашей областью, и это отличная основа для развития. На ресурсе можно разместить QR-код на туристический портал Кировской области, чтобы покупатель, приобретая нашу продукцию, мог узнать больше о Вятском крае, о его истории и культуре.

«Мне хочется донести до каждого, что и наши люди, и наша продукция – они исконно вятские, «сварены» на вятской земле».

И вы для этого готовы «пожертвовать» своей торговой маркой?

– В этом и заключается ключ к объединению! Чтобы на портале был представлен не только «Меловой», но и вся продукция Вятского края. Это глобальная цель. У меня много идей, но нужна поддержка, в том числе и со стороны властей, в продвижении знака «Сварено на Вятке» как бренда Кировской области. А какой еще придумаешь? Под каким названием? В любом случае, слово «Вятка» давно стало брендом, а слоган «Сварено на Вятке» уже родился, выстрадан и зарегистрирован. Нам не жалко им делиться! Я же тоже «сварен» на Вятке. Мы все, по сути, «сварены» на Вятке.

Беседовала Анастасия Белова.

ДМИТРИЙ КУРДЮМОВ: КАЖДЫЙ ГЛАВНЫЙ ВРАЧ ДОЛЖЕН САМ ПРОЙТИ «ПУТЬ ПАЦИЕНТА» В СВОИХ ПОЛИКЛИНИКАХ

Соответствующее поручение было дано руководителям на Дне главного врача.

Одним из основных тем областного совещания «День главного врача», которое состоялось сегодня в Кировской областной клинической больнице, стала доступность медицинской помощи для жителей региона.

С подробным анализом записи на прием к врачу и на диагностические исследования выступил заместитель министра здравоохранения Павел Казаков. Он сообщил, что

минздравом региона проводятся еженедельные выезды в поликлинические отделения медицинских организаций региона для анализа ситуации на местах. Кроме того, в медицинской информационной системе в режиме онлайн контроль за записью осуществляется ежедневно.

– Напоминаю, что доступность записи к врачу-специалисту – основа в формировании уровня удовлетворенности населения оказанием медицинской помощи, – сообщил Павел Казаков. – *Определен перечень должностей врачей-специалистов и среднего медицинского персонала,*

расписание которых должно быть доступно для самостоятельной записи как на Госуслугах, сервисе «К врачу», так и через колл-центры и регистратуры.

Первый заместитель председателя правительства Кировской области Дмитрий Курдюмов подчеркнул, что проводимая работа нужна не для галочки, ее основной задачей является реальный результат, который всегда видно по обратной связи от населения. Сокращение периода ожидания диагностического исследования, беспрепятственная запись на прием к врачу – то, к чему должны стремиться все медицинские организации региона.

– Формат федерального проекта «Государство для людей» можно и нужно транслировать во все сферы жизни. Поэтому важно максимально внедрять принцип клиентоцентричности в работу системы здравоохранения, – акцентировал внимание Дмитрий Курдюмов. – *И чтобы понять, какие улучшения необходимы в работе всех специалистов поликлиник, главные врачи*



должны сами пройти «путь пациента». Тогда ситуацию можно будет увидеть изнутри, провести при необходимости корректировку работы.

Для медицинских учреждений Кировской области разработаны алгоритмы направления пациентов на приемы как внутри больниц, так и в учреждения областного центра. Особый акцент – на доступность записи к врачам первичного звена, анализ «листов ожидания», обеспечения консультациями в максимально сжатые сроки. В

каждой поликлинике назначен ответственный администратор, который непрерывно мониторит расписание, наличие свободных окон для записи, соблюдение сроков обследований.

– Важно грамотно выстроить логистику, чтобы от входа в поликлинику до получения медицинской помощи прошло минимальное количество времени. Прошу всех руководителей медицинских организаций взять этот вопрос на личный контроль, – подытожил первый зампред.



28.11
16.03
2024-2025

ГАЛЕРЕЯ ПРОГРЕССА

Досвидания
ФЕДЯ

ВЫСТАВКА
ЖИВОПИСЬ
ГРАФИКА

Фёдор
Ширяев

ул. Горького, 5 galereyaprogressa.ru т. 405-504 16+

16.01 — 16.03
2025

ГАЛЕРЕЯ ПРОГРЕССА
Центр современного искусства

все это про любовь

ФРОЛОВА

ВЫСТАВКА
ЖИВОПИСИ И ГРАФИКИ

ХУДОЖНИК
НАДЕЖДА ФРОЛОВА

ул. Горького, 5 galereyaprogressa.ru т. 405-504 16+