

Бизнес Новости

13
сентября
2026
№ 34 (895)

в Кирове

Бизнес / Политика / Власть / Финансы

www.bnkirov.ru

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

16+

«Я пересчитал фонд оплаты и предложил коллективу: мы сокращаем бюджет, но вы сами решаете, кого оставить. Это был управленческий эксперимент. И стресс-тест зрелости команды. Это было болезненно, но честно. Решение дало рост качества, производительности и, главное, командного духа. Если команда не чувствует личной связи с результатом, любые оптимизации бессмысленны. Люди работали «по часам», а не по цели. Оклад – это комфорт, но не рост. Он снимает напряжение, но вместе с ним убирает инициативу».

Константин Пулькин,
основатель и владелец компании «RUDOM».

6



МСП вернулись в топ

Кировская область вернулась в топ-20 регионов по численности малых и средних предприятий. По итогам первого полугодия 2026 года регион занял 18-е место с показателем четыре МСП на тысячу жителей. В 2025 году область была на 21-й позиции.

2

Кто зарабатывает на авто

После 2022 года российский авторынок фактически пересобрали заново: ушедшие бренды сменили китайские производители и параллельный импорт. Как меняется структура рынка, где реально зарабатывают дилеры и что будет с ценами.

4

20 СЕНТЯБРЯ

МЫ НЕ ЗАСТАВЛЯЕМ, МЫ ПРИГЛАШАЕМ

СПРАВЕДЛИВАЯ РОССИЯ



Публикация оплачена из средств Избирательного объединения «Региональное отделение Социалистической политической партии СПРАВЕДЛИВАЯ РОССИЯ в Кировской области».

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.



Гастроном МЯСНОЙ

всегда свежее мясо контроль качества

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

Каждую неделю –
новые поводы
экономить



ВАША ВЫГОДНАЯ КОРЗИНА:

от полезного завтрака до сочного стейка

- ✓ Всегда свежее фермерское мясо: курица, индейка, свинина, говядина
- ✓ Полуфабрикаты собственного производства
- ✓ Молочные продукты
- ✓ Овощи

Скидка пенсионерам

5%

с понедельника
по среду с 8 до 11 ч.

ПРИГЛАШАЕМ ЗА ПОКУПКАМИ!



Защита для селлеров

Губернатор Кировской области Александр Соколов по итогам оперативного совещания предложил депутатам инициировать разработку федеральных законопроектов по защите предпринимателей. Первый касается оплаты маркетплейсами налогов – они должны платить не только там, где зарегистрированы, но и там, где ведут деятельность. Над документом уже работает один из депутатов Заксобрания.

Второй законопроект касается защиты предпринимателей, которые торгуют на маркетплейсах. «У нас не защищены сейчас предприниматели, которые отправляют туда товары. Если что-то случилось, то убытки несёт предприниматель, а не маркетплейс. Это неправильно. С момента отгрузки товара другому юридическому лицу за них должно отвечать то юрлицо, которое их хранит», – подчеркнул Соколов.

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Миллиарды в кооперацию

В Кировской области созданы пять промышленных кластеров – в станкостроении, химической отрасли, биотехнологиях, производстве мебели и индустрии детских товаров. Это соответствует целям национального проекта «Эффективная и конкурентная экономика». Об этом рассказал заместитель председателя правительства региона Денис Пестриков.

– Предприятиями – участниками кластеров запланирована и начата реализация 14 инвестиционных проектов. Общий объем инвестиций составляет более 6 млрд рублей, что позволит увеличить объем отгруженной продукции предприятий – участников промышленных кластеров до 150 млрд рублей в год, – сообщил Пестриков.

Зампред добавил, что созданные внутри кластеров производственные цепочки дают возможность замещать импортную продукцию и технологии, а также наращивать добавленную стоимость выпускаемых товаров. Такой подход развивает взаимодействие малого и среднего бизнеса с крупными предприятиями.

Участниками промышленных кластеров Кировской области становятся компании в том числе из других регионов. Налажено сотрудничество с Башкирией, Татарстаном, Нижегородской, Московской, Воронежской



областями, Пермским краем и другими субъектами России.

– До конца 2026 года запланировано создание кластера сельскохозяйственного и пищевого машиностроения. В перспективе до 2030 года предусмотрено создание кластера беспилотных авиационных систем, кластеров судостроительной и космической отраслей, а также энергетического промышленного кластера, – сказал Пестриков.

Работа по привлечению новых участников продолжится. Зампред подчеркнул, что такая кооперация позволяет не только находить производителей необходимых комплектующих, но и открывать предприятиям региона выход на новые рынки сбыта.

Общий объем инвестиций по проектам, планируемыми к созданию кластеров, превысит 9 млрд рублей.

РЕЗУЛЬТАТ

Звание для Вятских Полян

В год 90-летия Кировской области указом Президента России Владимира Путина городу Вятские Поляны присвоено почётное звание «Город трудовой доблести».

«В начале войны здесь буквально с нуля был построен завод, где выпускали самый массовый автомат Советской армии – ППШ. Это лучший подарок жителям всего региона и заслуженное признание подвига тружеников тыла», –

прокомментировал губернатор Александр Соколов.

Он подчеркнул, что сейчас, как и в те годы, жители города поддерживают наших бойцов на передовой специальной военной операции.

Для Кировской области это второй город, удостоенный высокого звания, – ранее его получил Киров. Уже подано ходатайство о присвоении такого звания Слободскому.

БИЗНЕС

МСП вернулись в топ

Кировская область вернулась в топ-20 регионов по численности малых и средних предприятий. По итогам первого полугодия 2026 года регион занял 18-е место с показателем четыре МСП на тысячу жителей. В 2025 году область была на 21-й позиции.



Рейтинг составили аналитики Центра развития перспективных технологий («Честный знак»). Они также изучили динамику числа компаний МСП в отраслях, подлежащих маркировке, и выявили самые популярные товарные категории. В Кировской области за три года количество таких предприятий постепенно росло: в 2023-м показатель составлял 2,3 на 1000 жителей, в первой половине 2026-го – уже 4.

Среди производственных направлений, которые выбирают местные представители малого и среднего бизнеса в роли производителей или импортёров, лидирует лёгкая промышленность – на неё приходится 56% всех компаний сегмента. Далее следуют обувное производство (почти 9%), косметика и бытовая химия (около 7%), сладости и кондитерские из-

делия, а также молочная продукция – по 5% на каждую категорию.

– Мы видим, как обеление товарных рынков стимулирует интерес к предпринимательству в производственных секторах экономики, в первую очередь, в регионах. Когда рынок очищается от «серого» импорта и контрафакта, у легальных предпринимателей появляется возможность масштабироваться, запускать собственные линейки товаров и выстраивать прозрачные цепочки поставок. Цифровая прослеживаемость дает бизнесу уверенность в завтрашнем дне, а потребителю – гарантию безопасности и качества, – прокомментировал заместитель генерального директора ЦРПТ Реваз Юсупов.

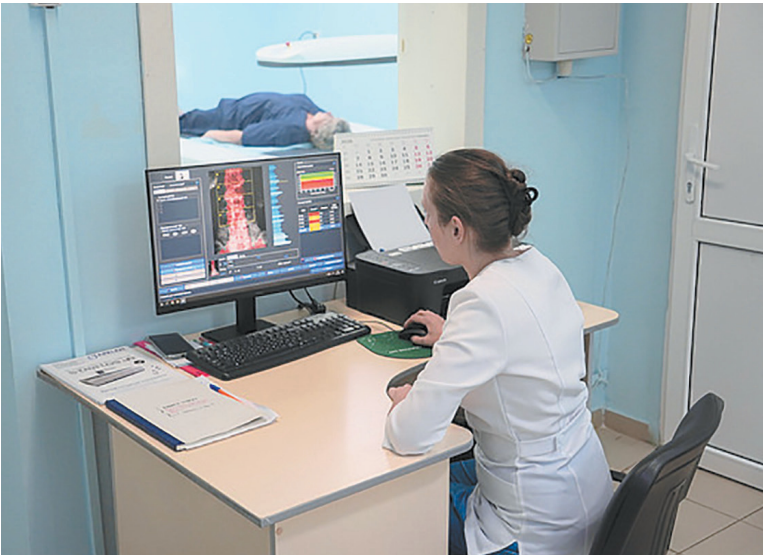
ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

НА НОВЫХ ДЕНСИТОМЕТРАХ В КИРОВСКОМ КЛИНИКО-ДИАГНОСТИЧЕСКОМ ЦЕНТРЕ ПРОШЛИ ОБСЛЕДОВАНИЕ 125 ПАЦИЕНТОВ

Реализация в Кировской области национального проекта «Продолжительная и активная жизнь» дает уникальную возможность оснастить медицинские организации региона высокоточной медицинской техникой.

В 2026 году по программе модернизации первичного звена здравоохранения в Кировскую область запланирована поставка пяти денситометров: два – в Кировский клиничко-диагностический центр и по одному в Больницу скорой медицинской помощи, Вятскополянскую и Слободскую центральные районные больницы.

Как рассказала главный врач Кировского клиничко-диагностического центра Софья Войтко,



учреждение является крупнейшей амбулаторно-поликлинической медицинской органи-

ей региона, обслуживая порядка 210 тысяч жителей областного центра и близлежащих территорий.

– Поступление денситометров стало важным событием для диагностической службы нашего медицинского учреждения. Они уже установлены и работают на базе двух поликлиник ККДЦ: №1 на ул. Циолковского, 18 и №3 на ул. Молодой Гвардии, 98. На сегодняшний день на них прошли обследование 125 человек, – сообщила Софья Войтко.

Одной из тех, кто прошел диагностику, стала пациентка поликлиники №1 Елена Павловна.

– Я даже не знала, что в нашей участковой поликлинике есть такой аппарат. Раньше это обследование было доступно только в частных центрах, – поделилась женщина. – К сожалению, у меня уже были переломы, да и возраст, как говорится, 60+. Обследование

показало снижение плотности костной ткани. Сейчас пойду с результатами к врачу для назначения лечения, буду следовать всем рекомендациям, ведь здоровье – самое ценное, что у нас есть.

Отметим, что денситометрия представляет собой неинвазивный метод диагностики, который позволяет измерить минеральную плотность костной ткани и оценить риск переломов. С ее помощью можно выявить остеопению, то есть снижение плотности костей – остеопороз на ранней стадии, еще до появления переломов, и своевременно принять меры. Направление на исследование дает лечащий врач поликлиники по месту жительства при наличии медицинских показаний.

Прибыль от туризма

За первое полугодие 2026 года доходы отелей, гостиниц и кемпингов Кировской области выросли на 13% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составили около 2,6 млрд рублей. До конца года показатель ожидается на уровне 5,3 млрд рублей. Об этом сообщил зампред правительства региона Денис Пестриков.

Он отметил, что рост доходности стал возможен в том числе благодаря участию региона в нацпроекте «Туризм и гостеприимство». Кировской области предоставлена федеральная субсидия более 76 млн рублей. В развитие отрасли также вкладывались средства областного бюджета, еще более 18 млн рублей поступило из внебюджетных источников.

Грант для аграриев

В Кировской области вводится новая мера поддержки для тех, кто работает на земле, – грант «Агромотиватор». Крестьянские (фермерские) хозяйства, в том числе без статуса юридического лица, смогут получить до 7 млн рублей на реализацию собственного бизнес-плана.

Особая категория получателей поддержки – участники специальной военной операции, которые после увольнения со службы решили заняться сельскохозяйственной деятельностью.

Средства гранта разрешается направлять на приобретение сельскохозяйственных животных, строительство и капитальный ремонт помещений для хранения и переработки продукции, а также закупку необходимого оборудования.



ЭКОНОМИКА

Бизнес в районах

Предприятия Кировской области осваивают новые рынки, наращивают объемы и заявляют о планах по развитию. О некоторых из них – в нашей очередной подборке.

Шпон из Демьяново

С мая 2026 года в поселке Демьяново Подосиновского округа на базе прежнего производства запустила работу компания «Фанплит Коми». Здесь налажен выпуск шпона.

Как рассказал руководитель предприятия Сергей Андреяхин, производственный комплекс оснащен современным оборудованием и сохраняет преемственность многолетних наработок выпуска шпона. Продукция реализуется как на экспорт – в Грузию и Турцию, так и передается в головную компанию в поселке Жешарт Республики Коми в виде полуфабриката для производства фанеры.

Для выхода на полную мощность предприятию нужны новые кадры. Во время посещения завода губернатор Александр Соколов подчеркнул, что правительство Кировской области готово помогать с привлечением кадров и решением логистических вопросов.



чением кадров и решением логистических вопросов.

Экспорт на Восток

На производственной площадке компании «Хольц-Хаус» в Лузе работает почти 10% жителей округа трудоспособного возраста. Предприятие производит дома из клееного бруса.

Большая часть продукции – 80% – уходит за границу. Компания успешно переориентировала экспорт на страны Востока: поставки ведутся в государства ЕАЭС, Китай, Индию и Южную Корею.

За последние годы на модернизацию компания направила 200 млн

рублей и вывела на рынок гнuto-клееную балку для домов с изогнутыми формами и двухтавровую балку Н20. Эти конструкции необходимы для опалубки и монолитного домостроения, при этом в России подобные изделия выпускает всего несколько предприятий.

– В пример другим организациям фирма зарегистрирована здесь и платит налоги в местный бюджет, – подчеркнул Александр Соколов во время посещения производства.

Соленья из Истобенска

Сельхозкооператив «Поле» расширил производство благодаря го-

сударственной поддержке. Сегодня предприятие перерабатывает до 5 тысяч тонн сырья и выпускает до 2 тысяч тонн готовой продукции в год.

В 2023 году кооператив получил грант, средства которого направили на приобретение производственного помещения и транспортных средств. На них предприятие создало современный комплекс по консервированию овощей.

Сейчас ассортимент «Поля» насчитывает более 50 наименований: квашеная капуста, соленые огурцы и другие овощные заготовки под торговыми марками «Поле» и «Истобенские соленья».

Продукцию поставляют не только по Кировской области, но и в Коми, Марий Эл, Татарстан, Удмуртию, а также Архангельскую, Владимирскую, Вологодскую и Ярославскую области.

– Развитие кооператива демонстрирует эффективность мер государственной поддержки и вносит значимый вклад в укрепление продовольственной безопасности агропромышленного комплекса Кировской области, – прокомментировали в региональном ми-

нистерстве сельского хозяйства и продовольствия.

Форель и глэмпинг

Крестьянско-фермерское хозяйство «Кристалльная форель» из города Кирс Верхнекамского округа может стать туристическим комплексом. Проект масштабирования обсудили на площадке Агентства инвестиционного развития Кировской области с главой хозяйства Анатолием Гырдымовым.

Хозяйство работает с 2023 года и является единственным в регионе по выращиванию аквакультуры с открытыми бассейнами. Предприятие специализируется на выращивании форели, карпа и стерляди. Продукция под брендом «КРИСФОР» уже завоевала признание покупателей и шеф-поваров ресторанов области.

Планируется создание полноценного загородного комплекса с инфраструктурой для рыбалки и глэмпингом. Представителям компании рассказали о доступных мерах поддержки, особое внимание уделили возможности получения гранта по программе «Агротуризм».

ОБЩЕСТВО

За выборами будут следить круглосуточно

Центр общественного наблюдения (ЦОН) в дни выборов 18, 19 и 20 сентября 2026 года будет работать круглосуточно, в том числе на площадке Инженериума ВятГУ по ул. Преображенской, 41. Здесь будут следить за ходом голосования, встречаться с экспертами и общественниками, а любой житель региона сможет лично увидеть, как организован контроль за соблюдением избирательных прав.

– В дни голосования в ЦОН установят видеостену, на которую будет вестись трансляция в режиме реального времени с 434 избирательных участков Кировской области. Остальные УИКи будут работать в режиме записи на регистратор: при необходимости планируется запрашивать у избирательной комиссии возможность просмотра, – прокомментировали в Общественной палате Кировской области по

итогах заседания Штаба общественного наблюдения за выборами.

Для эффективной работы с наблюдателями в Центре будет действовать колл-центр. Любой наблюдатель сможет получить консультацию по вопросам, возникающим в ходе голосования, а также оперативно сообщить о возможных нарушениях или спорных ситуациях на участках.

Также в Центре будет работать пресс-служба, а отдельно организуют зону для панельных дискуссий, экспертных площадок, круглых столов и пресс-конференций.

– Центр общественного наблюдения – это открытая площадка, где каждый может убедиться, что выборы проходят честно и прозрачно. Но главное в осуществлении общественного наблюдения – это люди, наши наблюдатели. Штаб же призван обеспечить их координацию и эффективную работу. Мы готовы к работе в круглосуточном режиме и обеспечим все условия для комфортной и плодотворной работы наблюдателей, – отметил председатель Штаба Сергей Улитин.

РЕГУЛИРОВАНИЕ

Фермерам увеличат земельные участки

Предельные размеры земельных участков, которые предоставляются фермерам в аренду или безвозмездное пользование, планируют увеличить до 1,5 тысячи гектаров. Сейчас эти лимиты регулируются региональным законом, принятым более 20 лет назад.

С инициативой выступил руководитель фермерского хозяйства из Яранского района Олег Вершинин – он обратился с этой просьбой на личном приеме к губернатору Александру Соколову.

Действующие лимиты установлены Законом Кировской области от 06.11.2003 № 203-ЗО. По закону в аренду или безвозмездное пользование выдается от 2 до 500 га, в собственность – от 1 до 50 га. Однако из-за роста потребностей хозяйств эти нормы требуют пересмотра.

– В связи с расширением сельхозпроизводства размеры земельных участков, установленные более 20 лет назад, пере-

стали соответствовать потребностям КФХ для рентабельной работы. Внесем изменения в Закон «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения в Кировской области», – сообщил губернатор Александр Соколов.

Увеличение предельных размеров позволит эффективнее вовлекать в оборот неиспользуемые земли. Дополнительные бюджетные средства на это не потребуются.

Глава региона поручил министерству сельского хозяйства и продовольствия Кировской области разработать проект закона о внесении изменений в действующий документ. Он должен предусматривать увеличение предельных размеров участков для ведения КФХ в аренду или в собственность ориентировочно до 1500 га с учетом поступивших предложений и экономического обоснования. Срок исполнения – до 31 декабря 2026 года.

Проект закона внесут на рассмотрение областных парламентариев.

Кто зарабатывает на авто

После 2022 года российский авто-рынок фактически пересобрали заново: ушедшие бренды сменили китайские производители, параллельный импорт и поставки из Кореи и Японии. О том, как меняется структура рынка, где реально зарабатывают дилеры и что будет с ценами, «Бизнес новостям» рассказала директор компании SK AUTO TRADING Александра Пригарнева.

– Если смотреть на рынок изнутри, я бы не сказала, что покупатель перестал покупать автомобили. Он стал гораздо осторожнее считать деньги и намного дольше выбирать. При этом рынок новых машин в 2026 году оживился:

за первое полугодие продано 608,6 тыс. автомобилей, а июль с результатом 122,1 тыс. стал лучшим месяцем года. Но одновременно огромным остаётся рынок автомобилей с пробегом: только в июне было продано более 500 тыс. таких машин.

После 2022 года структура рынка фактически была собрана заново. Часть привычных брендов ушла, их место заняли китайские производители, параллельный импорт и поставки автомобилей из Кореи, Китая и Японии. И это сильно расширило выбор. Сегодня клиент уже не обязательно идёт к официальному дилеру – он сравнивает конкретную модель и считает конечную стоимость автомобиля.

При этом работать по старой схеме «поставили машины в салон и ждём покупателя» становится всё сложнее. Слишком дорогие деньги, большие складские остатки и постоянные изменения рынка. Поэтому компании сокращают собственные склады, быстрее оборачивают автомобили, работают под заказ, развивают онлайн-продажи и дополнительные услуги.

И здесь важный момент: продажа самого автомобиля далеко не всегда является самым прибыльным направлением. Дилерский бизнес традиционно низкомаржинальный: нормальной называют при-

быль порядка 4–5%, а некоторые игроки работают около нуля. Поэтому всё больше значения получают сервис, запчасти, страхование, кредитные продукты и другие услуги после продажи.

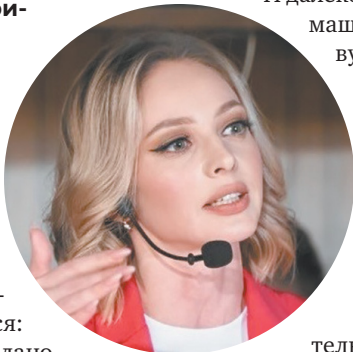
Отдельный рынок на ближайшие годы – обслуживание стареющего автопарка. На начало 2026 года почти 70% легковых автомобилей в России были старше десяти лет.

И далеко не каждый владелец такой машины готов менять её на новую за 3–4 млн рублей. Часть людей принимает вполне рациональное решение: вложить 100–200 тысяч в ремонт и продолжить ездить. Поэтому сервис, независимые СТО и качественные запчасти будут только востребованнее. Изменился и сам покупатель. Он гораздо лучше считает конечную стоимость владения. Смотрит не только на цену автомобиля, но и на кредит, страховку, обслуживание, расход топлива, наличие запчастей и будущую ликвидность.

Во втором полугодии я бы не ждала резкого удешевления автомобилей. Скорее рынок продолжит двигаться волнами: где-то будут скидки на складские машины, где-то цены вырастут из-за курса, логистики и расходов на импорт. С запчастями ситуация похожая – рынок уже сталкивается с ростом стоимости отдельных категорий.

«Дилерский бизнес традиционно низкомаржинальный: нормальной называют прибыль порядка 4–5%, а некоторые игроки работают около нуля».

Поэтому сегодня зарабатывает не тот, кто просто дороже продал автомобиль. Зарабатывает тот, кто умеет быстро переобуться, не замораживать деньги в ненужном складе и понимать, что именно клиент готов покупать сейчас, а не что хорошо продавалось два года назад.



Экономика на колёсах

Электромобили уже не так дороги, как принято считать, а инфраструктура в Кировской области позволяет выехать в большинство направлений. Об этом в эфире радио «Киров Град» рассказал председатель Общественной палаты Кировской области и руководитель Центра общественного контроля в сфере ЖКХ Сергей Улитин.

– Отвечаю как человек, у которого электромобиль уже несколько лет. Есть несколько шаблонов, которые традиционно существуют про электромобили. Первый – что это очень дорого. Это миф, потому что сейчас можно купить отечественный электромобиль до 2,5 млн. Автомобили можно выбирать по размеру, по марке. Но есть одно «но». Сейчас действительно огромный спрос, и поэтому иногда даже не новые автомобили стоят, как раньше стоили новые. Но можно купить недорого, на уровне бензиновых автомобилей, – прокомментировал он.

Второй миф, что на электромобиле никуда не выедешь.

– Во-вторых, говорят, что электромобили неподготовлены и в Кировской области на них никуда не выедешь. Могу сказать, что по любому направлению из Кировской области можно выехать, в том числе благодаря федеральной программе и быстрым зарядкам. Зарядные станции есть, – заявил Улитин.

При этом он признал, что запас хода у современных машин – около 300 км.

– Мы прикидывали: если в год ты проезжаешь примерно 10–15 тысяч километров, то с учётом того, что не надо проходить ТО, менять масло и фильтры, где-то в год каждая машина экономит 100 тысяч рублей. Если ты раз в год куда-то далеко поедешь, где нет электростанций, – возьми в прокат хорошую машину, подходящую для дальней дороги. На сэкономленные деньги, которые ещё останутся, – ответил он.



Владелец электромобиля назвал условия, при которых стоит покупать такие авто:

– Я всегда говорю, когда меня спрашивают, надо покупать электромобиль или нет: если ваш дневной пробег меньше 200 км, если вам есть где заряжаться дома или на работе. У нас есть зарядные станции, они общественные, к ним можно подъехать. В городе их точно больше десятка, есть быстрые, и начали появляться уже в спальных районах придомовые зарядные станции. Если всё это есть, то сплошные плюсы. Поверьте, сядишь зимой в тёплую машину.

Что касается обслуживания, Улитин пояснил: «Подвеска обслуживается как у обыкновенной машины, у отечественных машин три года гарантии. У нас есть дилеры, можно обслужиться прямо в Кирове. Нет проблем, в том числе импортные машины ремонтируются. С китайскими посложнее – на всех есть русские прошивки. Приходится с телефоном первые дни разбираться».

Отвечая на вопрос, хватает ли зарядок в Кирове, он сказал:

– Споров нет на всех заправках, кроме одной. Напротив «Грин Хауса» есть заправка «Движения». Там заряжаются те, кто работает в такси, кто живёт недалеко. В чатах электроводов иногда бывают ссоры: мол, ты встал, не записался, а я тут. Но зато эта зарядка до сих пор полностью бесплатная.



МегаФон запустил в России сеть 5G

МегаФон включил сеть пятого поколения в российских городах. Официальный старт дал генеральный директор компании Хачатур Помбухчан. Это начало масштабной программы развития технологии 5G, в рамках которой оператор поэтапно планирует обеспечить сетью нового стандарта ряд городов-миллионников и промышленных центров страны.

Новое поколение связи уже доступно клиентам в центральных локациях мегаполисов: Москвы, Санкт-Петербурга, Новосибирска, Казани, Краснодара, Самары, Екатеринбурга, Нижнего Новгорода, а также в региональных промышленных центрах, таких как Великий Новгород и Тверь.

Основой для масштабного развёртывания технологии стала действующая LTE-



инфраструктура МегаФона. Благодаря технологической нейтральности оператор запустил 5G на существующих частотах, модернизировав базовые станции.

Подключиться к сети нового поколения могут владельцы смартфонов с поддержкой 5G. Для тех, чьи гаджеты не поддерживают новый стандарт, МегаФон предусмотрел опцию 5G режим. Благодаря ей специальные настройки сети увеличивают скорость интернета до сопоставимой с 5G даже вне зон покрытия и на любом смартфоне.

За последние пять лет медианная скорость в стране выросла более чем в 2,5 раза. Пятое поколение связи стало продолжением внедрения инноваций.

«Сегодня инженеры МегаФона совершают исторический шаг, запуская сеть пятого поколения в крупнейших локациях страны. 5G – это быстрый интернет для городов и одновременно фундамент для цифровой трансформации промышленности. Мы убеждены, что 5G даст регионам России принципиально новую динамику для цифровизации промышленности и социальной сферы, а это значит, улучшит качество жизни каждого. После успешного запуска мы продолжим двигаться вперед, где нас ждет еще много работы и новых вызовов, к которым мы полностью готовы», – прокомментировал

генеральный директор МегаФона Хачатур Помбухчан.

За последние пять лет медианная скорость в стране выросла более чем в 2,5 раза. Пятое поколение связи стало продолжением внедрения инноваций МегаФона. В 2007 году оператор запустил первую в стране сеть 3G, в 2012-м первым в России предоставил абонентам доступ к 4G (LTE), а в 2014-м первым в стране ввел в коммерческую эксплуатацию сеть LTE Advanced со скоростью до 300 Мбит/с. В 2019 году компания впервые провела международный видеозвонок в российских сетях пятого поколения.

Более того, МегаФон стал пионером в разработке частных сетей на базе 5G. Оператор организовал испытание Private 5G в собственной лаборатории: специалистам удалось интегрировать комплекс защитных решений и обеспечить бесперебойное взаимодействие с уже существующей инфраструктурой. Также компания объявила о запуске первой в стране Private 5G в промышленности.

ДМИТРИЙ РУССКИХ: «ПОЛИТИКА - ЭТО НЕ ГЯЗНОЕ ДЕЛО, А ОТВЕТСТВЕННОЕ. ГЯЗНОЙ ЕЁ СДЕЛАЛИ САМИ ПОЛИТИКИ»



Интервью с одним из самых узнаваемых политиков Кировской области, предпринимателем, руководителем штаба партии «СПРАВЕДЛИВАЯ РОССИЯ» – о текущем экономическом кризисе, необходимых действиях, о том, какие депутаты нужны сегодня области.

🗣 **Дмитрий Михайлович, в марте вы сложили полномочия депутата Заксобрания. Почему вы это сделали?**

– С каждым годом я вижу, что ситуация в ОЗС всё хуже. Когда я пришёл туда в 2006 году, мне было 34 года, и вокруг меня сидели люди намного меня старше, с огромным опытом – в основном директора крупных предприятий. Тогда понимал, что у меня есть возможность чему-то учиться, к кому-то прислушиваться, получать опыт, договариваться. Прошли годы, из директоров крупных предприятий уже никого нет. В Заксобрании сегодня преимущественно сотрудники крупных компаний и работники социальной сферы. С кем тут договариваться? У них задачи – правильно нажимать на кнопки. К сожалению, сейчас 85% депутатов даже не читают документы к пленарным заседаниям.

Я всю жизнь занимаюсь бизнесом, 15 лет провёл в законодательной власти, у меня большой опыт и совершенно другой взгляд на всё. Когда ты говоришь: «Слушайте, это мы уже проходили тысячу раз, не надо так делать», – будто со стеной разговариваешь. Они, может, и понимают, но сами себе не принадлежат.

🗣 **Почему решили вернуться в ОЗС?**

– В нашей партии новый коллектив, новый руководитель отделения. Ребята молодые, с большим желанием работать, но им нужен кто-то опытный рядом. Для укрепления команды я согласился участвовать.

Это, кстати, напоминает мне одну историю. Четыре года назад в доме, где я живу, уехал старший по дому и меня попросили подменить его на месяц, потому что больше никто не соглашался. Идёт пятый год, как я его подменяю.

Новый созыв будет сильно зависеть от избирателей. Есть у некоторых людей мнение, что выборы бесполезны, всё заранее определено и ничего не изменится. Но избиратель пока еще определяет, кто будет его представителем, и надо избирательным правом сейчас активно пользоваться. Если каждый придёт и проголосует, возможно, у нас появится какая-то альтернатива тому, что есть сейчас. Времена тяжёлые, совершенно непредсказуемые, и очень важно, чтобы на уровне Заксобрания сегодня принимались решения, которые, как минимум, не навредят жителям Кировской области.

🗣 **Вы в политике около 20 лет. Как можете охарактеризовать этот период?**

– Я застал пять губернаторов. Разделю их на две части: первые – Сергеев и Шаклеин – наши, местные, ещё из советского прошлого. Остальные – не местные. Если говорить про них, все они очень разные, но есть одна вещь, которая их объединяет. Приехав на нашу территорию, они все «продавали» нам одну и ту же историю – как хотят осчастливить наш край. И что они лучше нас, кировских, знают, как это сделать. И любят нашу малую родину больше, чем мы. Вот это их всегда объединяло, а меня это удивляло.

Когда приезжает новый руководитель, с ним приезжает новая команда. И эта команда почему-то всегда считает себя по уровню развития выше местных. Как будто они везут нам новый рай, а мы должны хлопать в ладоши. Но я видел все приезжавшие команды и честно скажу: с профессиональной и человеческой точки зрения, они не были лучше наших местных ребят, которые до и после них работали. Это было видно всегда: основную пользу приносят местные кадры – люди, которые здесь родились, живут и будут жить. Никто из приезжих ещё не привёз команду, которая бы реально показала, как надо строить города, ремонтировать дороги и делать жизнь кировчан более счастливой.

🗣 **Как долго, на ваш взгляд, продлится текущий кризис?**

– Он будет длиться долго. Идёт СВО, которая забирает практически 50% федерального бюджета, покупательская способность населения снижается, налоги бизнеса растут, закрываются предприятия, многие федеральные программы недофинансированы. Рост ВВП (валового внутреннего продукта) прогнозируется в пределах 1-1,5%. О чём это говорит? Что ничего не растёт, это стагнация. Экономика не растёт, заработные платы не растут, а цены и инфляция растут, в том числе, из-за топливного кризиса. Если мы сравним стоимость потребительской корзины в этом году и в прошлом, за одни и те же деньги мы сегодня купим гораздо меньше. Уровень жизни снижается. Особенно это сильно коснется пенсионеров и молодые семьи.

К сожалению, это не прекратится в ближайшее время – СВО не закончится, налоги будут расти, бизнес будет закрываться, экономический кризис будет набирать обороты. Ситуация с бензином до конца года, по моему мнению, кардинально не изменится. А губернатор при этом уже «победил» топливный кризис и всех наградил 4 августа. Я всегда говорю, что в тяжёлые времена нужны люди, которые умеют работать в кризисных ситуациях.

Руководители, которые понимают в экономике и бюджете, знают цену деньгам.

🗣 **Какие решения сейчас нужны?**

– Во-первых, регион должен определить приоритеты, посмотреть расходную и доходную части. Мы видим, что ситуация с малым и средним бизнесом (МСП) крайне тяжёлая, а МСП – это не про налоги, а про рабочие места. Потому что любой ресторан, магазин даёт 50-100 рабочих мест. Значит, нужно перераспределение бюджета. Праздники и концерты – это прекрасно, но когда людям не хватает хлеба, им будет не до зрелищ и шариков-фонариков.

Пример. Как удержать социальную сферу? Сейчас много платных кружков и секций. Наверное, чтобы облегчить нагрузку молодых семей, нужно сокращать платные кружки и увеличивать число бесплатных. Так мы экономим семейный бюджет, чтобы не падали доходы семей.

Развитие физической культуры и спорта. Давайте акцент делать на массовый и детский спорт, а не на профессиональный. Профессиональный спорт – это прекрасно, когда есть деньги (сегодня на две команды мы тратим примерно 300 млн рублей в год). Но это очень узкая сфера, и если денег нет, надо спасать массовый и детский спорт. В конце концов, это наше будущее – это человеческий потенциал и здоровье нации.

Идёт СВО, экономика падает, дроны летят, с бензином беда, тысячи обманутых пайщиков, коррупция в несчастном «Вят-автодоре» (самая крупная взятка в истории Кировской области). Жизнь заставляет переосмыслить участие областного бюджета в жизни кировчан. Потому что в принципе бюджет Кировской области – это как раз бюджет кировчан. И задача власти – сделать так, чтобы население это ощущало. Это не улицы переименовывать и менять дату Дня города, это тяжёлая и ответственная работа.

🗣 **Хорошо, каким тогда сейчас должен быть хороший депутат?**

– Конечно, другой. Он должен быть смелый, опытный, профессиональный и порядочный. Должен уметь считать деньги, прогнозировать, мыслить критически и стратегически, нести ответственность. Его люди избрали. Он должен своей работой не навредить жизни избирателя. А если он вредит, значит, не того избрали.

Говорят, политика – грязное дело. Но политику сделали грязной сами политики. Это не грязное дело, а ответственное. Если мы посмотрим на царскую Россию, вся Госдума того времени работала бесплатно. Потому что для каждого

депутата было честью представлять свою губернию, свой народ. За свою карьеру я видел очень много людей, которые осознанно хотели сделать что-то полезное. У них уже всё есть – и бизнес, и семья, и деньги. Им, допустим, не нравится, как что-то устроено, они хотели просто участвовать и попробовать как-то это решить. Но им постоянно били по рукам, что-то запрещали и полностью отбили желание заниматься политикой.

🗣 **Как отличить порядочного кандидата от непорядочного?**

– Это самое сложное, мне кажется. Помните, при Ельцине был лозунг «Голосуй сердцем»? Так вот сердцем голосовать нельзя, надо голосовать головой. Если ты знаешь кого-то из достойных депутатов, надо посмотреть вокруг него. Потому что, как правило, люди объединяются в коллектив по каким-то идеологическим и нравственным качествам. Если они работают вместе, наверное, у них общие взгляды.

🗣 **Ваша цитата: «Избирательная кампания будет тяжёлая, нервная и грязная. В оппозиционных кандидатах видят врагов, а не конкурентов». Почему так?**

– Из того, как в этом году относятся к нашим кандидатам, как с ними обращаются. При этом на стороне правящей партии – административный ресурс. У них есть всё необходимое. Но когда оппозиционный депутат идёт на выборы, его ещё пытаются не допустить. Это то же самое, что я бы на маленькой лодке подплыл к большому кораблю. Разве наши силы равны? Мне всё время хочется спросить: «Ребята, почему вы так боитесь этих несчастных людей, которые идут от других партий? Они по сравнению с вами совершенно обычные люди, у них нет никакого ресурса. Они просто хотят составить вам конкуренцию и что-то изменить». Они же выставлены системной оппозицией, все эти партии присутствуют в Госдуме. По большому счёту, вы должны быть им благодарны, потому что они легитимизируют ваши парламенты. Благодаря им вы – легальные депутаты. Какие они враги?

Я родился и всю жизнь прожил в Кирове. Мне очень дорог наш город и его будущее. И сегодня, когда в стране всё непросто, мы должны вместе поддержать тех кандидатов, которые еще верят в справедливость и светлое будущее.

Мы не заставляем, а приглашаем всех 20 сентября прийти и отдать голос за «СПРАВЕДЛИВУЮ РОССИЮ» и ее кандидатов.

«Нельзя чинить корабль, если команда не гребет»

Когда Константин Пулькин принял управление семейной компанией «RUDOM», перед ним предстал не бизнес, а «корабль с дырявым днищем» со штатом почти в 1900 человек, многие из которых просто отсиживали часы. Он радикально пересмотрел систему мотивации, отдал команде право на увольнение коллег и привязал зарплату руководителей к доходам рабочих. Половина штата ушла. Оставшиеся стали зарабатывать вдвое больше.

НАЧАТЬ С ЛЮДЕЙ

→ Константин, вы возглавили компанию в кризис, назвав ее «кораблем с дырявым днищем». Почему вместо «заклеивания дыр» первым делом взялись за систему оплаты труда и людей?

– Когда я вошел в управление, ситуация действительно напоминала корабль с пробойной. Был соблазн сократить закупки, урезать маркетинг, заморозить все, что не срочно. Но я понимал: нельзя чинить корабль, если команда не гребет. Проблема была не в расходах, а в конструкции.

Цифры говорили сами за себя: на тот момент в производстве работало около 400 человек, а в монтажных подразделениях еще 1500. Все сидели на окладах, без привязки к результату. Фонд оплаты труда составлял 10 млн рублей при объеме 10 тыс. кв. м жилья. Простая арифметика: 1 кв. м обходился в 1000 рублей зарплаты, но никто не понимал, за что он эти деньги получает.

Я пересчитал фонд оплаты и предложил коллективу: мы сокращаем бюджет, но вы сами решаете, кого оставить. Это был управленческий эксперимент. И стресс-тест зрелости команды. Это было болезненно, но честно. Решение дало рост качества, производительности и, главное, командного духа.

Если команда не чувствует личной связи с результатом, любые оптимизации бессмысленны. Люди работали «по часам», а не по цели. Оклад – это комфорт, но не рост. Он снимает напряжение, но вместе с ним убирает инициативу.

→ Как объяснить команде, что переход на прозрачную, но рискованную систему зарплат – это не экономия на людях, а рост их будущего дохода?

– Я говорил прямо: «Вы можете зарабатывать больше, но это будет зависеть от вас». Никаких иллюзий. Мы не урезаем количество рабочих мест, мы предлагаем справедливость. Того, кто не был готов, никто не держал. Сопротивление было особенно у тех, кто привык «переждать» за оклад. Но со временем оставшиеся стали зарабатывать вдвое больше, а мотивация выросла. Важно, что никто не был уволен приказом, решение принималось коллективом, и это дало команде чувство ответственности за общий результат.

Вместо того чтобы единолично проводить сокращения, Констан-



тин пошел на радикальный шаг – делегировал команде право самой определить, кто останется в новом бизнесе. Это могло обернуться сговором или травлей. Однако сработало иначе. Причем процесс пошел мгновенно: уже в первые три дня начальники цехов сами отсеяли браковщиков и прогульщиков. Компания выплатила уволенным около 12 млн рублей компенсаций. Удар по бюджету, но осознанный и честный. После этого осталась команда, которая хотела не просто получать зарплату, а строить.

→ Как вы управляли этим процессом, чтобы он не превратился в «охоту на ведьм», а стал инструментом отбора по профессиональному признаку?

– Был риск, но важна была рамка: решение принимается по профессионализму. Руководители отделов обсуждали персонально, кто готов тянуть новые цели. Не было давления сверху. У многих был шанс сказать: «Я не готов» и уйти с компенсацией. Это был отбор по готовности. В итоге осталось «ядро», те, кто хотел не просто быть, а делать. И люди перестали быть «штатом».

АРХИТЕКТУРА ДОХОДОВ

→ Вы построили систему, где доход руководителя кратно зависит от дохода подчиненных. Как технически внедрили эту формулу? Не возникало ли желания

у руководителей искусственно «задирать» расценки рабочим, чтобы самим получать больше?

– Мы внедрили простую модель: начальник цеха получает две зарплаты рабочего, начальник участка – три, начальник производства – четыре. Формула фиксирована и прозрачна.

Что это изменило? Руководитель больше не заинтересован «экономить» на людях. Его доход напрямую зависит от дохода подчиненных. Если рабочий растет, растет и начальник. Если у рабочего простой, начальник теряет. Это выравнивает интересы вертикали и убирает скрытый конфликт «менеджер против производства».

→ Выстроив финансовую архитектуру, вы уделили внимание и коммуникациям. Расскажите про еженедельные совещания?

– У нас 15 ключевых руководителей – от архитекторов до снабженцев. Два раза в неделю проводим круглый стол. Собираются все, от кого зависит продукт: архитектурное бюро, монтажная служба, транспорт, снабжение, инженерный отдел, цеха, склад, IT и даже финансы. Границ нет.

Там мы обсуждаем не отчеты, а проблемы и решения, гипотезы. Например, поступил запрос на панорамное остекление: тут же включаются архитекторы, производство, монтаж. В течение недели мы протестировали гипотезу и запустили идею как серийный продукт. Такие обсуждения – это

не про контроль, а про соавторство. Тем самым удалось убрать границы между отделами.

→ Программа «Дом со скидкой 45%» – глубокая нематериальная мотивация, но она доступна в основном управленцам. Нет ли из-за этого расслоения в коллективе?

– Программа открыта для каждого сотрудника без ограничений. Если монтажник хочет, он тоже может построить. Суть проста: коллеги помогают без наценок, компания не берет прибыль. Это не про скидку, это про сопричастность. Это формирует культуру, а не привилегию. Когда человек живет в доме, который сам строил, он иначе относится к клиентскому объекту. Он понимает, что продукт – это не «метры», а среда жизни.

→ Вы говорите о подборе по «совпадению взглядов» и «горящим глазам». Как в диалоге с кандидатом-сварщиком или монтажником определяете это самое «совпадение»? Какой вопрос задаете, чтобы найти человека с «внутренней целью»?

– Я всегда спрашиваю: «Зачем ты хочешь у нас работать?» Настоящий ответ не про деньги. Я смотрю в глаза: есть ли огонь? Хочет ли человек развиваться? Умеет ли признавать ошибки? Для нас важно не резюме, а внутреннее намерение. Мы ищем тех, у кого есть внутренняя цель – не просто «зарабатывать», а делать продукт, которым можно гордиться. Навык можно прокачать, а вот цель – нет.

СИСТЕМА БЕЗ ВАС

→ Вы прошли кризисы и в каждом ваши действия отличались. По какому алгоритму сегодня проводите диагностику, чтобы понять, как действовать?

– Я прошел три разных кризиса. В пандемию произошло падение спроса, и мы сокращали издержки. В 2022 году прошли через страх клиентов и перепроектировали продукт. В 2025-ом произошел обвал ипотеки, и мы сделали ставку на развитие команды. Не просто ее сохранение, а развитие. Например, через собственный учебный центр.

Алгоритм всегда один. Первое – диагностика: что реально сломалось? Второе – причина: почему? Третье – приоритет: куда бить? Четвертое – действие: быстрое и системное. Главное в

кризисных ситуациях – не паниковать и смотреть в суть.

→ Создание собственного учебного центра в кризис – долгая и затратная история. Зачем вам это, если проще переманить готового специалиста, платя больше?

– Рынок труда в производстве с 2023 года в глубоком кризисе. Сварщики, монтажники, слесари, механики – за них идет война. И деньги не решают проблему системно. Специалиста можно переманить, но удержать – нет. Учебный центр – это не просто обучение, это культура, выращивание специалистов внутри. Мы инвестируем в своих. Да, это долго, но зато люди «вырастают».

→ Ваш путь – от «семейного бизнеса» с неэффективной структурой к системной компании. Какой личный навык или убеждение вам пришлось в себе «сломать», чтобы совершить этот переход от наследника к системному собственнику?

– Отказаться от иллюзии, что всё под контролем. Понять, что нельзя быть везде. Начать доверять. Научиться слушать. Делегировать. Принять, что ошибки – это путь. Раньше я хотел контролировать каждый гвоздь. Сейчас я строю архитектуру системы, а не стою у станка. Если собственник нужен на каждом этапе в бизнесе, это означает, что системы нет.

→ Если бы вам нужно было дать один универсальный совет собственнику из любой отрасли, как подготовить бизнес к потрясениям? Не про финансы, а про управленческую логику.

– Не бойтесь разрушать устаревшие конструкции. Самое опасное в бизнесе и жизни – стабильность, которую вы не пересматриваете. Бизнес умирает не от кризисов, а от самодовольства. Если хотите пережить кризис, стройте систему, которая работает без вас. А чтобы система работала, начните с людей. Именно они – главный ресурс. Не станки, не здания, не деньги. Люди.

Каждое наше управленческое решение – это фильтр, который показывает, кто рядом с нами. Не бойтесь быть радикально честными с собой, с командой, с бизнесом. Только так можно вырастить систему, которая будет работать и в шторм, и в штиль.

По материалам журнала «Человек дела – Киров» (входит в экосистему «Бизнес новостей»).

Как делегирование без контроля привело к кадровым потерям



Продолжаем цикл материалов «Бизнес новостей» «Ошибки бизнеса» – истории собственников компаний, которые делятся личным опытом и рассказывают, как исправляли последствия своих управленческих решений. О том, почему делегирование без контроля обернулось кадровыми потерями, – эксперт в управлении бизнесом, генеральный директор компании «Фрикейк» Виталий Панов.

– При масштабировании бизнеса собственник должен уметь делегировать. Причем передавать подчиненным нужно ответственность не только за успехи, но и за возможные промахи. Но здесь есть тонкая грань: делегирование не означает, что можно совсем потерять связь с тем, что происходит внутри подразделений. Важно знать процессы и понимать, какие решения принимаются на местах.

Одна из управленческих ошибок у нас произошла именно на этом стыке. В какой-то момент мы слишком сильно положились на одного из руководителей и согласились на серьезную кадровую перестройку в подчиненных ему подразделениях – фактически на сокращение руководителей более низкого уровня. Довольно быстро появились последствия. В моменте после кадрового решения выпали проверки этих подразделений. Возникли проблемы, в решении которых опытные сотрудники были бы полезны. А интеграция новых сотрудников в процессы проходила непросто.

Около квартала мы наблюдали за развитием ситуации, оставляя

решение на ответственности главы отдела. Но уже в следующем квартале приняли решение глубже погрузиться в процессы самостоятельно. Стали разбираться в ситуации на уровне подразделений, постепенно менять подход к работе, а затем приняли решение заменить и самого руководителя.

Для меня эта история стала хорошим напоминанием о том, что делегировать нужно, но контроль и понимание процессов все равно должны оставаться у собственника. Не всегда топ-менеджмент рационально подходит к политике увольнений. Иногда решение о замене сотрудников выглядит логичным с управленческой точки зрения, но на практике вместе с человеком компания теряет знания, связи и понимание процессов, которые невозможно быстро восстановить.

Как только вы поняли, что решение было ошибочным, не нужно бояться его пересматривать. В управлении гораздо дороже бывает не сама ошибка, а нежелание вовремя ее признать.

Как виртуальные мили и экономика заслуг меняют культуру компании



Внутренний магазин с мерчем и выходными, виртуальные мили за наставничество и реферальная программа — всё это элементы корпоративной экономики заслуг. Как такая система влияет на текучесть кадров и климат в коллективе? Продолжаем цикл «Нестандартная мотивация». Своим опытом делится управляющий партнёр HRM-платформы «Пряники» Евгения Любко.

ма «МИР») с помощью такой экономики на 4 процентных пункта снизилась текучесть, на 36% вырос средний срок работы в компании, а активность по ряду целевых активностей, за которые начисляются виртуальные мили, выросла на 17–19%.

Немаловажной составляющей экономики заслуг является использование виртуальной валюты для проявления благодарности.

Сотрудники регулярно получают небольшой объём коинов, которые они не могут потратить на себя, но могут подарить коллеге в благодарность за помощь, хорошо выполненную работу или просто в качестве эмоциональной поддержки: «я ценю тебя, я с тобой».

Полученная в благодарность валюта также получает покупательную способность, и чтобы экономика была сбалансиро-

ванной, необходимо, чтобы потенциальный заработок за объективные заслуги (наставничество и другое) составлял не менее 80% от всего потенциального оборота валюты, включая благодарности.

Для расчёта экономики есть готовый фреймворк, но самое сложное в расчёте не математика как таковая, а определение состава целевых действий, за которые будет начисляться валюта, и сколько «весит» каждое действие.

Что касается валюты в благодарности, то посчитать её прямой эффект крайне сложно. Но компании, которые используют её на протяжении многих лет, отмечают улучшение климата в коллективе, укрепление взаимосвязей между сотрудниками, уменьшение числа конфликтов и другие эффекты, которые позволяют выстраивать долгосрочные партнёрские отношения внутри команд.

В дополнение к экономике заслуг могут использоваться и другие геймифицированные элементы – бейджи, рейтинги, квесты, миссии, но это уже тема для отдельной статьи.

ЕСЛИ У ВАС ЕСТЬ СВОЙ ОПЫТ – УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ОШИБКА, НЕСТАНДАРТНОЕ РЕШЕНИЕ ИЛИ ПРАКТИКА, КОТОРАЯ ПОМОГЛА ВАШЕМУ БИЗНЕСУ, ПОДЕЛИТЕСЬ, ЧТОБЫ ДРУГИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ МОГЛИ ИЗБЕЖАТЬ ЧУЖИХ ОШИБОК ИЛИ ВЗЯТЬ НА ВООРУЖЕНИЕ РАБОТАЮЩИЕ ИДЕИ. ПИШИТЕ И ЗВОНИТЕ: A.A.BELOVA@MAIL.RU, 8-912-360-58-89.

ЛИЧНЫЙ БРЕНД

Личный бренд не должен подменять корпоративный

Как понять, что публичность первого лица перестала быть активом и превратилась в зависимость? Об этом в рамках цикла материалов «Бизнес новостей» о том, когда имидж первого лица компании работает против бизнеса, рассказала PR-стратег первых лиц и собственников бизнеса, эксперт по репутационным коммуникациям, член Союза пиарщиков России Анна Днепровская.



– Сильный личный бренд руководителя сам по себе компании не мешает. Проблемы начинаются, когда он становится

единственным носителем доверия к бизнесу. Если клиенты идут только «на Иванову», журналистам интересен только Иванов, партнёры хотят разго-

варивать только с Ивановым, а сотрудники любое решение связывают с его именем, – это уже не преимущество, а зависимость компании от одного человека.

Я бы вообще разделяла публичность первого лица и культ первого лица. В первом случае руководитель усиливает компанию: объясняет её позицию, открывает нужные двери, формирует доверие. Во втором компания постепенно превращается в декорацию вокруг его личности. И особенно хорошо слабость такой конструкции становится видна в кризисе – при репутационном скандале, неосторожном публичном вы-

сказывании, конфликте, внезапном уходе руководителя или ситуации, когда он по каким-либо причинам вообще выпадает из публичного поля.

Поэтому страховка создаётся не тогда, когда кризис уже случился. У компании должны быть собственная репутация и понятная позиция, другие публичные эксперты, сильная управленческая команда, прямые коммуникации с клиентами и партнёрами. Руководитель может быть главным лицом бизнеса, но не должен быть единственным.

Есть простой тест. Представьте, что первое лицо компании на полгода полностью исчезло из

публичного пространства. Если вместе с ним исчезают доверие клиентов, внимание СМИ и способность компании говорить от собственного имени – значит, личный бренд уже не усиливает корпоративный, а подменяет его.

И ещё одна ошибка – считать личные соцсети руководителя исключительно его частной территорией. Чем теснее человек ассоциирован с компанией, тем меньше аудитория разделяет «это сказал он лично» и «это позиция бизнеса». У публичности первого лица есть цена, и репутационные риски тоже приходится считать.

«ВодоканалПРОФИ» вышел за пределы региона



МУП «Водоканал» города Кирова – современное предприятие, которое делает ставку на развитие кадрового потенциала и привлечение молодежи. Важным инструментом для этого стал конкурс «ВодоканалПРОФИ», дающий молодым специалистам возможность проявить себя, приобрести практические навыки и вдохновить коллег на дальнейшее профессиональное развитие. Он прошёл во второй раз, но впервые был проведён на межрегиональном уровне.

На площадке «Водоканала» в областном центре встретились бригады из Казани, Ижевска, Слободского, Кирово-Чепецка, Омутнинска и Кирова.

Участники соревновались в четырёх номинациях: «Лучший машинист экскаватора», «Лучший слесарь аварийно-восстановительных работ», «Лучший электрогазосварщик» и «Лучшая ремонтная бригада». На площадке для ремонтных бригад, где установлена эстакада с имитацией колодцев, шесть команд выполняли врезку полиэтиленовой трубы в стальной трубопровод с монтажом задвижки. Полиэти-

леновая труба располагалась перпендикулярно стальному трубопроводу и была выше него на 500 мм.

Самая зрелищная часть конкурсной программы – соревнования машинистов экскаваторов. Им нужно было аккуратно надеть шины на стойку, поднять мяч ковшом и опустить его в баскетбольную корзину, а также с ювелирной точностью налить воду задним ковшом экскаватора-погрузчика в кружку.

Перед стартом соревнований к участникам со словами поддержки обратился директор МУП «Водоканал» города Кирова Роман Лобанов: «Я всегда относился к конкурсам профессионального мастерства, когда сам участвовал, не как к соревнованиям, а как к способу посмотреть на себя со стороны, посмотреть на других коллег, понять, куда можно двигаться дальше. И я очень надеюсь, что сегодняшняя ваша встреча тоже станет началом большого пути. Вы посмотрите на своих коллег, познакомитесь, узнаете что-то новое и будете применять это в своей работе. Ещё раз спасибо вам огромное. Желаю всем удачи, безопасной, спокойной и правильной работы».

Конкурсантов поздравил заместитель главы администрации города Кирова по вопро-



сам градостроительства и строительства Олег Соколов: «Этот конкурс – яркое свидетельство того, насколько важен и ценен труд каждого из вас. Вы – лучшие представители своих профессий. И сегодня у вас есть уникальная возможность продемонстрировать свои навыки, знания и таланты. Пусть этот конкурс станет не только испытанием, но и вдохновением, стимулом к новым достижениям и профессиональному росту. Желаем всем участникам честной борьбы, справедливого судейства и, конечно же, победы, которая станет заслуженным признанием вашего труда и мастерства».

Также участников приветствовали председатель Кировского областного союза организаций профсоюзов «Федерация профсоюзных организаций Кировской области» Алексей Русских и председатель Кировской областной организации Общественной организации – Общероссийского профессионального союза работников жизнеобеспечения Юлия Канаш. Они отметили, что конкурс, зародившийся на Кировской земле, растёт и уже носит межрегиональный характер, и пожелали организаторам продолжать развивать славную традицию конкурса, а участникам – достойного выступления.

ПЬЕДЕСТАЛ ПОЧЁТА

Номинация «Лучший машинист экскаватора»:

- 1 место – Дмитрий Галкин (г. Киров);
- 2 место – Вадим Михеев (г. Казань);
- 3 место – Дмитрий Одинцов (г. Омутнинск).

Номинация «Лучший слесарь АВР»:

- 1 место – Олег Соколов (г. Ижевск);
- 2 место – Роман Менчиков (г. Слободской);
- 3 место – Владимир Снигирев (г. Кирово-Чепецк).

Номинация «Лучший электрогазосварщик»:

- 1 место – Алексей Грязев (г. Киров);
- 2 место – Андрей Перминов (г. Ижевск);
- 3 место – Сергей Чернов (г. Казань).

Номинация «Лучшая ремонтная бригада»:

- 1 место – Олег Соколов и Андрей Перминов (г. Ижевск);
- 2 место – Олег Лучинин и Сергей Чернов (г. Казань);
- 3 место – Константин Елсуков и Алексей Грязев (г. Киров).

Партнеры мероприятия: Федерации профсоюзов Кировской области, ООО «АРМ-инжиниринг», ООО «Полипластик-Приволжье», ТД «Алтай-Сервис», ЗАО «ВТК Энерго» и ООО «Форум» (Техноавиа).



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

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

☎ 8 912 730-36-99

📍 ул. Герцена, 5

☎ 8 (8332) 32-26-50

🌐 matryoshka_podarok



● сувениры

● игрушки

● вятские промыслы

● одежда

● текстиль

