

Бизнес Новости

26
июля
2026
№ 27 (888)

в Кирове

Бизнес / Политика / Власть / Финансы

www.bnkirov.ru

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

16+

«На рынке банковских гарантий в 2026 году наблюдается напряженная ситуация. Банки ужесточили требования: в коммерческих – ставки выросли до 7–8%, в учреждениях с госучастием – до 4–5%, тогда как ранее они составляли около 3%. Если раньше гарантию можно было получить за 1–2 дня, то сейчас согласование крупных сумм, как правило, занимает несколько недель. Банки чаще требуют полное обеспечение – от залога до блокировки части средств на счетах».

Сергей Конон,
управляющий партнер юридической
компании Vita Liberta.

7



Лесной барьер сняли

Государственная Дума приняла во втором и третьем чтениях масштабный законопроект о внесении изменений в Лесной кодекс РФ. Документ содержит в том числе предложения Кировской области.

3

Как закон защищает от коллекторов

Просроченная задолженность сама по себе стресс. Но когда вдобавок начинаются ночные звонки, угрозы и давление на родственников, ситуация превращается в настоящий кошмар.

6



ОБЕД НЕ ПО РАСПИСАНИЮ

Ресторанный рынок в 2026-м – это игра, в которой универсальность не всегда козырь. Инфляция, аренда и новые привычки гостей заставляют предпринимателей искать узкие ниши: от придорожного фудсервиса до персонализированных рационов. Одни форматы закрываются, другие – стреляют. «Бизнес новости» спросили у экспертов, где реальные точки роста, какие ниши переоценены и как новичку не ошибиться с выбором.

4

ТАРИФ «ТИШИНА»
групповая фотовыставка

02.07
30.08



6+

НОВАЦИЯ
банкротное экспертное агентство

РЕШЕНИЕ ВАШИХ
ФИНАНСОВЫХ ВОПРОСОВ

БАНКРОТСТВО
ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

ВНЕСУДЕБНОЕ
БАНКРОТСТВО

8 (912) 718-44-22

Киров, ул. Свободы, 72
вход с торца здания

bankrot-kirov@mail.ru

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

Банкротство влечет негативные последствия, в том числе ограничения на получение кредита и повторное банкротство в течение пяти лет. Предварительно обратитесь к своему кредитору и в МФЦ.

Вятка банк

ПАО «НОРВИК БАНК»

Оставьте себе
больше!

рефинансируйте
ваши кредиты

КРЕДИТ ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ПО ПРОГРАММЕ КРЕДИТОВАНИЯ
ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ «ЗАЛОГОВЫЙ КРЕДИТ+»
ИЗУЧИТЕ ВСЕ УСЛОВИЯ КРЕДИТА (ЗАЙМА) УКАЗАНЫ
НА САЙТЕ NORVKBANK.RU В РАЗДЕЛЕ «КРЕДИТЫ»
ОЦЕНИВАЙТЕ СВОИ ФИНАНСОВЫЕ
ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ
УСЛОВИЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫ НА 24.07.2026. НЕ ОФЕРТА
ПАО «НОРВИК БАНК» (ВЯТКА БАНК®). ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ № 902.

«НАДЕЮСЬ, НАС НАЗОВУТ СОЗЫВОМ, У КОТОРОГО СЛОВА НЕ РАСХОДИЛИСЬ С ДЕЛОМ»



В четверг, 23 июля, на заключительном в этом созыве заседании Законодательного Собрания Кировской области депутаты приняли очередные важные для региона законы, после чего председатель областного парламента Роман Береснев подвел итоги пятилетней работы.

БЮДЖЕТ, СОЦПОДДЕРЖКА, ОБРАЗОВАНИЕ

С ростом собственных доходов в почти 2 миллиарда рублей депутаты регионального парламента приняли первые поправки в областной бюджет. По решению законодателей дополнительные средства направят на поддержку

участников специальной военной операции, семей с детьми, на обеспечение жителей льготными лекарствами, подготовку к предстоящему отопительному сезону, дорожные работы и дальнейшее расселение аварийного жилья, а также ремонты и оснащение детских садов, школ и техникумов.

Единогласную поддержку получила инициатива в поддержку

работающих родителей с маленькими детьми. С 1 января 2027 года в детских садах региона может открыться 56 групп с продленным пребыванием воспитанников – либо в среднем на 2 часа дольше, чем сейчас, либо круглосуточно.

– Это нужно, чтобы выполнить поручение Президента России: учесть график занятости родителей и повысить для них доступ-



«Мы, как и наши предшественники, работаем для людей. Им и ставить оценку нашим результатам».

ность услуг дошкольного образования. Это важно и для демографии, и для экономики. А данный закон решает вопрос, как финансово обеспечить работу детских садов с продленным графиком, – написал в своем канале Макс Председатель ЗСКО Роман Береснев.

Для специалистов по работе с молодежью депутаты учредили новое почетное звание «Заслуженный работник сферы молодежной политики Кировской области». С такой законодательной инициативой на июльскую сессию вышел Молодежный парламент, чтобы отметить вклад тех, кто профессионально работает с молодым поколением.

Статус законов Кировской области получили еще шесть законопроектов.

ПЯТЬ ЛЕТ ДЛЯ РЕГИОНА

Завершая июльское заседание, Роман Береснев кратко подвел

итоги парламентской пятилетки. Он отметил, что несмотря на разные политические взгляды, задачи перед депутатами стояли одинаковые. И главная из них – благополучие жителей Кировской области.

– Июльское заседание – последнее в нашем графике на 2026 год. В сентябре – выборы, а потом к работе приступит новый, уже восьмой, созыв ЗакСобрания. Благодарю коллег за совместные решения, за готовность к компромиссам, чтобы наша любимая Кировская область развивалась, чтобы земляки жили лучше. Мы, как и наши предшественники, работаем для людей. Им и ставить оценку нашим результатам. Надеюсь, что в будущем, описывая эти 5 лет, нас назовут созывом, у которого слова не расходились с делом, – сказал в завершение заседания Председатель ЗСКО Роман Береснев.

ОБЩЕСТВО

АДВОКАТЫ, НАБЛЮДАТЕЛИ И КОМНАТЫ ПРИМИРЕНИЯ



В Кировской области адвокаты и общественники иницируют поправки в законы, развивают медиацию и помогают готовить наблюдателей к выборам. О том, как совмещать всё это, «Бизнес новостям» рассказала заместитель председателя региональной Общественной палаты, президент Адвокатской палаты и Палаты медиаторов Кировской области Марина Копырина.

Также мы продолжаем помогать участникам СВО и их семьям с самого начала спецоперации – заключили соглашение с фондом «Защитники Отечества», адвокаты дежурят там несколько дней в неделю, принимаем даже по субботам.

Всего в регионе 13 категорий льготников. Стараемся помочь каждому обратившемуся, при этом ведём человека полностью: от консультации до суда и даже апелляции.

☛ При этом и как общественники, и как адвокаты работаете по многим другим социально значимым темам. Какие вопросы поднимаете?

– Совершенно разные. Например, недавно с Росфинмониторингом провели круглый стол, на котором обсуждали тему иноагентов. Присутствовало около ста человек очно, плюс онлайн-подключения. Такие мероприятия, считаю, очень нужны для сохранения и повышения профессионализма адвокатского сообщества. Или еще пример: ко Дню защиты детей провели круглый стол о несовершеннолетних правонарушителях. На нем выявилась серьёзная проблема: педагоги, которые по закону участвуют в допросах подростков, на практике играют формальную роль. Они часто просто ставят галочку, хотя опытный педагог мог бы помочь правильно поставить

вопрос, чтобы подросток понял суть. Мы решили разработать концепцию поправок в Уголовно-процессуальный и Гражданский процессуальный кодексы, в частности, прописать, что стаж педагога должен быть не меньше трёх лет, нужна спецподготовка. Сейчас к работе подключились коллеги из научного сообщества. Планируем инициативу дальше продвигать на уровень областного и федерального законодателей.

☛ От законодательных инициатив перейдём к медиации. Как устроена эта система в регионе?

– У нас уже работают комнаты примирения в Кировском областном суде, в Октябрьском районном суде – для всех районных судов города, во Дворце бракосочетания, куда людей могут направлять мировые судьи со всего города. Из 34 медиаторов в регионе 31 – адвокаты. Во многих других городах адвокаты сопротивляются медиации, потому что на судебной работе можно заработать больше. А мы выбрали другой путь.

Сейчас активно работаем над развитием досудебной медиации, чтобы человек сначала шёл к медиатору, а не сразу в суд. Перенимаем практику других регионов: в Перми, Екатеринбурге, Санкт-Петербурге комнаты примирения расположены прямо у входа в

арбитражные суды. У нас пока нет отдельного помещения для досудебной медиации. В администрации города предлагали совсем неподходящие, а ведь к нам приходят разные люди, в том числе раненные участники СВО, престарелые или инвалиды, для которых доступная среда критически важна. Поэтому пока проводим встречи в здании Адвокатской палаты, но очень надеемся, что вопрос с помещением решится.

☛ Как адвокаты участвуют в подготовке к выборам?

– Мы работаем в составе юридической группы штаба общественного наблюдения при Общественной палате. На сегодняшний день в Кирове обучено 235 наблюдателей, всего по области планируем подготовить около 2300 человек. В ближайшее время стартует обучение в районах. Уже сформирован костяк опытных наблюдателей, но ждём и новичков – учёба продолжается, любой может присоединиться. Некоторые наши коллеги работают даже в территориальных избирательных комиссиях. Так что адвокаты всегда на передовой – и в судах, и на выборах, потому что это наша гражданская позиция.

Фото: Яна Лопатина.

☛ Марина Николаевна, вы продолжаете дорабатывать закон о бесплатной юридической помощи?

– Мы постоянно расширяем перечень категорий граждан, имеющих право на бесплатную помощь. Недавно по инициативе Общественной палаты в региональный закон № 607-ЗО внесены изменения – появилась категория лиц, освободившихся из мест лишения свободы. Они в течение трех месяцев могут обратиться за бесплатной юридической помощью к адвокатам. Это важно, потому что человек, отсидевший 10–11 лет, выходит не адаптированный к жизни: у многих нет жилья, работы, понимания, как решать элементарные вопросы. Если мы хотим, чтобы он социализировался и не совершил повторного преступления, государство должно помочь.



НОВОСТИ КОМПАНИИ

Центральный офис Кировского регионального филиала АО «Россельхозбанк» начнет работу по новому адресу

С 27 июля центральный офис Кировского регионального филиала АО «Россельхозбанк» откроется в новом месте. Условия обслуживания для клиентов не изменятся.

Центральный офис Кировского регионального филиала АО «Россельхозбанк», расположенный в настоящее время по адресу: 610007, г. Киров, ул. Горького, д.5 изменит свое местонахождение.

С 27 июля 2026 года обслуживание клиентов будет осуществляться по адресу: 610007, г. Киров, ул. Воровского, д.77А.

Порядок, условия и график обслуживания клиентов остаются без изменений.

Для получения дополнительной информации клиенты офиса могут обратиться по телефону: 8 (8332) 51-98-00 или 8-800-100-0-100.

ОТРАСЛЬ

Лесной барьер сняли

Государственная Дума приняла во втором и третьем чтениях масштабный законопроект о внесении изменений в Лесной кодекс РФ. Документ содержит в том числе предложения Кировской области, которые министерство лесного хозяйства региона в течение нескольких лет прорабатывало с Минприроды России, Рослесхозом и Советом Федерации.

Речь идет о снятии действующего ограничения, которое не позволяло выставлять на аукционы лесные участки с материалами лесоустройства старше 10 лет. Для Кировской области, где часть лесного фонда фактически выпадала из оборота по этой причине, вопрос был принципиальным. Эту инициативу губернатор Александр Соколов обсуждал с заместителем



председателя правительства России Дмитрием Патрушевым в июне 2025-го года. А в июле 2025 года в Кирове во время выездного заседания Совета по вопросам развития лесного комплекса России такой механизм поддержали сенаторы. – Принятый механизм предполагает, что арендатор сможет получить лесной участок, но при этом обязан будет за свой счет провести таксацию лесов и спланировать мероприятия по их сохранению в течение двух

лет с момента заключения договора. Ключевые нормы, касающиеся лесоустройства, вступают в силу с 1 сентября 2027 года, – прокомментировали в региональном правительстве. В министерстве лесного хозяйства Кировской области отметили, что в текущей экономической ситуации важно, что у лесопользователей появляется возможность осваивать новые участки, а у регионального бюджета – дополнительные доходы.

СТРОИТЕЛЬСТВО

Недострой выкупит область

Недостроенный ЖК «Вознесенский» на улице Ленина, 31 в Кирове планирует выкупить Кировская область. Это делается для завершения строительства жилого комплекса.

На сегодняшний день техническая готовность объекта составляет 66,6%.

Как сообщил на заседании комитета по экономике, бюджету и развитию предпринимательства Заксобрания региона председатель правительства Кировской области Михаил Сандалов, здание планируется выкупить у Фонда развития территорий. – Объект находится в собственности у публично-правовой компании «Фонд развития территорий». Фонд в приоритетном порядке предложил Кировской области его приобрести, – сказал Сандалов.



Средства на выкуп предусмотрены в поправках в бюджет региона на 2026 год. В дальнейшем предполагается реализовать объект с использованием механизма комплексного развития территории. О таком решении проблемы с недостроем во время прошедшей в апреле прямой линии сообщал губернатор Кировской области Александр Соколов. – Мы сейчас ведём с Фондом развития территории,

федеральной организацией, переговоры на тему того, что мы выкупаем этот дом и затем выставляем на аукцион, чтобы наши строители вышли на этот аукцион и в честной борьбе решили, кто будет этот дом достраивать. И соответственно компенсировали нам затраты на приобретение дома, – сказал тогда Соколов. При этом добавил, что уже есть несколько заинтересованных строительных организаций, которые готовы достраивать объект.

НОВОСТИ КОМПАНИИ

«Уралхим» продолжает поддержку детского хоккея в Кирово-Чепецке

Накануне нового хоккейного сезона ледовый дворец «Олимп-Арена» прошел модернизацию. На монтаж новой современной бортовой системы из областного бюджета было направлено 27 млн рублей. «Уралхим» выделил средства на покраску, нанесение разметки и первоначальную разметку ледовой плиты. Проведенные работы напрямую влияют на безопасность и качество подготовки юных хоккеистов.

Воспитанникам спортшколы «Олимпия» доступна качественная инфраструктура ледового дворца «Олимп-Арена»: футбольный и тренажерный залы, бросковая зона, удобные раздевалки для каждой возрастной группы хоккеистов.



Юным спортсменам выдаются комплекты игровых свитеров (выездные, домашние), тренировочные майки. Занятия для дошкольников субсидируются «Уралхимом», на первое время им выдается форма для того, чтобы они попробовали и решили, будут ли дальше зани-

маться. Также «Уралхим» приобрел новый комфортабельный автобус для выездов на турниры ПФО и поездок в Киров. Обновленную ледовую арену осмотрели глава города Сергей Завьялов, директор спортшколы по хоккею «Олимпия», депутат

городской думы Кирово-Чепецка Денис Копосов, директор АНО «Город спорта», депутат Законодательного Собрания Кировской области Александр Иванишин и старший тренер спортшколы Илья Давыдов, который недавно приступил к работе в школе.

Екатерина Поликарпова, руководитель департамента внешней социальной, молодежной политики и спорта АО «ОХК «Уралхим»: – Мы убеждены, что именно в детском спорте закладывается прочная основа для будущих достижений. «Уралхим» гордится каждым маленьким спортсменом, проявляющим инициативу и стремление к победам, и считает своим долгом поддерживать их начинания. Вкладывая в развитие молодежи, мы создаем буду-

щее, наполненное достижениями и гордостью за их успехи.

Александр Иванишин, директор АНО «Город спорта», депутат Законодательного Собрания Кировской области: – Важным преимуществом «Олимпии» является бесплатный проезд и проживание юных хоккеистов при участии в выездных турнирах первенства ПФО и сопровождение домашних матчей. Для разнообразия тренировочного процесса регулярно проводятся мастер-классы от опытных хоккеистов, фиджитал-турниры. С этого года появились бонусы для ребят, которые показывают хороший профессиональный рост, они получают экипировку: шлем, перчатки или защиту. Это все создает прочный фундамент для роста мастерства и будущих побед.

ОБЕД НЕ ПО РАСПИСАНИЮ

Ресторанный рынок в 2026-м – это игра, в которой универсальность не всегда козырь. Инфляция, аренда и новые привычки гостей заставляют предпринимателей искать узкие ниши: от придорожного фудсервиса до персонализированных рационов. Одни форматы закрываются, другие – стреляют. «Бизнес Новости» спросили у трёх экспертов, где реальные точки роста, какие ниши переоценены и как новичку не ошибиться с выбором.

ВОПРОСЫ ОТ РЕДАКЦИИ:

1. Какие нестандартные ниши и форматы в ресторанном бизнесе и доставке вы считаете самыми перспективными на ближайшие 1–2 года? Назовите примеры трендов, которые действительно «выстрелят», и объясните почему.
2. Почему всё больше игроков уходят от «всеядного» меню в сторону сверхузких ниш (например, рационы по ДНК, доставка для животных, полезные обеды)? Это вынужденная стратегия или осознанный тренд?
3. Насколько прибыльны нишевые проекты по сравнению с классическими форматами? Есть ли реальные цифры и кейсы?
4. Какая аудитория готова платить за такие сервисы и как до неё достучаться? Это те же инструменты, что и для обычных ресторанов, или нужна другая логика?
5. Какие ниши в доставке и ресторанном сервисе вы считаете переоценёнными и в которые не стоит входить новичкам?



ВЗГЛЯД ИЗ ИНДУСТРИИ

Алексей Гончаренко, партнер международной группы Minale Tattersfield в России, генеральный директор ООО «А энд А», эксперт в области брендинга, дизайна и архитектуры:

1. Экономика усложняется, деньги дорожают, растет инфляция – всё это заставляет людей рациональнее считать расходы, оптимизировать их по мере возможности. Первым под удар попадает ресторанный бизнес, поскольку это не базовая потребность. Во время кризиса люди легко сокращают такие расходы, реже ходят в рестораны и отказываются от дорогого отдыха. Эта тенденция бьет по всем категориям клиентов, за исключением, разве что, ультрабогатых людей. Массовый сегмент и «средний класс плюс» переходят в режим жесткой экономии.

Однако люди все же не хотят ломать свои базовые привычки. Например, столичный житель продолжит ходить в рестораны, но выберет место подешевле. Завсегдатаи премиум-сегмента уйдут в субпремиум, бывшие клиенты субпремиума спустятся в «комфорт плюс» и так далее.

Что с этим делать? Искать по-настоящему свободные ниши.

Назову один такой рынок, который будет активно расти ближайшие 5 лет – это придорожный фудсервис. Качество дорог в стране растет, появляются новые трассы, а из-за ограничений на зарубежный отдых активно развивается внутренний автотуризм. Людям в пути нужно где-то обедать и отдыхать, но нормального сервиса до сих пор нет – ниша абсолютно пустая. Поток машин никуда не денется, поэтому рынок здесь почти бесконечен. На трассах «выстрелит» любой формат: фастфуд, стрит-фуд или понятный casual dining.

Как разработчики форматов, мы видим кратный рост интереса к придорожным проектам. К тому же регионы сейчас активно выделяют субсидии под развитие туристических кластеров. В Европе этот сегмент уже давно развит, у нас все только начинается. Это как раз та ниша, которая будет стабильно приносить доход еще много лет.

2. Рынок массового спроса уже перенасыщен, поэтому компаниям приходится искать еще не охваченные сегменты. Специализированные форматы – такие как доставка питания для животных, индивидуальные рационы или полезные обеды – сегодня активно растут. Причем этот тренд актуален не только для мегаполисов, но и для регионов, где он будет развиваться еще много лет. Да, это нишевая история, но у нее колоссальный потенциал. Бизнесу сейчас важно заходить в любые свободные микрониши, которые только можно освоить, чтобы закрепиться на них до прихода крупных игроков.

3. Общей статистики по рынку у меня нет, но здесь показате-

льна сама механика развития таких проектов. Например, еще несколько лет назад в Москве и других мегаполисах не было развитого корейского направления, а сегодня корейские концепты повсюду. Потребителям просто потребовалось время, чтобы «распробовать» формат и понять, как он работает. В итоге к нему подключились не только фанаты азиатской кухни, но и более широкие массы. То есть, чтобы «пробить» и сформировать новую нишу, нужно активно развивать ее не один год. Сделать это в одиночку невозможно – на рынке должно созреть общее понимание перспективности формата.

4. В первую очередь это городская категория потребителей – небольшой сегмент (3–10% от общего рынка), который условно называют новаторами. Они первыми пробуют интересные новые продукты, оплачивая за уникальные решения. Дальше все зависит от вас: сможете грамотно продать им свою идею и продукт им понравится – они перейдут в статус ваших постоянных клиентов. Если же сделать это не удастся, просто отвернутся. В том, что новаторы одновременно являются главными трендсеттерами – задают тренды на рынке. И если бренд им не понравится, может пойти волна негатива. Поэтому в работе с этой аудиторией нужно действовать предельно аккуратно и тщательно.

5. На мой взгляд, серьезно переоценен сегмент люксовых ресторанов (суперпремиум). Череда их закрытий в последнее время наглядно доказывает, что эпоха необоснованно дорогого потребления уходит. Аудитория крайне узкая, а выбор заведений, особенно в центре Москвы, огромный. Если закрывается один пре-

миальный ресторан, клиенты этого даже не замечают – им всегда есть куда пойти.

Более устойчивой и перспективной выглядит категория массового, адаптированного под локальный рынок этнического фуд-оффера (корейская, японская, итальянская кухни). Это гибкий и удобный формат: вы всегда можете оперативно скорректировать предложение под новые веяния рынка и оставаться актуальными для своего потребителя.

Как эксперт в сфере дизайна и архитектуры, хочу дать важный совет: избегайте нестыкующихся решений. Если у вас массовый, доступный и демократичный продукт, не нужно оформлять заведение в вычурном стиле. Если вы строите сеть, все интерьерные, фасадные и мебельные решения должны быть максимально серийными – никакого эксклюзива. Необходимо жестко сопоставлять продукт с целевой аудиторией: именно портрет вашего гостя должен полностью диктовать дизайн интерьера, фуд-оффер, систему обслуживания и даже долгосрочные планы развития сети.

“ **«НАЗОВУ ОДИН ТАКОЙ РЫНОК, КОТОРЫЙ БУДЕТ АКТИВНО РАСТИ БЛИЖАЙШИЕ 5 ЛЕТ – ЭТО ПРИДОРОЖНЫЙ ФУДСЕРВИС... ЛЮДЯМ В ПУТИ НУЖНО ГДЕ-ТО ОБЕДАТЬ И ОТДЫХАТЬ, НО НОРМАЛЬНОГО СЕРВИСА ДО СИХ ПОР НЕТ».** ”



РЕПУТАЦИОННЫЙ БАРОМЕТР

Василий Александров, генеральный директор экосистемы управления репутацией и бизнес-аналитики платформы VICTORY:

1. Выстрелят форматы со встроенной повторной покупкой: рационы по подписке, дарк-китчен под один сегмент, локальные «районные» бренды с сильной репутацией. Формат, который заказывают раз в неделю по привычке, обгонит модный проект с одним визитом. Объяснение простое – доверие к одному бренду и привычный высокий сервис в проверенном месте конвертируется в долгосрочную лояльность клиентов.

2. Осознанный тренд, а не вынужденная мера. Всеядное меню ничего не говорит клиенту и конкурирует со всеми сразу. Узкий формат считается за секунды: понятно, для кого он. Отсюда дешевле привлечение и понятнее репутация.

3. Чужих цифр придумывать не буду, скажу про логику. Ниша выигрывает не на среднем чеке, а

на стоимости привлечения и вы-
ручке с клиента за год. Лояльный
клиент возвращается сам и при-
водит своих – это дешевле рекла-
мы. Минус – потолок рынка ниже.
Считать нужно по LTV, а не по од-
ному заказу.

4. Платят те, кто покупает не
еду, а решение своей задачи или
часть идентичности. Реклама
«вкусно и недорого» на них не
действует. Работают точное по-
зиционирование, тематические
сообщества, экспертный контент
и социальное доказательство.
Честный отзыв убеждает сильнее
скидки. Инструменты те же, ак-
центы – другие.

5. Переоценены ниши с хайпом,
но без повторной покупки. Ра-
ционы по ДНК – красивая обёрт-
ка: дорого и с разовым интере-
сом. «Здоровая доставка» пере-
грета. Новичку не стоит заходить
туда, где сильные игроки воюют
бюджетами: там побеждает кар-
ман, а не идея.

Ниша не лечит плохую репу-
тацию и сломанный клиентский
опыт. В узком сегменте это жёст-
че: аудитория маленькая, мно-
гие клиенты читают отзывы, а
один неотработанный негатив
весит как десять в других нишах.
Предпринимателю стоит снача-
ла позаботиться об операцион-
ке и отзывах, а потом думать о
масштабировании. В 2026 году
точка роста – не экзотика ниши,
а доверие, которое ты в ней успел
построить.

“ЗДОРОВАЯ ДОСТАВКА”
ПЕРЕГРЕТА. НОВИЧКУ НЕ
СТОИТ ЗАХОДИТЬ ТУДА,
ГДЕ СИЛЬНЫЕ ИГРОКИ
ВОЮЮТ БЮДЖЕТАМИ:
ТАМ ПОБЕЖДАЕТ КАРМАН,
А НЕ ИДЕЯ.”



АНТИКРИЗИСНАЯ ОПТИКА

Руслан Фатуллаев,
антикризисный
управляющий, бизнес-
тренер, консультант
в сегменте HoReCa

1. На мой взгляд, ближайшие
1-2 года откроют множество воз-
можностей для ресторанного биз-
неса, особенно в нестандартных
нишах. Одним из перспективных
направлений представляется

концепция «продуктового серви-
са», где рестораны превращаются
в центры локального производ-
ства и продаж. Например, кули-
нарные курсы и мастер-классы по
приготовлению локальных блюд
будут пользоваться спросом, осо-
бенно среди молодежи, стремя-
щейся к новым впечатлениям и
навыкам.

Также весьма актуальна идея
«флеш-меню» – полноценное
меню на несколько дней с акцен-
том на сезонные продукты, кото-
рые бы менялись каждую неделю.
Это позволяет минимизировать
отходы, привлекает клиентов раз-
нообразием и заботой о природе.
Нишевая еда, такая как веганская
кухня с акцентом на фермерские
продукты или пробиотические
продукты для людей, следящих
за своим здоровьем, тоже обе-
щают быть успешными благода-
ря растущему интересу к здоро-
вому образу жизни.

Когда мы говорим о доставке,
стоит обратить внимание на эк-
зотические кухни: маленькие
заведения, предлагающие уни-
кальные блюда из африканской
или восточноазиатской культур,
будут привлекать внимание га-
строномов, ищущих новые вку-
сы. Также интересным примером
может стать «интерактивная до-
ставка», где клиенты не просто
получают еду, но и могут при-
нимать участие в процессе ее при-
готовления через видеосессии с
шеф-поваром.

2. Переход от «всеядного» меню
к сверхузким нишам, безусловно,
является как вынужденной стра-
тегией, так и осознанным трен-
дом. Когда бизнес сталкивается
с высокой конкуренцией и избы-
точным предложением, он начи-
нает искать уникальные точки
дифференциации. Нишевые фор-
маты позволяют не только выде-
литься на фоне конкурентов, но
и привлечь определённую ауди-
торию, готовую платить за спе-
циализированные услуги.

Например, рынки доставки еды
для домашних животных и ра-
ционы на основе ДНК возник-
ли как ответ на потребности
потребителей, стремящихся к
индивидуализации и заботе о
здоровье. Это не просто новые
форматы. Это отражение измене-
ний в мышлении населения, ко-
торое ищет более качественные и
персонализированные варианты.
Благодаря новым технологиям,
эти услуги становятся доступны-
ми и простыми в реализации, что
делает их привлекательными для
предпринимателей.

3. Нишевые проекты могут
быть значительно прибыльнее
классических форматов, хотя
это во многом зависит от пра-
вильного позиционирования и
маркетинговой стратегии. Есть
множество кейсов, демонстри-
рующих это. Например, компа-
нии, работающие в сфере «здо-
рового питания», показывают
растущий интерес и готовность
потребителей платить больше
за качество. По данным иссле-
дований, прибыльность нише-
вых проектов может достигать

20–30% по сравнению с 5–10% у
стандартных ресторанов.

Кейс популярного стартапа,
который предлагает персонали-
зированные рационы для людей,
следящих за своим здоровьем,
показывает, что приумножение
клиентской базы через подписоч-
ные модели позволило им выйти
на уровень 50% роста ежегодно.
Ключевым здесь является посто-
янный контакт с клиентами, что
позволяет адаптировать предло-
жение под их запросы.

4. Аудитория, готовая пла-
тить за специализированные
услуги, включает активных по-
требителей, следящих за своим
здоровьем, владельцев домаш-
них животных, а также тех, кто
заинтересован в экологических и
органических продуктах. Эту ау-
диторию можно привлечь через
социальные сети, специализиро-
ванные платформы и аутентич-
ные блоги.

Ключевым моментом в марке-
тинге нишевых проектов будет
акцент на ценностях и образе
жизни: экологичность, здоровье и
индивидуальный подход. Микро-
инфлюенсеры, у которых довери-
тельная связь с аудиторией, могут
стать отличным каналом для про-
движения, гораздо более эффек-
тивным, чем традиционная рекла-
ма. Интерактивные мероприятия,
брошюры с информацией о про-
дукте и его происхождении, а так-
же обратная связь от клиентов –
это важные элементы, которые по-
могут создать лояльность.

5. Среди переоценённых ниш
можно выделить предложения,
связанные с избыточной мульт-
задачностью, такие как «всё-в-
одном» заведения, которые пы-
таются угнаться за всеми тренда-
ми сразу. Они часто теряют фокус
и в конечном итоге качество про-
дукта. Еще одной переоцененной
нишей являются услуги доставки
с уникальной маржой, такие как
«продукты под девизом» или эк-
зотическая кухня без глубокого
понимания рынка и спроса.

Также стоит остерегаться пред-
ложений, которые не имеют чет-
кого позиционирования: напри-
мер, рестораны, предлагающие
как пиццу, так и суши, не успе-
вают дорасти до узнаваемости ни
в одном из сегментов. Лучше вы-
бирать ниши, соответствующие
вашим ресурсам и опыту.

Успешный бизнес в ресторан-
ной сфере – это не только вкусная
еда, но и создание уникального
клиентского опыта. В условиях
кризиса 2026 года, когда потре-
бители будут стремиться к ком-
фортным и предсказуемым реше-
ниям, предприниматели должны
учитывать изменение потреби-
тельских привычек, интеграцию
технологий и сохранять адап-
тивность. Открытое общение с
клиентами, использование их
обратной связи и постоянное те-
стирование новых предложений
помогут бизнесам оставаться на
плаву и развиваться. Не бойтесь
экспериментировать и находить
уникальные точки роста в том,
что, казалось бы, уже исчерпано.

Мнения собирала Юлия Усинская.

Аренда госимущества перешла в цифру

В Кировской области обновлен
порядок предоставления госимуще-
ства в аренду. Изменения направ-
лены на повышение эффективности
управления областной собствен-
ностью в сфере аренды имущества.

Ключевое нововведение – пере-
ход на электронный документо-
оборот. Теперь документы для
предоставления государственного
имущества в аренду, решение о
согласовании либо об отказе в
согласовании аренды, договоры
аренды для учета принимаются
не только на бумажном носите-

ле, но и в электронном виде. Это
упростит и ускорит процесс со-
гласования для заявителей.

«Актуализация порядка аренды
областного имущества в рамках
программы «Эффективный ре-
гион» – часть системной работы
министерства по повышению
эффективности управления ре-
гиональной собственностью и
созданию более комфортных
условий для ведения бизнеса», –
прокомментировали в министр-
стве имущественных отношений
Кировской области.

Ставки по УСН расширят на семьи участников СВО

Депутаты Законодательного
собрания Кировской области
поддержали на пленарном засе-
дании в первом чтении поправки
в региональный закон, который
регулирует деятельность пред-
принимателей, применяющих
упрощенную систему налогообло-
жения. Поддержку предлагается
распространить на членов семей
участников СВО, которые зани-
маются бизнесом.

Сейчас для бизнесменов, кото-
рые являются участниками СВО
и применяют УСН, предусмотрен
налог в размере 1% на доходы и

5% налог на объем доходов, умень-
шенных на величину расходов.

Поправки предполагают рас-
пространить этот льготный
подход на супругов участников
спецоперации, а также на вдов.
Подобный законопроект также
сейчас рассматривается на феде-
ральном уровне. Льготу предла-
гается распространить на пред-
принимателей, чей оборот в год не
превышает 8 миллионов рублей.

На последующих заседаниях об-
ластного парламента законопроект
рассмотрят во втором чтении, до
которого он будет дорабатываться.

Заявки без мониторинга

Доля активных частных инвесто-
ров, использующих сложные тор-
говые тактики, продолжает расти:
пользователи всё чаще реагируют
на макроэкономические новости
и стремятся заранее фиксировать
цены сделок, не привязываясь к
торговым часам биржи, сообщили
в ВТБ. Это создаёт спрос на инстру-
менты отложенных и долгосроч-
ных заявок – то, что раньше было
доступно в основном профессио-
нальным трейдерам.

«Мы видим устойчивый рост
доли активных частных инвесто-
ров, которые применяют сложные
тактики и реагируют на макроэко-
номические новости. Функционал
заявок до отмены – это критиче-
ски важный инструмент для про-
фессионалов и тех, кто ценит своё
время: он позволяет, например, за-

ранее зафиксировать цену покуп-
ки на случай выходного гэпа по-
сле выхода важных новостей или
выстроить долгосрочную стра-
тегию накопления позиций», –
прокомментировал руководитель
департамента брокерского обслу-
живания ВТБ Андрей Яцков.

Подобные обновления отра-
жают более широкий тренд в бро-
керских приложениях: упрощение
интерфейса и автоматизацию ре-
шений с элементами искусствен-
ного интеллекта. Аналитики от-
мечают, что развитие подобных
функций у разных брокеров го-
ворит о зрелости рынка частных
инвестиций в целом: инстру-
менты, ранее доступные только
институциональным игрокам,
становятся стандартом рознич-
ных приложений.

Новые дороги в Омутнинске

На территории Омутнинского
района будет реализован масштаб-
ный проект по развитию дорожной
сети. Соглашение об этом подпи-
сали правительство Кировской
области, администрация Омут-
нинского района, администрация
города Омутнинска и Омутнин-
ский металлургический завод.

В соответствии с соглашением
ОМЗ профинансирует строитель-
ство 7 новых автомобильных до-
рог общего пользования местного
значения. Общая протяжённость
объектов с твёрдым покрытием
составит 3,42 км. Предприятие

направит на эти цели собствен-
ные средства в размере 75,7 млн
рублей.

Правительство Кировской об-
ласти поддержит проект, выделив
в 2026 году 35,1 млн рублей из об-
ластного бюджета. Эти средства
пойдут на ремонт дороги по улице
Юных Пионеров.

Проект реализуется на условиях
софинансирования: бюджет Омут-
нинского городского поселения
дополнительно вложит в этот
объект 354,899 тыс. рублей.

Общий объем финансирования
составит более 111 млн рублей.

КАК ЗАКОН ЗАЩИЩАЕТ ОТ КОЛЛЕКТОРОВ

Просроченная задолженность сама по себе стресс. Но когда вдобавок начинаются ночные звонки, угрозы и давление на родственников, ситуация превращается в настоящий кошмар. Профессиональные взыскатели должны работать в правовом поле, но на практике их методы нередко выходят за рамки закона. Что разрешено коллекторам, а что запрещено? Как прекратить бесконечные звонки и куда жаловаться, если ваши права нарушают? Об этом «Бизнес новостям» рассказала начальник отдела правового обеспечения, контрольно-надзорной и разрешительной деятельности ГУФССП России по Кировской области, капитан внутренней службы Наталья Кулакова.

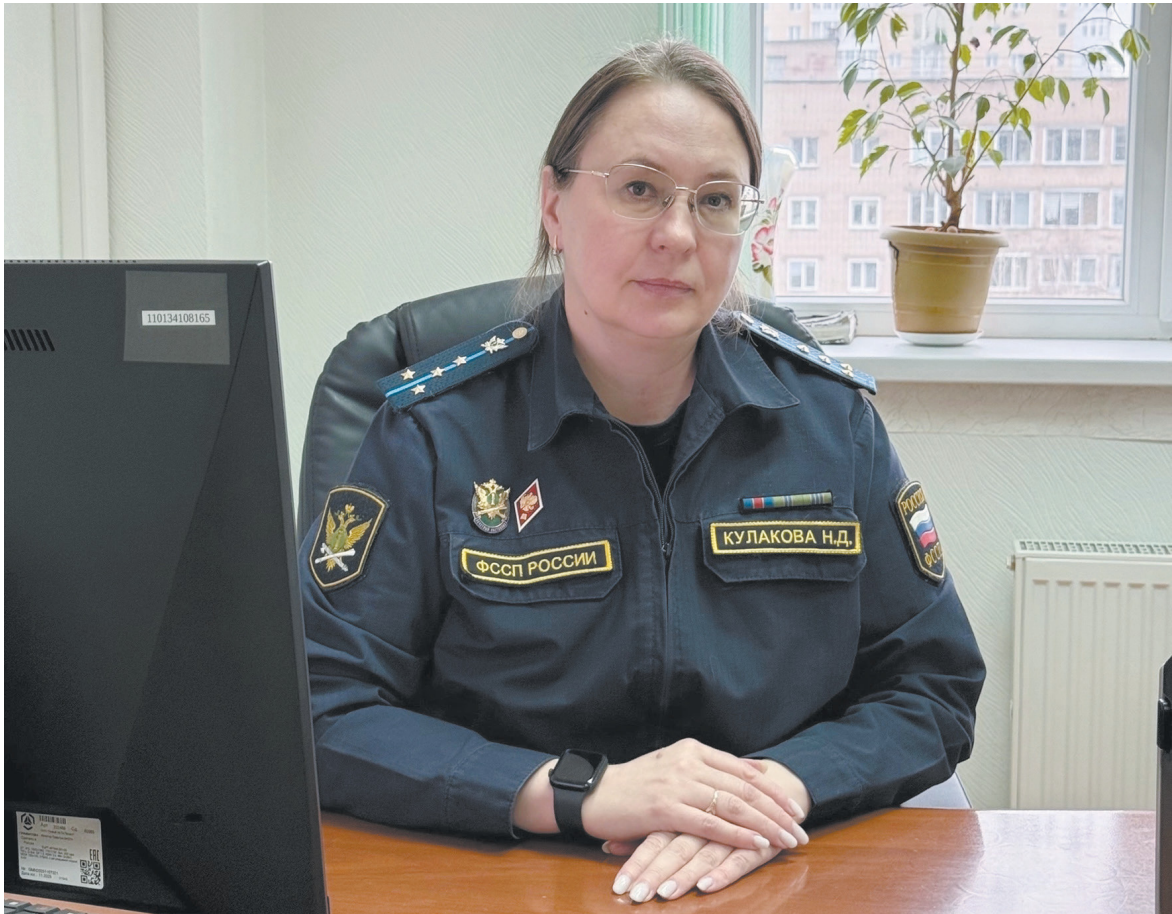
ЧТО МОЖНО, А ЧТО НЕЛЬЗЯ

☛ Наталья Дмитриевна, многие вообще не знают, есть ли какие-то правила для коллекторов. Кажется, что они могут звонить когда угодно и кому угодно. Это так?

– Нет, это не так. В целях защиты прав и законных интересов физических лиц правовые основы деятельности по возврату просроченной задолженности установлены Федеральным законом от 3 июля 2016 года № 230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности». Он регулирует взаимодействие не только профессиональных коллекторских организаций, но и кредитных, и микрофинансовых организаций с должниками. Контроль за их действиями в этой сфере осуществляет как раз служба судебных приставов. С 1 декабря 2025 года в этот закон вступили изменения, которые закрепили особенности рассмотрения заявлений о нарушении правил при использовании телефонной связи. Нововведения однозначно повышают возможность защиты прав граждан от недобросовестных методов взыскания.

На портале «Госуслуг» легко разобраться: вам всё подскажет робот Макс. Достаточно ввести в поисковой строке слова: «жалоба», «кредитор» или «коллектор».

Главное нововведение – теперь можно подать заявление о нарушении правил через личный кабинет на едином портале государственных услуг. Формат заявления стандартизирован. Оно должно содержать личные данные заявителя – ФИО, реквизиты документа, удостоверяющего личность, ИНН, СНИЛС. Также информацию о наличии задолженности и данные о поступивших вызовах или сообщениях: абонентские номера, дату и время. К заявлению нужно приложить подтверждающие документы: договор, на основании которого возникло денежное обязательство, согласие на предоставление информации оператором связи, согласие на получение уполномоченным органом в бюро кредитных историй кредитного отчета. К любому обращению в ФССП России мы рекомендуем приобщать и уже имеющиеся копии ответов



других органов и организаций, в том числе переписку с самим кредитором.

☛ А какие способы взаимодействия кредитора или его представителя с должниками вообще законны?

– Взаимодействовать с должниками имеет право кредитор – банк или микрофинансовая организация – либо профессиональная коллекторская организация, которая включена в государственный реестр. Закон предусматривает возможность личных встреч, телефонных переговоров, текстовых и голосовых сообщений, сообщений в социальных сетях и мессенджерах, почтовых отправлений, общения с использованием автоматизированного интеллектуального агента – так называемого робота-коллектора, а также отправку сообщений через портал «Госуслуг».

При этом на непосредственное взаимодействие – личные встречи и телефонные переговоры – установлены строгие ограничения. Прежде всего – время тишины: запрещено контактировать с должником с 22 до 8 часов в рабочие дни, а в выходные и нерабочие праздничные дни – с 20 до 9 часов по местному времени по месту жительства должника. Кроме того, есть ограничения

по частоте: личные встречи не более одного раза в течение календарной недели, телефонные переговоры или общение с роботом-коллектором не более одного раза в сутки, не более двух раз в течение календарной недели и не более восьми раз в течение календарного месяца.

Алгоритм использования робота-коллектора должен предусматривать возможность переключения на сотрудника организации по требованию должника. Все телефонные переговоры, в том числе с использованием робота-коллектора, должны записываться кредитором.

Что касается сообщений – текстовых, голосовых, в мессенджерах и социальных сетях – их разрешено отправлять не более двух раз в сутки, не более четырех раз в течение календарной недели и не более шестнадцати раз в течение календарного месяца. А вот отправлять сообщения через портал «Госуслуг» можно не более двух раз в течение календарного месяца, и обязательно нужно, чтобы согласие на получение сообщений в личном кабинете было подтверждено. Ограничений по количеству направляемой корреспонденции почтовой связью законом не предусмотрено.

☛ А что законом вообще запрещено при взаимодействии

по возврату просроченной задолженности?

– При любых контактах категорически запрещено применять физическую силу либо угрожать ее применением, угрожать убийством или причинением вреда здоровью, уничтожать или повреждать имущество либо угрожать этим, применять методы взаимодействия, опасные для жизни и здоровья людей. Также запрещено оказывать психологическое давление на должника и иных лиц, использовать выражения и совершать иные действия, унижающие честь и достоинство, вводить в заблуждение относительно оснований возникновения и размера задолженности, сроков оплаты и последствий неисполнения обязательства, а также принадлежности кредитора к государственным органам.

РОДСТВЕННИКИ, СОСЕДИ И РАБОТА

☛ Частая жалоба, когда коллекторы звонят родственникам, соседям, даже на работу. Это законно?

– Взаимодействие с третьими лицами – членами семьи, друзьями, соседями, коллегами – возможно только при одновременном соблюдении двух условий. Первое: имеется согласие

должника на взаимодействие с третьими лицами. Второе: сами третьи лица выразили согласие на осуществление такого взаимодействия. Если хотя бы одно из этих условий не выполнено – взаимодействие незаконно. Согласие на взаимодействие с третьими лицами должно быть дано в письменной форме в виде отдельного документа и содержать, в том числе, согласие на обработку персональных данных. И само взаимодействие с третьими лицами должно проводиться по тем же принципам и правилам, как и общение с самим должником.

☛ А можно вообще отказаться от общения с коллекторами?

– Да, закон предоставляет должнику такое право. Статья 8 Закона № 230-ФЗ позволяет направить кредитору или лицу, действующему от его имени, заявление об отказе от взаимодействия. Но есть важный нюанс: сделать это можно только через четыре месяца после возникновения просроченной задолженности. Также можно подать заявление об осуществлении взаимодействия через представителя – но только если это адвокат.

☛ И что происходит после того, как такое заявление подано?

– С момента получения уведомления должника об отказе от взаимодействия кредитор или коллектор не вправе общаться посредством личных встреч, телефонных звонков и направления сообщений с помощью средств связи. У них останется возможность лишь направлять должнику почтовые отправления по месту жительства. Форма заявления есть на сайте ФССП России.

КУДА ЖАЛОВАТЬСЯ И ЧТО ГРОЗИТ НАРУШИТЕЛЯМ

☛ Если права уже нарушают – куда обращаться? Вариантов несколько, и в разных ситуациях разные органы?

– Совершенно верно. Если от неизвестных лиц или коллекторов поступают угрозы жизни, здоровью, имуществу, если кто-то пытается попасть к вам в дом, описать имущество или требует внести платёж наличными, а не на счёт в банке – незамедлительно обращайтесь в полицию. Важ-

но помнить: наложение ареста на имущество должника осуществляется только судебным приставом-исполнителем на основании вступившего в законную силу судебного решения и в рамках возбуждённого исполнительного производства. Никакой коллектор этим правом не обладает.

Если допущено разглашение ваших персональных данных без вашего согласия, вы вправе обратиться в Роскомнадзор. Если коллекторы не угрожают жизни и здоровью, но нарушают иные права, обращайтесь в ФССП России. И даже если вы вообще не являетесь должником, а звонки настойчиво продолжаются, тоже стоит обратиться к нам.

«За угрозы коллекторам грозит не только штраф до 500 тыс. рублей, но и реальный срок до пяти лет».

Что важно указать в жалобе в ГУФССП?

– В жалобе важно в хронологическом порядке изложить все события. Обязательно указать, каким образом происходит взаимодействие: телефонные звонки, СМС-сообщения, голосовые уведомления, почтовые отправления, сообщения в социальных сетях, личные встречи. Укажите номера телефонов, адреса электронной почты, аккаунты. Напишите, кем представляются звонящие, в пользу кого действуют – наименование кредитора и лица, действующего от его имени. Обязательно опишите, какие именно угрозы поступали в ваш адрес.

И обязательно приложите доказательства: детализацию телефонных переговоров с указанием номеров, с которых осуществлялись звонки; аудиозаписи личных встреч и телефонных переговоров; копии почтовых отправлений или электронных писем; скриншоты с экрана телефона или компьютера с СМС-сообщениями; ID страницы в социальной сети, с которой осуществлялась рассылка.

А какая ответственность грозит нарушителям?

– За нарушения Закона № 230-ФЗ предусмотрена как административная, так и уголовная ответственность. По статье 14.57 КоАП РФ для граждан – штраф от 5 до 50 тысяч рублей, для должностных лиц – от 20 до 200 тысяч рублей или дисквалификация до одного года, для юридических лиц – от 50 до 500 тысяч рублей. Если же действия по возврату задолженности сопряжены с угрозой применения насилия, уничтожения или повреждения имущества, а равно с угрозой распространения либо распространением заведомо ложных сведений, порочащих честь и до-

стоинство, – это уже уголовная ответственность по статье 172.4 УК РФ. Наказание – от штрафа до 500 тысяч рублей до лишения свободы на срок до пяти лет.

Часто ли обращения граждан оказываются обоснованными?

– В 2025 году каждое пятое обращение подтверждалось. Нарушителей привлекли к административной ответственности по статье 14.57 КоАП РФ, общая сумма назначенных штрафов превысила 2,5 миллиона рублей.

Приведу свежий пример. К нам обратилась жительница одного из районов с жалобой на незаконные действия коллекторов и оказание психологического давления. В ходе проверки установили, что у заявительницы имелась задолженность перед банком, который поручил осуществление действий по её возврату профессиональной коллекторской организации. Сама коллекторская организация отрицала факт каких-либо действий. Однако представленные доказательства – скриншоты сообщений, чеки об оплате, аудиозаписи – позволили доказать обратное. Выяснилось, что звонившие представлялись судебными приставами, вводили в заблуждение относительно наличия действующего исполнительного производства и угрожали выездом по месту жительства и изъятием имущества. Такие действия – это намеренная манипуляция, цель которой дестабилизировать психоэмоциональное состояние должника, вызвать беспокойство, страх и иные негативные переживания, чтобы побудить к немедленной оплате задолженности. По фактам выявленных нарушений в отношении коллекторской организации составили протокол об административном правонарушении, и её признали виновной с назначением штрафа.

«В 2025 году общая сумма штрафов коллекторам превысила 2,5 миллиона рублей».

Что посоветуете нашим читателям в завершение?

– Знание своих прав и чёткий порядок действий помогут защитить себя от неправомерных действий при возврате просроченной задолженности. Если у вас остались вопросы или нужна помощь в составлении жалобы – звоните в наш отдел по телефонам: 48-98-23, 48-99-44. Работает и горячая линия: 48-97-97. Обратиться можно через официальный сайт ФССП России, почтовым отправлением по адресу: г. Киров, ул. Московская, 57, принести лично либо подать через личный кабинет на едином портале государственных и муниципальных услуг.

ТЕНДЕРЫ

Новые правила госзакупок в 2026 году: что изменилось для бизнеса

Системные изменения затронули как госзакупки (№44-ФЗ), так и закупки госкомпаний (№223-ФЗ). Однако многие участники рынка все еще продолжают работать «по инерции», что приводит к отказам в торгах, которых можно было бы избежать. Об этом – управляющий партнер юридической компании Vita Liberta Сергей Конон.



Какие ключевые изменения в законодательстве вступят (или в ближайшее время вступят) в силу в 2026 году и напрямую влияют на участие бизнеса в тендерах?

– С 1 января 2026 года поправки к 44-ФЗ расширили перечень сведений, включаемых в реестр контрактов. Для сферы благоустройства это позволило в установленных пределах корректировать объемы и виды работ по контракту, что особенно важно для сезонных задач. Кроме того, заказчикам разрешили проводить несколько однотипных малых закупок у единственного поставщика. Одновременно по 223-ФЗ был расширен состав сведений в реестре договоров: участникам закупок необходимо корректно отражать данные, подтверждающие происхождение товара.

С 1 июля 2026 года вступили в силу дополнительные изменения. Национальный режим по 44-ФЗ и 223-ФЗ был ужесточен: часть товаров перевели из режима ограничения в режим полного запрета на закупки иностранной продукции. В перечень с ограничениями добавили литий-ионные аккумуляторные батареи, скребковые конвейеры и оборудование для сортировки руды. Рыбная продукция, в свою очередь, переведена в режим полного запрета. Для заказчиков по 223-ФЗ ограничения теперь действуют не только в конкурентных, но и в отдельных неконкурентных процедурах. Срок вступления в силу части положений перенесен на 1 февраля 2028 года.

Какие новые требования появились к банковским гарантиям и обеспечению заявок? На что обратить внимание, чтобы не переплатить и не получить отказ?

– На рынке банковских гарантий в 2026 году наблюдается напряженная ситуация. Банки ужесточили требования: в коммерческих – ставки выросли до 7–8%, в учреждениях с госучастием – до 4–5%, тогда как ранее они составляли около 3%. Если раньше гарантию можно было получить за 1–2 дня,

то сейчас согласование крупных сумм, как правило, занимает несколько недель. Банки чаще требуют полное обеспечение – от залога до блокировки части средств на счетах. При этом гарантии для госзакупок могут выдавать только банки, прошедшие строгий отбор и подтвердившие финансовую устойчивость. Особенно остро эта ситуация ощущается в строительной отрасли.

Для участников закупок это означает необходимость заранее закладывать не менее 2–3 недель на получение гарантии, готовить полный пакет документов о финансовом состоянии, учитывать рост стоимости гарантии в цене контракта и заранее проверять, соответствует ли банк требованиям 44-ФЗ.

С какими типичными ошибками бизнес сталкивается при подаче заявок по новым правилам? Назовите топ-3 причины отклонения и как их избежать.

– Новые правила меняют логику допуска, теперь заявки будут отклонять чаще – и уже не только из-за формальных ошибок.

Первая причина – расхождения по НДС и цене контракта. Повышение ставки НДС до 22% и изменение порогов для УСН многие воспринимают как чисто бухгалтерский аспект, однако расхождения между расчетами участника и ожиданиями заказчика могут быть расценены как недостоверные сведения. Поэтому расчеты лучше сверять с закупочной документацией еще до подачи заявки.

Вторая причина – формальный подход к документам. Ответственность за достоверность сведений полностью лежит на участнике, и любое несоответствие в лицензиях, членстве в СРО или декларациях соответствия теперь может стать основанием для отказа, а не предметом для дополнительного уточнения.

Третья причина – недооценка национального режима. Расширение перечней товаров с ограничениями и запретами на импорт влияет на допуск заявки, порядок оценки и

итоговый выбор победителя. Несоответствие требованиям по происхождению товара может стать основанием для отклонения.

Как малому и среднему бизнесу конкурировать с крупными игроками в новых условиях? Какие преференции и упрощенные процедуры стоит использовать?

– У малого бизнеса есть системные преимущества. Заказчики обязаны направлять СМП не менее 25% годового объема контрактов, в том числе через специальные торги, на которые крупный бизнес не допускается. Срок оплаты по контракту с СМП не может превышать 7 рабочих дней.

С 1 июля запускается цифровизация малых закупок объемом до 1 трлн рублей в год. Также рассматривается повышение лимита начальной максимальной цены контракта для МСП с 20 до 30 млн рублей. Национальный режим дополнительно усиливает позиции поставщиков российской продукции, среди которых много представителей МСП. Для них это открывает возможность занять ниши, освобождающиеся от импорта.

Возможно, вы считаете важным что-то еще сказать, что будет важно читателям делового издания по этой теме.

– В связи с вышесказанным хотелось бы дать несколько рекомендаций участникам торгов. Не откладывайте подготовку банковской гарантии на последний момент – лучше закладывать на нее 2–3 недели. Пересмотрите подход к формированию заявок: проверяйте каждую цифру, каждую декларацию и каждое подтверждение по открытым реестрам. Убедитесь, что вся продукция, предлагаемая к поставке, соответствует требованиям национального режима. Если возникают сомнения, запрашивайте разъяснения документации еще до подачи заявки. С 1 июля реестр контрактов охватывает сведения по большинству сделок, поэтому особенно важно выстраивать аккуратный документооборот в течение всего цикла исполнения.

Завод в Омутнинске перевели на газ

В Омутнинске подключили к сетевому газу асфальтобетонный завод. Заместитель председателя правительства Кировской области Алексей Петряков рассказал, что этот завод – самый производительный в регионе: 175 тонн высококачественного асфальтобетона в час.



Благодаря современному оборудованию завод обеспечивает дорожное строительство всех категорий дорог в Слободском, Афанасьевском, Верхнекамском, Омутнинском и Белохолуницком районах.

Начальник Слободского дорожного управления компании «Вятавтодор» Федор Кузнецов подчеркнул, что перевод предприятия на сетевой газ – это логичный шаг вперед, позволяющий получить

экономический эффект, ведь отказ от использования около 400 тонн дизельного топлива ежегодно позволит существенно оптимизировать затраты производства.

Общий объем инвестиций при строительстве завода составил 60 миллионов рублей. Сегодняшняя модернизация подтверждает: компания «Вятавтодор» смотрит в будущее, инвестируя не только в километры новых дорог, но и в технологии их создания.

– Мы поставили цель – перевести на газ все АБЗ компании «Вятавтодор», тем самым улучшить экономические показатели предприятия, – сказал Алексей Петряков.

Генеральный директор ООО «Газпром межрегионгаз Киров», АО «Газпром газораспределение Киров» Александр Чиликин рассказал, что для газификации предприятия специалисты «Газпром

газораспределение Киров» построили газопровод до границ и внутри границ земельного участка, выполнили монтаж газового оборудования.

– Переход на газ позволит предприятию сократить затраты на топливо, а высвободившиеся ресурсы направить на модернизацию производства, – сказал депутат Законодательного Собрания Кировской области Борис Веснин.

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

Роботизированный обзвон напоминает о записи на прием к врачам

В государственных медицинских организациях Кировской области продолжает работу система роботизированного обзвона граждан по телефону для подтверждения записи на прием к врачу. Голосовой робот от имени министерства здравоохранения Кировской области накануне визита к врачу напоминает о дате и времени приёма, позволяя отменить прием, если изменились планы.

– Робот является отличной помощью. Автоматизированная система позволяет оперативнее управлять освободившимися слотами. Эффективность мы видим, ежемесячно освобождаются до 5% записей. Все слоты сразу становятся доступными для пациентов, – сообщила министр здравоохранения Кировской области Екатерина Видякина. – За год работы системой произведено 4 779 179 звонков. Зафиксировано 107 395 отказов от визита к врачу – эти слоты оперативно возвращены в расписания медорганизаций и предоставлены другим пациентам.

Роботизированный обзвон является дополнительным механизмом оповещения пациентов и используется для подтверждения

записи на врачебные консультации. Звонок осуществляется с номера +7(833)233-03-03. Если пациент подтверждает визит, запись за ним сохраняется. В случае отказа от приема слот незамедлительно становится доступен для другого пациента. Если пациент не ответил на звонок, запись сохраняется без изменений.

врачу», а также в национальном мессенджере «Макс». Министерство здравоохранения Кировской области рекомендует пациентам актуализировать контактные телефоны в личных кабинетах и в медицинских организациях, чтобы своевременно получать уведомления и подтверждать запись.

ТЕХНОЛОГИЯ ПОМОГАЕТ БЫСТРО ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЯТЬ ВЫСВОБОДИВШИЕСЯ СЛОТЫ И СОКРАЩАТЬ ВРЕМЯ ОЖИДАНИЯ ПАЦИЕНТОВ.

Напомним, управлять своими записями жители региона, как и прежде, могут через портал «Госуслуги», региональный сервис «К

– Доступности медицинской помощи уделяется особое внимание. Ежедневно ведется мониторинг ситуации с возможностью запи-



си на прием к врачам. Свободные слоты для самозаписи руководителями медицинских организаций контролируются дважды в день. На каждом совещании с главными врачами мы анализируем листы ожидания по каждому специалисту,

каждой больницы. Это позволяет оперативно принимать управленческие решения, перераспределяя ресурсы, – подчеркнул первый заместитель председателя правительства Кировской области Дмитрий Курдюмов.