

Бизнес Новости

19
апреля
2026
№ 13 (874)

в Кирове

Бизнес / Политика / Власть / Финансы

www.bnkirov.ru

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

16+

«Знаем эту проблему. Малому бизнесу нужна господдержка. Мы не до конца используем его ресурс в Кировской области. Есть регионы, где малый бизнес даёт до 40% поступлений в бюджет, у нас значительно меньше. Поэтому у нас появился отдельный вице-премьер, который занимается промышленностью, бизнесом, креативной индустрией, туризмом, – Денис Пестриков. Нужно сделать хорошую программу поддержки малого бизнеса, чтобы бизнес не выживал, а развивался».

Александр Соколов,
губернатор Кировской области.

2



ЭКОНОМИКА В ЧАШКЕ



С 2022 года цена чашки кофе стала экономическим индикатором. В ней сошлись глобальный неурожай, санкции, логистика, курс рубля, аренда, зарплаты и маркировка. «Бизнес новости» попросили сделать замеры конъюнктуры через этот продукт финансиста, инвестора и предпринимателя. В материале – три взгляда на одну чашку.

10

В ТПП РФ отметили рост туристического интереса к Кировской области

Председатель комитета по предпринимательству в сфере туризма Торгово-промышленной палаты России Юрий Барзыкин заявил, что высокая активность региона на федеральных площадках и системная работа по его продвижению позволиликратно увеличить туристический интерес к вятской земле и туристический поток.

2

Для ремонта дорог запустили асфальтобетонный завод

В микрорайоне Радужном города Кирова после зимы возобновил работу асфальтобетонный завод. 17 апреля на АБЗ начался пробный выпуск асфальтобетонных смесей.

4

Свой или цифровик

Производственно-сервисная компания с выручкой 1,5–2 млрд рублей за два квартала потеряла 15% маржинальности. Владелец выбирает между внутренним управленцем и технократом из стартапа с CRM. В программе «Совет директоров» трое независимых директоров спорили, что важнее в кризис: лояльность или свежий взгляд.

6

В Кирове выбрали лучшего сварщика, каменщика и штукатура

В Кирове прошёл региональный этап национального конкурса профессионального мастерства «Строймастер». За победу в номинациях «Лучший сварщик», «Лучший каменщик» и «Лучший штукатур» боролись мастера своего дела из различных компаний области.

8



ЯРМАРКА
СОВРЕМЕННОГО
ИСКУССТВА

19.03
20.04
2026

16+



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 МФЛ.

ЦИТАТНИК ГУБЕРНАТОРА

Резиновые квартиры, футбольный манеж, отключение интернета, креативные индустрии, развитие беспилотников и переработка молока. Обо всём этом во время прямой линии 15 апреля рассказывал губернатор Кировской области Александр Соколов. За два с лишним часа он успел ответить на 84 вопроса из полутора тысяч поступивших. Публикуем выборочно цитаты, которые касаются экономики, городского развития, перспектив молодежи и работы с обращениями граждан.

ЭКОНОМИКА, ПРОМЫШЛЕННОСТЬ И ИНВЕСТИЦИИ

«Сейчас я нахожусь в Кировском авиационном техникуме. Это один из флагманов нашего профессионального образования технического профиля. У нас активно развивается отрасль беспилотных авиационных систем. Утверждена региональная программа до тридцатого года развития отрасли. Её цель – создание условий для производства беспилотников, комплектующих к ним. Развить инфраструктуру для полётов и подготовить квалифицированные кадры. Беспилотные системы всё больше применяются в различных отраслях народного хозяйства: доставка грузов, автотранспорт, сельское хозяйство, промышленность. Мы в этом году примем участие в федеральном отборе на создание научно-производственного центра беспилотных авиационных систем. И надеюсь, что победим».

«Алексей спрашивает: «Какие направления в обрабатывающей промышленности наиболее перспективны? Куда бы вы посоветовали инвестировать?» Ну, как мне кажется, в обрабатывающей промышленности у нас достаточно плотный рынок. Я бы посоветовал другие направления. В частности, у нас большое производство молока, мы могли бы ещё больше производить, но у нас нет переработки. Переработка молока однозначно очень перспективна. Рынок ещё не заполнен в России, есть рынки за пределами страны, и Минсельхоз поддерживает нашу экспансию по молочным продуктам в зарубежные страны».

«Второй момент – креативная индустрия. Этот сектор будет развиваться быстрее всех остальных. Креативная индустрия очень



распространённая, начиная от организации концертной деятельности и поддержки традиционных промыслов, заканчивая компьютерными технологиями. Производство компьютерных продуктов, игр, программ, видео, кино – это очень перспективное направление. Туризм тоже входит в креативную индустрию».

«Перспективное направление, которое вот рядом со мной представлено, – это беспилотные системы, не только летающие, но и движущиеся по земле, водные. Людей не хватает, и роботизация процессов будет развиваться очень быстрыми темпами. Ещё один момент, где у нас есть конкурентное преимущество, – это биохимия. У нас есть хорошие производственные площадки: ВятГУ, ряд средних специальных учебных заведений, наша сельхозакаде-

мия и медицинский университет. Химия, биохимия, биотехнологии – безусловно, очень перспективное направление развития бизнеса».

«Вопрос: «Почему малому бизнесу не дают жить? Задавили налогами, если банки дают кредиты, то под огромный процент, НДС добавили». Мы знаем эту проблему. Малому бизнесу требуется господдержка. Мы не до конца используем его ресурс в Кировской области. Есть регионы, где малый бизнес даёт до 40% поступлений в бюджет, у нас значительно меньше. Поэтому у нас появился отдельный вице-премьер, который занимается промышленностью, бизнесом, креативной индустрией, туризмом, – Денис Пестриков. Нужно сделать хорошую программу поддержки малого бизнеса, чтобы малый бизнес не выживал, а развивался».

«Мы пошли на серьёзный шаг. Изменилось федеральное законодательство, добавили НДС. Поэтому мы приняли областной закон, который сохраняет пониженные налоговые ставки на УСН для многих видов производств, практически для большинства малого бизнеса. А для производств, где мы являемся лидерами (игры, игрушки, НХП), у нас от одного до пяти процентов налога. Меры поддержки есть, прошу дозвониться до заявителей и проконсультировать».

ГОРОДСКАЯ СРЕДА, СТРОЙКА И ТРАНСПОРТ

«Елена из Кирова пишет: живу рядом с новой школой, боюсь, что не попадём в первый класс по прописке. В нашем доме прописывались левые люди, нам что теперь на другой конец города ездить?». Мы видим, что у нас появляются резиновые квартиры, когда в заявлениях на приём в школу по одному адресу разные фамилии. Насколько я понимаю, это такой бизнес. Некоторые люди предоставляют право регистрации на своих квартирах. К сожалению, регистрация, точнее временная регистрация по какому-либо адресу, никакой закон не нарушает».

«Я поручаю министерству образования разработать новые правила по зачислению в первые классы. Чтобы регистрация была длительная и чтобы ребёнок проживал с кем-то из близких родственников. Это, мне кажется, решит проблему. Те люди, которые реально живут в своих квартирах и рассчитывают на поступление в конкретную школу, должны об этом понимать изначально. Прошу Министерство образования этот вопрос решить незамедлительно, чтобы в этом году вышли новые правила и в сентябре уже родители понимали, каким образом в следующем году, в апреле, будут формироваться первые классы».

ЭКОНОМИКА

В ТПП РФ ОТМЕТИЛИ РОСТ ТУРИСТИЧЕСКОГО ИНТЕРЕСА К КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Председатель Комитета по предпринимательству в сфере туризма Торгово-промышленной палаты России Юрий Барзыкин в ходе презентации туристического потенциала Кировской области в Конгресс-центре ТПП заявил, что высокая активность региона на федеральных площадках и системная работа по его продвижению позволиликратно увеличить туристический интерес к вятской земле и увеличить туристический поток.

Организаторами презентации в российской ТПП выступили Вятская торгово-промышленная палата и правительство Кировской области. В мероприятии приняли



участие федеральные партнёры, заинтересованные в расширении межрегионального сотрудничества.

Заместитель председателя правительства региона Евгений Габсаматов подчеркнул значимость открытого диалога и взаимодействия с ТПП РФ и региональными институтами развития, он расска-

зал о ключевых юбилейных датах региона и важности событийного календаря как инструмента развития туризма.

В событийном календаре Кировской области множество мероприятий – фестивалей, форумов, таких как «Вкусная Вятка», «Истобенский огурец», Фестиваль железа,

«Орловская ладья», «Ива-дивная» и других. Речь идет также о развитии промышленного туризма и формировании межрегиональных туристических маршрутов.

– Регион открыт для партнёрства: от промышленных экскурсий и событийного календаря до семейных и паломнических программ. Наша задача – показать, что Кировская область готова выстраивать долгосрочную работу, – сказал директор Центра развития туризма Кировской области Алексей Чепцов.

На площадках ТПП состоялись подписания соглашений, направленные на укрепление позиций региона в федеральной туристической повестке. Центр развития туризма Кировской области и АО «ЭКСПОЦЕНТР» договорились о сотрудничестве, открывающем новые

возможности продвижения региона на крупных отраслевых площадках. Вятская ТПП и Общественный союз индустрии гостеприимства закрепили партнерство, ориентированное на развитие туристической экосистемы и межрегиональных связей.

Свою часть туристического потенциала региона представили компании и проекты, формирующие отрасль: «Летучий корабль», «Соколя гора», музей шоколада «Криолло», загородный клуб «Петропавловск», проект «Ретропоезд», Центр сельского туризма на Вятке и другие.

Завершением мероприятия стала биржа контактов, в рамках которой участники обсудили конкретные форматы сотрудничества и дальнейшую реализацию совместных проектов.

«Проблема пробок – это зауженность дорог, причём заужены они припаркованными машинами, и многие из них припаркованы с нарушением правил дорожного движения. 40% пробок, если не больше, это неправильная парковка по принципу "ставлю где хочу". Когда уже дадим рычаги наказания нерадивых парковщиков, наделим полномочиями сотрудников ГАИ?»

«Ну, действительно, я сам много езжу по городу, вижу, как припаркованы машины. Полномочия и у администрации города, и у ГАИ есть. Я прошу начальника ГАИ совместно с администрацией города Кирова организовать постоянную работу, постоянные рейды и эвакуацию транспорта, припаркованного с нарушением правил дорожного движения. А Министерство транспорта прошу обеспечить работу «Парконов». Если коллегам мало «Парконов», давайте обсудим приобретение новых. Нужно приучать автомобилистов к порядку. Любое нарушение должно быть зафиксировано, и власти на это должны реагировать».

«Вот я прошу посмотреть, сделать выборку, где наибольшим образом неправильно припаркованные машины. У нас действительно есть места, вот точно могу сказать, на улице Защитников Отечества, в сторону Профсоюзной, практически непроезжая она становится из-за того, что машины с двух сторон припаркованы, и некоторые вторым рядом. Я рекомендую администрации города создать специальное подразделение, которое займётся организацией дорожного движения».

«Нужно, чтобы в новостройках строились социальные объекты. Поэтому мы используем механизмы КРТ, когда застройщик получает разрешение на строительство только в том случае, если на осваиваемой территории он предусматривает весь набор социальных объектов: детские сады, МФЦ, поликлиники, школы, спортивные объекты. Школа – очень дорогой объект, мы не вешаем на подрядчика её строительство, с него только выделение территории и проектирование. А детские сады и другие объекты могут реализовываться самостоятельно. Наши ведущие подрядчики уже построили детские сады, они работают, принимают детей. Кировская область – один из лидеров по КРТ, мы уверенно входим в тройку наиболее продвинутых регионов».

«Когда появится информация по проекту «Вятские дворики»? В сентябре будет голо-

сование, на 2027 год – реализация. Будем фактически выдавать гранты, выделять 300 миллионов рублей в год. Соответственно, 300 дворов в разных населённых пунктах области будут приводиться в порядок. Сами жители будут решать, что конкретно им нужно: лавочки, детские городки, стоянки – в зависимости от потребностей. Прошу Минстрой поторопиться, до лета сделать все положения по конкурсу, обсудить с людьми и опубликовать».

«Анастасия из Кирова пишет: катастрофически не хватает полноразмерного крытого манежа для большого футбола. У нас большая часть года не позволяет тренироваться детям. Есть ли надежда, что появится манеж в нашем городе?». У нас есть не только государственные учреждения, которые занимаются развитием футбола. Напомню, я договорился с РЖД, лично с руководителем разговаривал, и городу Кирову передали стадион «Локомотив» на Комсомольской. Там должен зайти частный инвестор. Кроме

«МАЛОМУ БИЗНЕСУ ТРЕБУЕТСЯ ГОСПОДДЕРЖКА, НО МЫ НЕ ДО КОНЦА ИСПОЛЬЗУЕМ ЕГО РЕСУРС: ЕСТЬ РЕГИОНЫ, ГДЕ ОН ДАЁТ ДО 40% ПОСТУПЛЕНИЙ В БЮДЖЕТ, У НАС ЗНАЧИТЕЛЬНО МЕНЬШЕ».

того, есть частные инициативы, коллеги хотят построить футбольный манеж, если я не ошибаюсь, в районе Вересников».

«Светлана спрашивает: когда будет современный ремонт набережной?» Очень хороший вопрос. Меня действительно очень хочется сделать красивую набережную. Мы с коллегами собирались, молодёжь подключали. Вырабатывается очень неплохой проект. Если посмотреть сверху на город Киров, линия набережной похожа на лук, а линия оврагов, уходящих от неё, похожа на стрелу. То есть это вообще герб города Кирова. Сейчас администрация города и ответственные строители, которым понравилась эта идея, и молодёжь прорабатывают проект. Надеюсь, мы получим проект объекта до конца года. И, безусловно, будем обращаться за помощью к федеральным коллегам. Такой объект стоит миллиарды рублей. Я знаю, сколько стоят подобные проекты в Нижнем Новгороде и Перми, могу оценить приблизительно: 12–15 миллиардов рублей такой проект стоит. Но всё равно нужно ставить себе такие цели. Цель эту поставим. Нерешаемых проблем не бывает.

Главное, чтобы была сначала мечта, сказка, вокруг неё потом появляется чёткий план. Это я озвучиваю мысль Константина Эдуардовича Циолковского, который учился в вятской гимназии».

СЕЛО, МОЛОДЁЖЬ И ОПОРНЫЕ ПУНКТЫ

«Как планируется развивать сельскую местность, чтобы сёла окончательно не опустели? Люди, особенно молодые, будут тянуться к крупным агломерациям – это необратимый процесс. Но село выполняет важные функции, там выше рождаемость. У нас есть миф, что в сельском хозяйстве низкие зарплаты. Ничего подобного. Куменский район, чисто аграрный, входит в тройку муниципалитетов с самыми высокими зарплатами. Молодёжь уезжает не из-за зарплат, а потому что сельхозтруд трудный, сопряжён с физическим трудом, и из-за неблагоустроенности, неразвитости пространства».

«Принята федеральная программа пространственного развития. В Кировской области все райцентры – точки роста. К 2036 году на 50% уровень инфраструктурных проблем должен быть снижен. И запустили собственный отбор сельских населённых пунктов. Условия: работа, местное сообщество с инициативой, толковая система управления. Итоговый перечень сформируем до 1 июля. Пока отберём 5–7 пунктов, но цель – поддержать не менее 50 центров развития до 2036 года. Уровень благоустройства там должен быть не ниже, чем в райцентрах».

«У нас заработала программа, которую, кстати, предложили наши депутаты, которые являются одновременно руководителями агропредприятий. Поддержка специалистов на селе. Компенсируем 50% затрат предприятий на строительство или предоставление жилья для работников. 50% – мы, 50% – предприятие. Это выгодно и хозяйству, и работникам, и нам. Выпускники вузов возвращаются на село по специальности и поддерживают родные места».

«Новое поколение молодых людей, даже те, кто готов остаться на селе, не обязательно их заставлять заниматься сельским хозяйством или работать в лесу. Происходит автоматизация, меньше людей требуется для производства продукта. Они готовы жить в малых населённых пунктах, поэтому очень перспективная история связана с темами креативной индустрии. Для этого нужен только устойчивый интернет. Прошу продумать отдельную программу, чтобы молодые люди могли пользоваться всеми плодами цивилизации в малых населённых пунктах».

ДЕПУТАТСКИЕ ЗАПРОСЫ И СУДЬБА ВОПРОСОВ

«Вообще хочу сказать, что вот мало мы всё-таки используем возможности донесения до исполнительных органов власти через депутатов. У нас вся область разбита на избирательные округа, и есть возможность у депутатов-одномандатников, у нас их 27 человек, доносить все свои чаяния, чтобы они решали вопрос, выступали вашими защитниками и лоббистами».

«Я поэтому попрошу, давайте вот по окончании нашего общения с гражданами сделаем адреса всех депутатов-одномандатников. Сейчас свяжитесь, пожалуйста, с Заксобранием, с аппаратом. И давайте в чате выложим адреса, фамилии всех депутатов. Пожалуйста, прошу к ним обращаться».

«Наталья Андрианова спрашивает: «Если на мой вопрос не прозвучал ответ в прямом эфире, как он дальше будет рассматриваться?» Наталья, если ваш вопрос – у нас вопросов около полутора тысяч уже поступило. Я, понятно, на все вопросы лично дать ответ физически не могу, но на все вопросы будут даны ответы. Выйдут соответствующие представители министерства, по какому поводу задали вопрос, и вы точно получите ответ».

«Вот мне ЦУР, кстати, пишет, что удалось за два с небольшим часа ответить на 84 ваших вопроса. Профильные министерства, прошу обработать все вопросы, которые есть. Если потребуется, вступайте в личный контакт с заявителем. Рассчитываю, что в работу включатся и депутаты Законодательного Собрания. Обещаю, что подобные эфиры будут проводиться регулярно. Желаю всем, чтоб ваши проблемы решались и чтобы власть относилась к вам по-человечески».



Ксения Татарина:

«ДОСУДЕБНОЕ УРЕГУЛИРОВАНИЕ – ЭТО СТРУКТУРНЫЙ ДИАЛОГ ДВУХ АБСОЛЮТНО КОМПЕТЕНТНЫХ СТОРОН»

❖ Ксения, последние годы много говорят об изменении роли досудебного урегулирования налоговых споров. Что вы видите на практике?

– Последние несколько лет действительно изменился подход к досудебному урегулированию налоговых споров. И вот уже три года наблюдаю хорошую тенденцию. Там, где раньше работала только судебная часть, теперь мы прекрасно обходимся без нее. Споры вышли на новый уровень, и это давно уже не «игра в одни ворота». Это структурный диалог двух абсолютно компетентных сторон.

❖ И насколько эффективен такой диалог для бизнеса?

– Теперь при грамотном подходе мы с клиентами добиваемся отличных результатов как в рамках проверок, так и не доводя до выезд-

ных. Качественная аргументация и хорошая сильная позиция решают процесс быстрее и экономнее. К слову, если дело впоследствии и переходит в судебное разбирательство, без грамотного предыдущего этапа по отстаиванию позиции в досудебном порядке, шансов на успех практически нет. Важна каждая часть спора, так как досудебный механизм и судебный сильно отличаются. Поэтому и нужны разные специалисты. Как и в медицине: хороший лор не вылечит вам конъюнктивит, хотя оба врача помогают органам головы.

❖ Какие налоговые споры, исходя из вашей практики, сейчас самые актуальные?

– По части претензий достаточно большое количество проверок сейчас по дроблению бизнеса и трудовым отношениям. Сюда бы

добавила еще проверки из льготных регионов по миграции бизнеса. Вот, наверное, самые актуальные дела сегодня.

❖ В чем суть претензий по дроблению и как бизнесу это идентифицировать?

– Если с миграцией и трудовыми отношениями все понятно, то дробление остается самой загадочной для предпринимателя проверкой. А возникает оно всего в двух случаях. Первый: когда есть группа компаний, где в одной фирме или ИП есть уплата НДС, а в других – нет. Второй: когда организации или ИП в группе все работают без НДС, но если сложить всю выручку кассовым методом, НДС возникает. В 2026 году это предел совокупной выручки уже при 20 млн рублей. Ну а дальше уже оценивается совокупность факторов самостоятельности

компаний – их, кстати, больше 60. Тут и подконтрольность, единая кадровая служба, кредитная линия и много других.

❖ Что посоветуете предпринимателям?

– Ресурсы ФНС позволяют очень быстро выявить и собрать доказательную базу. Вначале работает система, дальше отработывает инспектор. Тут главное – не запускать. Возник вопрос, требование, уведомление – важно грамотно реагировать и уже здесь формировать стратегию защиты со специалистом. Сегодня выигрывает тот, кто лучше судится, а тот, кто раньше включает голову. Первое требование, первое уведомление – это уже не «посмотрим», это сигнал к действию со специалистом.

ИП Татарина Ксения Владимировна
ОГРН: 32443000017425

За последние три года досудебное урегулирование налоговых споров в России превратилось из формальности в реальный рабочий инструмент. О том, как сегодня выстраивать диалог с налоговой, какие проверки самые острые и почему дробление бизнеса остается самым непонятным для предпринимателей механизмом, «Бизнес новостям» рассказала председатель Ассоциации бухгалтерского и финансового аутсорсинга, налоговый консультант Ксения Татарина.

Выдачи автокредитов взлетели на 57%

За первые три месяца жители Кировской области оформили 2 090 автокредитов на 2,73 млрд рублей. Такие данные предоставили в Объединённом Кредитном Бюро (ОКБ).

За месяц, с февраля по март, количество выросло на 57%, а объём – на 59%. В марте в регионе оформили 935 автокредитов на 1,22 млрд рублей. В феврале было 594 кредита на 0,77 млрд рублей. Средний чек почти не изменился и составил около 1,30 млн рублей – как за месяц, так и за весь квартал.

По России в целом объём выданных за март достиг 170,85 млрд рублей, увеличившись на 47%. Кировская область обогнала общероссийскую статистику по месячной динамике: +57% против +47%.

– В начале 2026 года на рынке автокредитования наблюдалось сезонное затишье, которое усугубилось за счёт смещения спроса на конец 2025 года, когда многие стремились купить автомобиль до повышения утильсбора. С приходом весны рынок начал восстанавливаться. Традиционный сезон-

ный рост дополнительно стимулируют и другие факторы: у многих граждан заканчиваются сроки банковских вкладов, и они предпочитают инвестировать сбережения в реальные активы, такие как автомобиль. Эта тенденция может стать определяющей на протяжении всего 2026 года, – прокомментировал причины роста рынка директор по риск-менеджменту, методологии и дата-аналитике ОКБ Николай Филиппов.

Цены сбавят конкуренты

На топливный рынок Кировской области зашла «Татнефть». Компания из Татарстана открыла в Шихово Слободского района первую АЗС в регионе.

«В скором времени еще две заправки появятся в Кирове: на ул. Производственной, 256 и на ул. Солнечной, 9», – сообщили в региональном правительстве.

При этом напомнили, что ранее глава региона Александр Соколов провел переговоры с раисом Татарстана Рустамом Миннихановым. На Петербургском международном экономическом форуме было подписано соглашение о сотрудничестве с ПАО «Татнефть». Губернатор подчеркнул, что выход крупной компании на кировский рынок положительно скажется на доступности топлива. «Главное, на топливном рынке усилится конкуренция, что обязательно приведет к стабилизации цены на бензин для жителей», – прокомментировал Соколов.

Импортозамещение через наносеребро

В промпарке «Слободино» инвестор намерен создать высокотехнологичное производство. Соглашение о намерениях подписали Корпорация развития Кировской области и научно-инновационное предприятие «Акваэффект».

Компания рассматривает возможность создания на территории промышленного парка «Слободино» высокотехнологичного производства медицинских и косметологических препаратов на основе наносеребра, а также оборудования по очистке воды на основе наносеребра.

Как прокомментировали в корпорации, такой проект поможет поддержать импортозамещение в сфере медицинской и косметологической продукции, а также водоочистного оборудования. Кроме того, создать высокотехнологичные рабочие места и расширить экспортный потенциал региона.

Кадры для туризма и ремёсел

В новом управлении по развитию туризма и народным художественным промыслам Кировской области ищут специалистов по туризму и промыслам. Кроме того, предлагают желающим войти в состав двух советов. Их при управлении создается два. Художественно-экспертный совет по народным художественным промыслам займётся сохранением, возрождением и развитием промыслов и ремёсел региона. Общественный совет по туризму займётся учётом интересов граждан и общественным контролем при реализации государственной политики в сфере туризма.

«Управление приглашает всех заинтересованных, желающих внести свой вклад в развитие туризма и промыслов, принять активное участие в работе советов или пополнить штат специалистов. Те, кто хочет войти в их состав, могут направить резюме на почту crtkirov@yandex.ru», – прокомментировали в региональном правительстве.



ИНФРАСТРУКТУРА

Для ремонта дорог Кировской области запустили асфальтобетонный завод

В микрорайоне Радужном города Кирова после зимы возобновил работу асфальтобетонный завод Нововятского ДУ №6 областного предприятия «Вяттавтодор». 17 апреля на АБЗ начался пробный выпуск асфальтобетонных смесей

На сегодняшний день на территории Нововятского ДУ №6 сформирован запас всех необходимых материалов: щебня, минерального порошка, нефтесульфидов. Также на заводе имеется специализированная лаборатория, которая оснащена современным оборудова-

нием для проведения испытаний. Специалисты лаборатории регулярно проверяют качество производимой продукции.

– АБЗ в Радужном производит до 160 тонн готовой асфальтобетонной смеси в час. Причем установка позволяет выпускать все типы асфальтобетонных

смесей. С наступлением устойчивых положительных температур во всех районах Кировской области начнутся дорожные работы. Асфальт, производимый на заводе в Радужном, будет использоваться для ремонта дорог в рамках нового национального проекта «Инфраструктура для жизни», а также программы «Дорожный миллиард», инициированной губернатором Александром Соколовым, – пояснил заместитель председателя правительства Кировской области Алексей Петряков.

Генеральный директор областного предприятия «Вяттавтодор» Олег Семаков рассказал, что на АБЗ в качестве топлива используется природный газ, а также установлена современная система очистки отходящих газов.

Первая партия асфальта, произведенная на установке в текущем году, будет направлена



Алексей Петряков:

«С наступлением устойчивых положительных температур во всех районах Кировской области начнутся дорожные работы».

на работы по нормативному содержанию и ямочному ремонту муниципальных дорог. Кроме этого, в апреле 2026 года будет налажен выпуск битум-

ных эмульсий, которые применяются для струйно-инъекционного метода ремонта дорожного покрытия при содержании автомобильных дорог.



БЕСПЛАТНО И ОТ СЕРДЦА

15 лет назад в Кировской области начала работу бесплатная юридическая помощь. За эти годы регион вошёл в число лидеров Приволжского федерального округа, а адвокатское сообщество доказало главное: качественная помощь не всегда должна измеряться деньгами. О том, как выстроена система, кто может рассчитывать на поддержку и почему молодые адвокаты всё активнее включаются в эту работу, «Бизнес новостям» рассказала президент Адвокатской палаты Кировской области и председатель Палаты медиаторов Кировской области Марина Копырина.

❖ Марина Николаевна, 15 лет системе – солидный срок. С чего всё начиналось?

– Начинать мы, по сути, с нуля в 2011 году. Наш областной закон приняли раньше федерального, и под него сразу выделили бюджет 2 миллиона 300 тысяч рублей. Но первый год люди просто не верили, что к адвокату можно прийти бесплатно, поэтому обращений было немного. И знаете, что самое ценное? Правительство региона сохранило финансирование, дало время, чтобы мы до каждого дошли и рассказали: помощь есть, и она действительно качественная и бесплатная.

❖ Сегодня запрос вырос? Кто приходит?

– Запрос на получение бесплатной юридической помощи сегодня очень большой и продолжает расти. За последние три года – рост в полтора раза. Идут самые незащищённые: неработающие пенсионеры, многодетные семьи, дети-сироты, инвалиды... Этот список можно продолжать. У каждого за плечами своя боль, своя история. И когда они уходят с консультации с надеждой в глазах – это дорогого стоит. Мы чувствуем, что делаем нужное дело. От всего сердца.

❖ А как с финансированием сейчас? Всем хватает?

– Если пересчитать по рыночным расценкам, мы ежегодно оказываем помощи



больше чем на 75 миллионов рублей. Компенсация адвокатам из областного бюджета долгие годы оставалась без индексации, и в этом году её увеличили до 5,2 миллиона. Разница всё равно огромная, но адвокатское сообщество её закрывает. Потому что это наша миссия. Я всегда говорю коллегам: не на всём надо зарабатывать. Бесплатная помощь по объёму и качеству ничем не отличается от платной работы. И я безмерно благодарна нашим адвокатам: они это понимают и принимают сердцем.

❖ Кто может рассчитывать на бесплатную помощь?

– Перечень широкий – 27 категорий, включая 16 федеральных и 11 наших, региональных. Мы сознательно расширили

федеральный список, добавив свои категории граждан. И ещё один важный момент – мы помогаем участникам СВО и их семьям практически с первых дней специальной военной операции. С фондом «Защитники Отечества» подписали соглашение 14 июня 2023 года – едва ли не в первый день его работы.

❖ А если дело сложное, не на одну встречу?

– Даже, казалось бы, простые дела часто не ограничиваются одной консультацией. В любом случае мы ведём человека полностью, бесплатно, на всём протяжении. Бывает, помогаем два-три года. Жизнь не стоит на месте, появляются новые сложные ситуации: семейные споры, вопросы с жильём, пенсиями, социальными выплатами. И мы рядом на всём этом пути. Не бросаем. Потому что для нас каждый человек – не номер в отчёте.

❖ Кто из адвокатов включается в эту работу? Только опытные?

– И это меня особенно радует: к бесплатной помощи активно подключается молодёжь. В этой фразе для меня столько душевного тепла. У нас есть Совет молодых адвокатов. Критерии такие: стаж до 5 лет или возраст до 40 лет. Мы специально сделали и стажевой, и возрастной ценз, потому что в профессию часто приходят уже зрелые люди – и как адвокаты они ещё

молодые. Раньше в МФЦ дежурили в основном опытные, а сейчас молодые адвокаты всё чаще появляются в графиках. Для них это лучшая школа: живые истории, реальные судьбы. И совет палаты всегда на связи: если сложно, вместе найдём решение.

❖ В планах что-то новое?

– У нас есть большая мечта. Мы сейчас ищем помещение, где хотим создать офис для Палаты медиаторов. Ведь 31 из 34 медиаторов в регионе – это адвокаты. Нам хочется сделать «единое окно»: пришёл человек со спором – сначала пробуем решить миром с помощью медиатора, а уже если не получается, тут же в одном месте получает бесплатную юридическую помощь. И для участников СВО, и для пенсионеров, и для семей с детьми. Чтобы им не пришлось никуда больше ходить. Это ведь так просто – быть рядом и помогать.

❖ Что вы отвечаете тем, кто приходит и спрашивает: «А точно бесплатно?»

– Приходите. Увидите сами. Помощь есть, она качественная, и она бесплатная. Бесплатно и от сердца – это не просто красивые слова. Это про нас. Про наше адвокатское сообщество. И знаете, когда человек, который пришёл с недоверием, уходит и говорит «спасибо» – вот это настоящая награда. Она дороже любых денег.

Фото: Яна Лопатина.

В ПОМОЩЬ БИЗНЕСУ

КАК КИРОВСКИМ РЕСТОРАНАМ СТАТЬ ЕЩЕ БОЛЕЕ ПРИБЫЛЬНЫМИ

Современный ресторанный бизнес сталкивается с растущей конкуренцией, необходимостью удерживать клиентов и оптимизировать процессы. В условиях, когда значительная доля заказов приходится на онлайн, просто Wi-Fi в зале уже недостаточно. Ответом на эти вызовы стал новый продукт «Ростелекома» – сервис «Рестомания»⁽¹⁶⁺⁾. О том, как он работает, рассказала директор по работе с корпоративным и государственным сегментами Кировского филиала «Ростелекома» Анастасия Градобоева.



– «Рестомания» – это экосистема, которая закрывает все ключевые цифровые потребности ресторана. Мы не просто заменяем агрегаторы, а предлагаем комплексное решение, включающее сайт доставки, мобильное приложение, управление курьерами, систему лояльности, заказ к столу через QR-код и даже онлайн-бронирование столов. Это помогает ресторанам снизить зависимость от крупных маркетплейсов, оптимизировать затраты и повысить качество обслуживания.

❖ Почему рестораны всё чаще отказываются от работы с агрегаторами доставки?

– Агрегаторы, безусловно, помогают привлечь клиентов, но у них есть два существенных минуса. Во-первых, они не дают ресторанам доступа к базе клиентов. Второй минус – это высокие комиссии, которые берутся с каждого заказа. Кроме того, агрегаторы не решают вопросы продвижения, управления репутацией и персонализацией

предложений. «Рестомания» же позволяет ресторанам сохранять контроль над своими клиентами и получать всю необходимую информацию о их предпочтениях.

❖ «Рестомания» помогает ресторанам создавать собственные сайты и мобильные приложения?

– Мы предлагаем два варианта: создание сайта с нуля или интеграцию кнопки «Доставка» в существующие ресурсы. Мобильное приложение становится прямым каналом коммуникации с гостем. Через него можно принимать заказы, отправлять push-уведомления о новинках и акциях, а также собирать базу клиентов. Это особенно важно, так как приложение всегда находится в телефоне гостя, и вы не зависите от алгоритмов агрегаторов.

❖ Расскажите подробнее о системе лояльности.

– Наша система лояльности включает многоуровневые программы: скидочные

карты, кэшбэк, промокоды, реферальные программы и приветственные бонусы. Например, гости могут получать баллы за каждый заказ, которые затем можно использовать для скидки. Также можно задавать срок действия баллов, что мотивирует гостей возвращаться чаще, делать повторные заказы.

❖ Как работает функция заказа к столу через QR-код?

– QR-код позволяет гостям заказывать блюда и напитки прямо со своих смартфонов без участия официанта. Это экономит до 12 минут на обслуживание стола и увеличивает средний чек на 23%. Кроме того, с помощью QR-кода гости могут оставлять безналичные чаевые, что повышает их сумму на 10-15% за счёт удобства оплаты. Это также мотивирует персонал работать более эффективно.

❖ Как «Рестомания» помогает ресторанам управлять курьерами?

– Рестораны могут использовать своих курьеров или подключать проверенных партнёров. Наша система автоматически назначает ближайшего курьера на заказ, сокращая время доставки до 15 минут. Также ресторан может гибко настраивать, кто оплачивает доставку – гость или заведение. Базовая зона доставки – до 7 км от ресторана.

❖ Как ваш сервис помогает с онлайн-бронированием столов?

– Гости могут легко забронировать стол через приложение или сайт, а сотрудни-

ки получают уведомления о новых заявках и управляют ими в личном кабинете. Это позволяет грамотно распределять гостей, планировать закупки и загрузку кухни, особенно в пиковые часы и праздничные дни.

❖ Какие тарифы вы предлагаете для ресторанов?

– У нас два основных тарифа: «Лайт» и «Ультра». В «Лайт» включены базовые функции: сайт доставки, управление курьерами, заказ к столу и интеграция с POS-системами. Абонентская плата составляет 6 000 рублей за одно заведение. В тарифе «Ультра», добавляются брендированное мобильное приложение, система лояльности, бронирование столов и push-рассылки. Его стоимость – 16 000 рублей за одно заведение.

❖ Что в первую очередь получат рестораны, которые перейдут на «Рестоманию»?

– Прежде всего, это экономия. Для тех, кто работал через агрегаторов, расчётная экономия достигает 30% за счёт снижения затрат на доставку и лояльность. Если доставки не было, внедрение сервиса приводит к прямому увеличению оборота. Кроме того, рестораны получают полный контроль над всеми данными, что позволяет проводить адресные маркетинговые кампании и улучшать качество сервиса.

ПАО «Ростелеком». Юридический адрес: г. Санкт-Петербург, в.тер.г. Муниципальный Округ Смольнинское, наб. Синопская, д.14, литера А. ОГРН 1027700198767. Цены действительны на дату выхода рекламы.



Василий Савиных,
генеральный директор
холдинга «Здрава»
(в роли независимого директора
с уклоном в финансы).



Андрей Колегов,
директор компании «Мебелит»
(в роли независимого директора,
отвечающего за кадры и работу
с коллективом).



Илья Пашута,
директор компании «Автодорстрой»
(в роли директора
по развитию компании).



Андрей Усенко,
ведущий программы
(в роли собственника
компании и основателя).

«СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ»

СВОЙ ИЛИ ЦИФРОВИК

В новом выпуске программы «Совет директоров» на радио «Киров Град» руководители кировских компаний моделировали заседание для решения классической дилеммы. Повод – реальная ситуация: производственно-сервисная компания с выручкой 1,5-2 млрд рублей за два квартала потеряла 15% маржинальности. Собственник хочет сменить генерального директора и выбирает между интуитивным управленцем, выросшим внутри бизнеса, и технократом из стартапа, который обещает навести порядок с помощью дашбордов и CRM. Трое независимых директоров спорили, что важнее в кризис: знание рынка и лояльность или свежий взгляд и цифры. Подробности – в материале «Бизнес новостей».

ИНТУИЦИЯ ПРОТИВ ДАШБОРДОВ

АНДРЕЙ УСЕНКО:

– Добрый день, коллеги. Наша компания до недавнего времени успешно развивалась и росла, но последние два квартала просела маржинальность. Как собственник я поставил вопрос о необходимости смены генерального директора.

У нас есть два варианта. Первый – товарищ Иванов. Он вырос из наших операционных директоров. Компания его хорошо знает, он знает компанию и рынок. Его ключевая фраза: «Команда должна чувствовать рынок решениями, сердцем, а не цифрами». Это интуитивный управленец, как говорится, «свой в доску». Второй – товарищ Маскин. Это человек, который к нашей компании никакого отношения не имеет. Я пригласил его из внешнего периметра, из техностартапа. Он постоянно с ноутбуком, у него всё в таблицах, в цифрах, дашбордах, CRM, OKR. И его фраза: «Интуиция без данных – это полнейшая профнепригодность руководителя».

Моя цель как собственника – чтобы компания развивалась, росла, выходила на новые рынки, увеличивала объемы и обороты. Мне нужно выбрать генерального директора с этой целью на три предстоящих года и подписать с ним контракт. Я хочу, чтобы вы как совет директоров помогли мне понять, на какие стороны кандидатов посмотреть, как их оценить и какой выбор в конце концов сделать. Василий, вы у нас отвечаете за финансы. С маржинальностью просадка, я не хочу ее усугублять. Что думаете о двух кандидатах?



ФИНАНСОВЫЙ ВЗГЛЯД

ВАСИЛИЙ САВИНЫХ:

– От цифр мы никуда не денемся. Всегда есть бухгалтерия, планирование. При этом нужно понимать важный момент: у нас ушел прежний генеральный директор, который хорошо владел ситуацией, знал рынок. Его знали наши покупатели, наши поставщики, он был частью коллектива. В такой хаотичной ситуации брать нового человека со стороны, который придет со своими стандартными инструментами и методами, – не факт, что они сработают здесь. Всё равно необходимо чувствовать персонал, понимать настроение. Нужен человек, который уже владеет ситуацией.

Новый человек, придя со стороны, минимум полгода будет только вникать в ситуацию, разбираться, что происходит, намечать предварительный план действий. Мы уже потеряли полгода. А у нас за полгода снизилась маржинальность на 15%. Надо понимать, что при приходе нового человека ситуация не то что не исправится – она может еще ухудшиться. И дай бог, если через полгода мы увидим какие-то плюсы. В таком случае мы потеряем суммарно целый год. Это критический срок для компании с нашей динамикой.

Иванов знает, где у компании «болевы точки». Компания выросла с 50 человек до 300, то есть в 6 раз. Здесь налицо проблема в том, что у нас не отлажены внутренние процессы. Где-то есть издержки, образовался большой

разрыв между расходами и доходами. При масштабировании компании, скорее всего, не учли какие-то внутренние процессы, не отладили бизнес-процессы. Кто лучше справится с внутренними бизнес-процессами? Тот, кто их выстраивал, – Иванов.

АНДРЕЙ УСЕНКО:

– Илья, вы отвечаете за развитие компании. Для вас какой из генеральных директоров выгоднее с точки зрения достижения целей развития?

ИЛЬЯ ПАШУТА:

– Я думаю, что при выборе генерального директора, в том числе с привлечением нового со стороны, надо смотреть на финансовый, экономический план, план с привлечением ключевых сотрудников. Этот план нужно

качественно анализировать и контролировать. Он должен быть не просто декларацией, а рабочим документом.

Ну и кадры – это самое важное. Без правильных людей на ключевых позициях ни план, ни цифры не сработают. Что касается выбора, мой опыт подсказывает: если собственник держится за сотрудника только из-за лояльности, считая его «хорошим», но при этом видит некомпетентность – это тупик. Практика показывает, что новая кровь – это даже лучше. В основном. Но при этом нужен жесткий план-график с привязкой к цифрам и очень частый контроль с помощью аналитики.

КОМАНДА ПЛЮС ЦИФРЫ

АНДРЕЙ УСЕНКО:

– С другой стороны, при действующем операционном директоре Иванове эта просадка и произошла. Сможет ли он вытянуть? Андрей, вы у нас отвечаете за работу с коллективом. Какой кандидат лучше построит команду?

АНДРЕЙ КОЛЕГОВ:

– Здесь я тоже исхожу из того, что в бизнесе всегда должны быть цифры. Бизнес – это всегда цифры. Естественно, главное – это люди, но без цифр ты никак не сможешь выстроить процессы. Почему? Потому что, если мы что-то меняем – проводим собрания, внедряем мероприятия, – как мы без оцифровки поймем, что что-то изменилось, какого результата достигли? В компании должны быть ключевые показатели эффективности, чтобы влиять на результат.

Вспомню Ицхака Адизеса о взаимодополняющей команде. На сегодняшний день основатель

нашей компании – идейный и за людей. И точно такой же операционный директор Иванов – тоже «человек-чувство», ориентированный на отношения и интуицию. Для формирования взаимодополняющей команды не хватает «человека-цифры» Маскина. Он дополнит команду. Но с одним важным «но». Работая с чужим коллективом, он будет внедрять свои методы, которые сработали в другой среде. Не факт, что они подойдут. Плюс он захочет поменять команду. Риск высок. А результат покажет только стажировка с жесткими контрольными точками по дням и неделям.

АНДРЕЙ УСЕНКО:

– Василий, вы снова за финансы. Надо требовать от кандидатов какой-то финансовый план? Как они хотят достигать поставленных целей? Один из них компанию знает, а второй приходит с управленческими компетенциями, но цифрами пока может и не владеть. Как вы тут?

ВАСИЛИЙ САВИНЫХ:

– План, конечно, в любом случае нужен. И как Андрей сказал, цифры необходимы. Но кто сказал, что у нас сейчас их нет? Один тот факт, что в нашем кейсе указано: маржинальность упала на 15%, уже говорит о том, что цифры у нас считаются. Я даже больше скажу. Многие компании вообще маржинальной прибыли не уделяют внимания, делая ставку только на валовую. А у нас маржинальность посчитана – это о многом говорит. Поэтому я считаю, что ситуация с цифрами у нас налажена.

АНДРЕЙ УСЕНКО:

– Андрей, я всё-таки вернусь к вопросу. Кто мешал в действующей команде, которая есть, достигать этих цифр? Может, всё-таки взять человека со стороны, который взбодрит команду, принесет новые веяния, свежий взгляд?

АНДРЕЙ КОЛЕГОВ:

– Я с Василием согласен в том, что человека со стороны дольше нужно обучать, вводить в курс дел компании. Это требует больше времени и внимания. Однако чтобы ввести что-то новое, нужен новый человек. Например, мы видим падение маржинальности. Но в нашем случае получается такой «посмертный» учет: мы видим, что она упала, но уже постфактум. Для того чтобы не допускать падения этих показателей, мы должны видеть шаг «до». То есть: до того, как показатели упали, что было сделано? Какой показатель просел первым? А еще до него – какой показатель дал сбой? И таким образом выстраивать сквозную аналитику. Чтобы собственник смотрел на панель управления и видел по отделам все нужные показатели в режиме реального времени, понимая, норма там или не норма. Когда

всё оцифровано, ты можешь за много шагов до события понять, что падение маржинальности случится, и хотя бы как-то к нему подготовиться.

АНДРЕЙ УСЕНКО:

– То есть нужна не реакционная история, а проактивная, профилактическая. Илья, а развитие – это что-то новое или это эволюция?

ИЛЬЯ ПАШУТА:

– Развитие – это стандарты. Оно должно быть всегда. И новый человек часто приносит другие стандарты. Но для этого у нас есть должность директора по развитию, чтобы он занимался развитием.

На что посмотреть у кандидатов, помимо критерия «свой-чужой»? Надо смотреть, как кандидат выстраивает систему. Новый человек может быть сторонником другой бизнес-модели, но система управления у него должна быть в принципе. Как он ее выстроил на предыдущем месте? Как он ее покажет нам? Смотреть, как он выстраивает взаимодействие и с кем. Это ключевой момент: система плюс команда.

**УПРАЖНЕНИЕ
ДЛЯ ОППОНЕНТОВ**

АНДРЕЙ УСЕНКО:

– Василий, а если представить, что ваша позиция перевернулась и вы сейчас стали за «цифровика» Маскина. Какие аргументы приведете?

ВАСИЛИЙ САВИНЫХ:

– Если исходить с позиции «цифровика», то, конечно, эмоции – это часть внутреннего маркетинга, от этого никто не уходит. Взаимоотношения с клиентами – это тоже важная составляющая. Но если наша стратегия предполагает постановку целей, то любую цель нужно «отсмартовать». SMART всегда предполагает цифры: количественные и временные показатели. То есть от цифр мы всё равно никуда не уйдем. И эмоции, и цифры неотделимы друг от друга.

АНДРЕЙ УСЕНКО:

– Пока мы люди. У нас одно полушарие, второе полушарие.

ВАСИЛИЙ САВИНЫХ:

– Пока мы люди, да. Но если взглянуть с другой стороны: у нас Иванов больше за эмоции, а собственник тоже больше за эмоции, то логично, что как кусочек пазла Маскин сюда хорошо встанет как цифровик в дополнение к ним. Самое главное, чтобы он проникся культурой предприятия. Потому что все мы прекрасно понимаем: если меняется рядовой сотрудник, это, скорее всего, проходит для компании безболезненно. Если меняется начальник отдела – компанию начинает немножко потряхивать. Если меняется один из топов, компанию

трясет очень сильно. Если меняются генеральный директор, это, в принципе, уже другая компания. И насколько Маскин сможет вписаться, переходя с другой культурой, насколько сможет проникнуться нашей и не развалить ее? Надо к этому стремиться и ставить такую цель перед ним.

АНДРЕЙ УСЕНКО:

– Андрей, теперь ваша очередь поменять роль. Вы за «традиционалиста» Иванова. Какие аргументы?

АНДРЕЙ КОЛЕГОВ:

– Если встать на сторону Иванова, то как я взвешиваю при найме. В первую очередь надо смотреть, какой это человек базово. Насколько он честный, насколько ответственный. Эти качества невозможно развить, они должны быть в базе. Второе: человек-цифровик работал в другой компании и давал результаты именно в той компании, с тем коллективом. Нет такого закона (и предприниматели это прекрасно знают), что если человек давал результаты там, он будет давать их в вашей компании. Потому что у нас своя система, свои стандарты, свои возможности и рычаги влияния. Он придет со своей базой в новую компанию и не факт, что сделает это успешно.

С нашим внутренним сотрудником Ивановым результат будет более предсказуемым. Мы можем взять стороннюю организацию, которая поможет с цифрами, а своего человека сохраним. Коллектив ему доверяет, у него есть интуиция, влияние на сотрудников. В этом случае сторонняя организация нам поможет с цифрами, а свой человек поможет нам идти дальше.

**РИСКИ И ТОЧКИ
КОНТРОЛЯ**

АНДРЕЙ УСЕНКО:

– Давайте теперь оценим риски каждого кандидата. Андрей, оцените риски «цифровика» Маскина.

АНДРЕЙ КОЛЕГОВ:

– В любом случае новый человек – это новые правила. Он захочет где-то частично сменить команду. Ему однозначно нужно будет больше внимания на этапе становления в должности. И неизвестно, к какому результату мы придем. Если он сделает слишком сильный акцент на цифрах, но забудет про людей и про стратегические цели, это проблема. Цифры – лишь вспомогательный инструмент. Самое главное – это делать, действовать.

У нашего операционного директора Иванова функция «делать» на высоте. Это одно из самых важных качеств. Можно делать не то или не так, но без действия никакие цифры не помогут. Поэтому здесь большие риски. Я считаю, что к чему это всё приведет, покажет только стажировка. А стажировка долж-

на быть четко описана по дням на первую, вторую, третью недели, с контрольными точками, чтобы своевременно принять решение, что человек не подходит, и не угробить компанию.

АНДРЕЙ УСЕНКО:

– Василий, теперь риски «традиционалиста» Иванова?

ВАСИЛИЙ САВИНЫХ:

– Самый основной риск – компания свалится окончательно в «семейственность». Когда во главу угла ставится хорошая атмосфера в коллективе, вопрос: насколько долго она сможет продержаться? Потому что какими бы ни были хорошие отношения, когда кушать нечего, когда зарплату платить нечем, тут трудно хорошую мину сохранять.

Второй риск – неэффективное принятие решений при заключении новых контрактов и договоров. Будет делаться акцент на близкие отношения, на доброе настроение вместо того, чтобы считать финансовые показатели и экономику сделки.

АНДРЕЙ УСЕНКО:

– Илья, ты видишь риски по этим персонажам?

ИЛЬЯ ПАШУТА:

– Что касается рисков, я присоединюсь: план-график, привязка к цифрам, очень частый контроль, аналитика – вот что снижает риски.

АНДРЕЙ УСЕНКО:

– На какие точки контроля смотреть собственнику?

АНДРЕЙ КОЛЕГОВ:

– В первую очередь, обучение начинается с базовых моментов: изучить продукт, компанию, показать, к кому по каким вопросам обращаться. Это база, чтобы потом на нее не отвлекаться.

Следующий шаг – цели, конституция компании, всё, что важно, куда мы идем. Человек должен быть с этим согласен. Одно из самых важных – насколько он с вами в тандеме по этим целям. Если человек пришел только зарабатывать, такой человек в компании не нужен. Он должен быть единым целым с коллективом, тем более на такой должности.

И четвертое: вы как собственник должны четко сформулировать, что вам важно. Например, «К 31 числу я хочу увидеть оцифровку блока продаж и склада». Задача ставится на срок, потом декомпозиция, контрольные точки. Если мы пришли к определенной дате и выполнили, идем хорошо.

ВАСИЛИЙ САВИНЫХ:

– Самые очевидные точки контроля – показатели прибыльности и маржинальности, раз из-за этого уволили предыдущего директора. Наверное, в первую очередь надо посмотреть на затраты. Напрашивается, что где-то напортачили с зарплатами,

вырастили компанию. Вряд ли они снижали продажи или цены на продукт. При масштабировании затраты должны падать, потому что размазываются постоянные затраты, а переменные снижаются за счет оптовых закупок сырья. Возможно, издержки в персонале: 300 человек – может, многовато? Чем они занимаются? Это задача новому генеральному. Поставьте цель снизить затраты на 10% за первый квартал и смотрите, как он это делает.

ВОЛНА И КАМЕНЬ

АНДРЕЙ УСЕНКО:

– Может, взять двоих? Иванова – генеральным, Маскина – первым замом? Или наоборот. Но не заложим ли мину? Ведь они конкурировали при выборе.

ВАСИЛИЙ САВИНЫХ:

– Вспомним Пушкина: «Они сошлись. Волна и камень, стихи и проза, лед и пламень». Противоположности не обязательно означают конфликт, они могут прекрасно дополнять друг друга и превратиться в неплохой тандем. Но сложно сказать: тут не только компетенции, но личные качества характера сыграют важную роль. Не попробовав – не узнаешь.

АНДРЕЙ КОЛЕГОВ:

– Наша дискуссия показала, что плюсы и минусы есть и у того, и у другого. Это сложное решение все равно принимает собственник.

Возвращаясь к своей реальной позиции: я не знаю, есть ли у операционщика Иванова заместитель на его нынешней позиции. Если есть, то еще проще, потому что уходят два топа: генеральный и операционный директор. С этой точки зрения тоже нужно смотреть. Но, взвесив все аргументы, я считаю, что компании нужна новая кровь.

АНДРЕЙ УСЕНКО:

– Вынужден завершать. Давайте итоговый блиц: кто за кого?

ВАСИЛИЙ САВИНЫХ:

– За Маскина, приходящего, который больше на цифру, по новым технологиям.

АНДРЕЙ КОЛЕГОВ:

– Я тоже за цифровика.

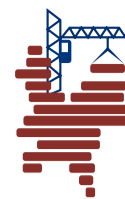
ИЛЬЯ ПАШУТА:

– Маскин.

АНДРЕЙ УСЕНКО:

– Ну что ж, в этот раз Совет директоров единогласно сошелся на том, что выбирать надо новое, привносить в компанию оцифровку и работать с данными. Завершу простым выводом, который сказал Андрей: «Не главное считать, главное – делать. Но для того чтобы делать, надо сначала посчитать и выстроить процессы. Спасибо, коллеги.

В КИРОВЕ ВЫБРАЛИ ЛУЧШЕГО СВАРЩИКА, КАМЕНЩИКА И ШТУКАТУРА



ОБЪЕДИНЕНИЕ СТРОИТЕЛЕЙ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ
ассоциация саморегулируемая организация



В Кирове прошёл региональный этап национального конкурса профессионального мастерства «Строймастер». За победу в номинациях «Лучший сварщик», «Лучший каменщик» и «Лучший штукатур» боролись мастера своего дела из различных компаний области. Организаторами конкурса являются НОСТРОЙ и Минстрой России, а соорганизатором регионального этапа третий год подряд выступает Ассоциация СРО «Объединение строителей Кировской области».

ВЫ РАБОТАЕТЕ ДЛЯ ЛЮДЕЙ

Сегодня рабочие профессии испытывают острую нехватку квалифицированных кадров. Спрос на каменщиков, штукатуров и сварщиков в строительной отрасли колоссальный, а предложение – минимальное, поскольку среди молодёжи популярность этих специальностей остаётся низкой. Многие выпускники школ выбирают офисные профессии, забывая, что именно рабочие руки создают реальные ценности – дома, школы, больницы. Конкурсы профессионального мастерства, вроде «Строймастера», призваны изменить эту тенденцию. Они не только выявляют лучших, но и наглядно демонстрируют, что труд каменщика, штукатур и сварщика – это престижно, достойно и очень востребовано. Важную роль в популяризации рабочих специальностей играет национальный проект «Кадры», в рамках которого проводятся такие соревнования, обновляются образовательные программы и создаются условия для притока молодых специалистов на стройки.

Открывая конкурс, к участникам обратился председатель правления Ассоциации СРО «Объединение строителей Кировской области», член Общественной палаты региона Даниил Ложеницын. Он подчеркнул, что именно руками этих людей создаётся всё, чем мы пользуемся каждый день.

– Хочу поблагодарить вас за то, что выбрали настоящую, полезную для людей профессию. Именно вашими руками создаются жильё, детские сады и школы. И какие бы проекты ни замыслились в архитектурных бюро и в министерствах, реализуют эти проекты на стройплощадках такие люди, как вы. И когда вы работаете, не забывайте, что работаете для людей, – прокомментировал Даниил Ложеницын.

Председатель правления «Союза строителей Кировской области», Почётный строитель России Владимир Смирнов добавил, что важность каменщиков и



– Профессия каменщика и штукатур – это основа строительного бизнеса. Министерство строительства РФ ввело новый ГОСТ по отделочным работам. Теперь ставится задача как можно больше жилья сдавать уже в варианте с отделкой. И в этом процессе роль каменщиков и штукатуров будет самая важная. От них зависит вся последующая отделка, – сказал Владимир Смирнов.

РОБОТ НЕ ЗАМЕНИТ ЖИВОГО МАСТЕРА

Заместитель министра строительства Кировской области Елена Шихова сделала акцент на уникальности человека перед техникой. По её словам, никакой искусственный интеллект не заменит живого мастера.

– Современная жизнь ставит много вызовов, появляется много гаджетов. Напри-



Елена Шихова:

«Государство уделяет большое внимание тому, чтобы ваши профессии, где вы достигаете таких успехов, были популярны не только у вас, но и у молодёжи. И вы сами популяризируете эти профессии среди молодёжи».

лучше, чем вы. Всё, что происходит в этой сфере, – в ваших руках. Мы благодарим вас за то, что вы выбрали эту важную, нужную профессию, – обратилась к участникам состязаний Елена Шихова.

Действительно, даже самый современный автоматизированный комплекс не способен подстроиться под неровность отдельного кирпича или сварной шов в труднодоступном месте. Человеческий глаз и опыт мастера остаются незаменимыми.

Позже на церемонии награждения она добавила:

– Государство уделяет большое внимание тому, чтобы ваши профессии, где вы достигаете таких успехов, были популярны не только у вас, но и у молодёжи. И вы сами популяризируете эти профессии среди молодёжи. Спасибо вам за это!

МАСТЕРСТВО И ЛЮБОВЬ К ПРОФЕССИИ

Всего в конкурсе в номинациях «Лучший сварщик», «Лучший каменщик» и «Лучший

штукатур» в 2026 году приняли участие 23 специалиста. Семь человек соревновались в номинации «Лучший сварщик», и по восемь человек участвовало в номинациях «Лучший каменщик» и «Лучший штукатур». Многие участники впервые приняли участие в подобном конкурсе, захотели проверить свои силы. А некоторые уже участвовали в прошлом году и вернулись, чтобы ещё раз показать все свои умения.

Практические испытания по номинациям «Лучший каменщик» и «Лучший штукатур» проходили на базе Кировского многопрофильного техникума, номинация «Лучший сварщик» – на площадке Вятского электромашиностроительного техникума.

Алёна Санникова, участница в номинации «Лучший штукатур», рассказала «Бизнес новостям», что когда-то сама окончила этот техникум. После – набралась практики на производстве и вернулась в техникум преподавателем. Девушка в профессии больше 20 лет.

– Я и сама совершенствуюсь при этом. А больше всего люблю видеть, как у детей



Даниил Ложеницын:

«Какие бы проекты ни замыслились в архитектурных бюро и в министерствах, реализуют эти проекты на стройплощадках такие люди, как вы».

штукатуров в масштабах всей страны только растёт. С 1 марта вступил в силу новый ГОСТ по отделочным работам, а также есть поручение Президента – сдавать больше жилья с готовой отделкой.

мер, беспилотные автобусы, которые будут ездить без водителей. Но строительство без людей не бывает. Нет ни одного робота, который положит стены и кирпичи



горят глаза, особенно на практике, когда они видят, какой результат получается, – поделилась Алёна Санникова.

Сварщики продемонстрировали два вида сварки: ручную дуговую сварку и полуавтомат. Каменщики создавали две конструкции: убежную штробу в стене и примыкание стены к колонне из кирпичей двух цветов. Убежная штроба – это вертикальный или горизонтальный паз для скрытой прокладки электрики или труб. Выполнить её ровно, не нарушив перевязку швов, под силу только настоящему мастеру. А кладка двухцветного кирпича требовала особого внимания к рисунку и геометрии.

Штукатуры, в свою очередь, оштукатурили стены и полуколонны, а затем декорировали покрытие под «короед». Фактура «короед» получается за счёт вкраплений камешков в смеси: когда раствор разравнивают, камешки оставляют бороздки, напоминающие следы жука. Важно было выдержать одинаковое направление «бороздок» на всей поверхности, без пропусков и перепадов.

Генеральный директор Ассоциации СРО «ОСКО», Почетный строитель России Владимир Гребёнкин так напутствовал участников:

– Вы должны продемонстрировать свою практическую подготовку, профессиональные навыки, умения в применении инструментов, материалов, организацию труда на рабочем месте, соблюдение правил техники безопасности и охраны труда.

А его коллега, директор Ассоциации СРО «ОСКО», Почетный строитель России Пётр Касаткин, обращаясь к сварщикам, напомнил о глубине традиций:

– Вы наверняка знаете, что российские инженеры и учёные в 1850-х годах изобрели способ соединения металлических пластин с помощью электрической дуги. Так что вашей почётной профессии уже больше 150 лет. Я уверен, что сегодняшний конкурс пройдёт в честной борьбе, и победит сильнейший.

ПОБЕДИТЕЛИ – ПЕРВЫЕ ЭМОЦИИ

После напряжённых практических туров жюри определило лучших. Торжественное награждение состоялось в ТРЦ «Время Простора» на специализированной строительной выставке «КировБилд 2026». Конкурсантов поддерживали родные в зале, а на сцене все с нетерпением ждали, кто станет победителем.

Андрей Харин, компания «Вяткастройсервис», победил в номинации «Лучший сварщик»:

– Что я выиграю, я не знал. Просто выполнял свою работу. Нужно было продемонстрировать два вида сварки: полуавтомат и ручную. Конечно, я рад, что выиграл. Буду участвовать ещё.

Андрей Бояринцев, компания «Киров-спецмонтаж», занял первое место в номинации «Лучший каменщик»:

– Я был в шоке. Не рассчитывал на призовое место. Участники в моей номинации очень сильные, многих я знаю ещё по прошлому году.

Также Андрей Бояринцев поделился, почему любит свою профессию:

– За создание красоты. Приходишь на пустое место, а после тебя дома, здания остаются на века.

Вера Протасова, компания «Ремонтно-строительное управление», стала «Лучшим штукатуром». О любви к своей профессии Вера отзывалась очень трепетно:

– Мы создаём красоту, без нас никуда. Просто кирпичи не оставишь, заштукатурил – это уже красиво. Потом покрасил – это ещё лучше.

Дипломы и денежные вознаграждения от организаторов вручали Владимир Гребёнкин и Елена Шихова. Также победители и призеры получили кубки и медали. А спонсорам и экспертам соревнования были вручены благодарственные письма.

Каждого чемпиона зал встречал бурны-

ми овациями. После объявления имён победителей и лауреатов фотографировались с родными на фоне стенда национального конкурса «Строймастер».

ИСТОРИЯ «СТРОЙМАСТЕРА» В КИРОВЕ

Такие состязания, как «Строймастер», стали одним из главных мероприятий нацпроекта «Кадры». Для мастеров – это возможность подтвердить свой уровень, обменяться приёмами с коллегами и просто почувствовать уважение к своему труду.

Национальный конкурс «Строймастер» уже больше 15 лет демонстрирует профессиональное мастерство специалистов строительной отрасли и популяризирует такие профессии, как монтажник, каменщик, сварщик и штукатур, во многих регионах страны.

Как сообщила ранее директор по развитию – руководитель Проектного офиса НОСТРОЙ Алёна Парикова, в этом году в конкурсе примут участие больше 10 тысяч специалистов из 54 регионов. Это рекордный показатель за все годы его проведения.

– В этом году мы идём на рекорд по географии проведения этого мероприятия. В негласной конкурентной борьбе среди организаторов профессиональных конкурсов мы вырвались вперёд, и мы должны поддерживать этот уровень, чтобы конкурс, выросший из системы саморегулирования, стал любимым, народным, общероссийским, – прокомментировал Президент Ассоциации «Национальное объединение строителей» Антон Глушков.

В Кирове нацконкурс проходит уже в третий раз, и в 2024 году в нём было только две номинации: «Лучший сварщик» и «Лучший каменщик». Тогда участвовало семь человек в первой номинации и десять – во второй. За три года число участников выросло, что не может не радовать. Так, в прошлом году впервые был проведён конкурс в номинации «Лучший монтажник каркасно-обшивных конструкций», а в 2026 году впервые определили победителя в номинации «Лучший штукатур».

В завершение торжественного мероприятия Владимир Гребёнкин поздравил всех участников:

– Дорогие друзья, я поздравляю всех участников. И надеюсь, все вы в следующем году

ПЬЕДЕСТАЛ ПОЧЁТА

Номинация «Лучший сварщик»:

I место – Харин Андрей Викторович, ООО «Вяткастройсервис»,

II место – Пенкин Андрей Владимирович, АО «Газпром газораспределение Киров»,

III место – Сысоенков Алексей Владимирович, ООО «Ритм».

Номинация «Лучший каменщик»:

I место – Бояринцев Андрей Александрович, ООО Специализированный застройщик «КСМ»,

II место – Черанев Василий Николаевич, ООО «Смарт Билдинг»,

III место – Белобородов Алексей Андреевич, ООО «Смарт Билдинг».

Номинация «Лучший штукатур»:

I место – Протасова Вера Алексеевна, ООО «Ремонтно-строительное управление»,

II место – Багаев Антон Александрович, ООО Специализированный застройщик «СМУ-5»,

III место – Санникова Алёна Васильевна, КОГПОБУ «Кировский многопрофильный техникум».

Победители регионального этапа в случае успешного прохождения технического отбора смогут представить Кировскую область на окружном и в перспективе на федеральном этапе конкурса.

снова примете участие в этом конкурсе. Те, кто занял призовые места, постараются их не отдать. А те, кому не удалось, постараются занять более высокое место.

Председателю конкурсной комиссии предложили на следующий год ввести гран-при. «Из всех победителей выбрать самого-самого и вручить ему гран-при. Новую изюминку внести в этот конкурс», – озвучили предложение конкурсанты.

Владимир Петрович поблагодарил за идею и обещал обдумать предложение.

Дарья Булдакова.



Экономика в чашке

С 2022 года чашка кофе в России превратилась из повседневной мелочи в наглядный экономический индикатор. В её цене сошлись глобальный неурожай, санкционная перестройка логистики, валютные риски, рост аренды, зарплат и даже обязательная маркировка. «Бизнес новости» попросили ответить на одинаковые вопросы – от доли логистики до прогноза на 12 месяцев – экспертам с разным профилем: финансового юриста, инвестора и предпринимателя. Ниже – три взгляда на одну чашку.



ВОПРОСЫ ОТ РЕДАКЦИИ:

1. Как изменилась доля логистики в себестоимости чашки кофе после ухода западных контейнерных линий и замещения их операторами из Китая, Турции и России, а также с учётом начинающегося возвращения крупных игроков?
2. Как изменилась цена чашки кофе после 2022 года и на сколько выросла конечная цена из-за параллельного импорта?
3. Какие валютные риски сейчас сильнее всего давят на цену чашки кофе?
4. Какой ингредиент или статья расходов подорожал за последний год критичнее импортного сырья?
5. Поменялось ли поведение покупателей кофе после скачков цен?
6. Что произойдёт со стоимостью чашки кофе в следующие 6–12 месяцев?
7. Стало ли сегодня кофе предметом роскоши? И какие выводы об экономике России можно сделать на примере этого продукта?

СИСТЕМНЫЙ РАЗБОР



ТЕЙМУРАЗ КЕМХАШВИЛИ,
старший преподаватель
кафедры «Инновационное
предпринимательство»
МГТУ им. Н.Э. Баумана,
квалифицированный инвестор:

– Чашка кофе – простой, но точный «измеритель» влияния санкций на российскую экономику. С 2022 года зерно импортируется почти полностью (из Бразилии, Вьетнама и Индонезии), а готовый напиток в кофейне аккумулирует все ключевые риски: логистику, валюту, внутренние издержки. За три года цена выросла существенно, но рынок не рухнул – он перестроился.

В 2022 году Maersk и другие крупные линии прекратили заходы в порты Петербурга и Новороссийска. Фрахт из Бразилии или Вьетнама взлетел в разы (с нескольких тысяч долларов до 10 тыс. за контейнер). Логистическое плечо удлинилось: вместо прямых рейсов – маршруты через Турцию, Китай, ОАЭ или Индию с перевалкой. Доля логистики в

себестоимости зеленого зерна выросла с 10-15% до 25-35% в пиковые периоды.

К 2026 году ситуация стабилизировалась. Китайские, турецкие и российские операторы заместили ушедших западников, появились прямые контракты с производителями. Импорт кофе в денежном выражении за 2025 год вырос на 45,5%. Логистика подорожала, но уже не «в разы», а на 15-20% к 2022-му. Крупные игроки частично возвращаются через третьи страны. В итоге доля логистики в чашке (7-12 г зерна) сейчас 20-25%, но стабилизировалась.

В кофейнях стандартный американо или капучино в начале 2026 года стоит 200-350 руб. (средний ценник навывнос – 233 руб., +8% за год). В рознице зерновой кофе 250 г – около 565 руб. (+16% за год), молотый – 583 руб. (+19%). С 2022-го общий рост в рознице и общепите – 50-80% в зависимости от сегмента (арабика и спешелти – до 100%+).

Параллельный импорт зерна и запчастей для кофемашин добавил 10-15% к цене: новые маршруты, посредники, страховка. Но основная доля роста – не только логистика, а комбинация мировых цен на бирже (арабика била рекорды из-за засух в Бразилии и Вьетнаме) и внутренних факторов.

Кофе торгуется в долларах, расчеты часто в USD/EUR даже при прямых поставках из Азии. Ослабление рубля (например, скачок доллара с 80 до 87 руб.) мгновенно поднимает себестоимость на 8-10%. Юань используется для части платежей (через Китай), но волатильность CNY/RUB тоже влияет.

Сейчас (апрель 2026) курс стабилен (доллар ~77-80 руб., евро ~90 руб., юань ~11 руб.), но любой всплеск инфляции или снижения ключевой ставки ЦБ сразу от-

ражается на чеке в кофейне. Валютный риск – второй фактор по силе после логистики.

Сырье (зерно) – это всего 15–25% себестоимости чашки. Критичнее оказались внутренние издержки. Молоко подорожало на 25% за год в отдельные периоды. Выросли в цене стаканчики, крышки, сиропы – сказались удорожание упаковки и рост тарифов. Также увеличились расходы на аренду, фонд оплаты труда, коммуналку, бензин. Добавились налоги и сборы: рост НДС, подготовка к обязательной маркировке кофе с июня-июля 2026 года. Эксперты отмечают: в 2026 году именно российские тарифы, налоги и инфляция «добивают» цену сильнее, чем импортное зерно. Маркировка доба-

РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА НА ПРИМЕРЕ КОФЕ ПОКАЗЫВАЕТ НЕ КОЛЛАПС, А «НОВУЮ НОРМАЛЬНОСТЬ» – ВЫШЕ СЕБЕСТОИМОСТЬ, НО ПОЛКИ ПОЛНЫЕ, КОФЕЙНИ РАБОТАЮТ.

вит еще 5-10% в ближайшие месяцы.

Количество чеков в кофейнях за 2025 года упало на 3-7,3%. В начале 2026 года тенденция продолжилась: средний чек вырос на 8-17% (до 233-463 руб.). Люди реже ходят, но тратят больше за раз. Переток в вендинг и самообслуживание (+9% чеков, цена ~128 руб.). Часть ушла в домашнюю варку (продажи кофеварок выросли).

При этом кофе не стал «предметом роскоши» – его продолжают пить 3-5 раз в неделю, особенно молодежь. Но чувстви-

тельность к цене выросла: люди выбирают более дешёвые опции или пьют кофе реже.

В кофейнях и фастфудах в следующие 6-12 месяцев ожидается рост на 8-15% (возможно, до 20% при резком ослаблении рубля или после введения маркировки). Вендинг подорожает меньше – на 5-10%, потому что там ниже издержки на персонал. К концу 2026-началу 2027 возможна стабилизация или небольшая коррекция вниз (на 5-10%), если урожай 2026 останется хорошим и рубль не ослабнет. Резкого обвала не будет: логистика и внутренние затраты никуда не денутся.

Кофе остался массовой привычкой. Люди адаптировались: пьют реже, но не отказываются. История одной чашки идеально отражает состояние экономики: санкции повысили транзакционные издержки (логистика и платежи), но рынок перестроился за 3-4 года. Импорт вырос до рекорда, появились новые маршруты и валюты. Это не коллапс, а «новая нормальность» – выше себестоимость, но полки полные, кофейни работают.

Какие выводы об экономике можно сделать на примере кофе? Зависимость от импорта по критичным товарам сохраняется, но диверсификация (Азия вместо Европы) работает. Валютные и логистические риски стали постоянным фактором инфляции. Внутренние издержки – налоги, тарифы – теперь часто бьют сильнее внешних. Потребитель чувствителен к цене, но готов платить за привычку. Чашка кофе подорожала, но не исчезла. Российская экономика точно так же: адаптировалась, стала дороже, но продолжает работать.

ГЛОБАЛЬНЫЙ КОНТЕКСТ



ОЛЬГА ПЛЕХАНОВА,
финансовый юрист сервиса
Razmorozka.com, эксперт
по международным переводам
и санкциям:

– Я бы не стала объяснять динамику цен на кофе в России только санкциями, так как это слишком упрощает картину. Кофе – это как раз тот продукт, на котором хорошо видно наложение глобальных и локальных факторов одновременно. Если начинать с базы, то главный драйвер роста – это не санкции, а мировой рынок кофе. В 2024–2025 годах произошёл серьёзный ценовой скачок из-за неурожая и погодных аномалий в ключевых странах-производителях (прежде всего в Бразилии, Вьетнаме и Индонезии). По данным FAO, мировые цены на кофе в 2024 году выросли примерно на

38,8% год к году, и это напрямую связано с сокращением предложения. То есть Россия в этом смысле находится в той же реальности, что и весь мир.

Но дальше начинается уже российская специфика. После 2022 года изменилась логистика: ушли крупные западные контейнерные линии, маршруты стали длиннее, добавились перегрузки, выросли сроки и стоимость доставки. UNCTAD прямо фиксировала рост задержек и удорожание контейнерных перевозок. Сейчас рынок частично адаптировался: появились альтернативные операторы из Китая, Турции и России, но логистика осталась более сложной и менее дешевой, чем раньше.

Если смотреть на цифры внутри России, рост очень ощутимый. По данным Росстата, зерновой кофе вырос примерно с 1136 руб./кг в начале 2022 года до 2061 руб./кг к концу 2025 года – это около +80%. Растворимый кофе – примерно +57% за тот же период. На уровне конечного потребления это выражается мягче, но тоже заметно: по данным CheckIndex, средняя цена чашки кофе в 2025 году достигла 213 рублей, что примерно на 15% выше, чем годом ранее.

При этом важно понимать: чашка кофе – это не только зерно. И за последний год сильнее всего по бизнесу кофеен били даже не столько поставки, сколько внутренние расходы: аренда, зарплаты, налоги, обслуживание оборудования. Банк России в своих обзорах прямо отмечает рост издержек у ресторанного бизнеса. В напитках с молоком само молоко занимает порядка 10–15% себесто-

имости, поэтому его вклад заметен, но не ключевой.

Валютный фактор я бы тоже не переоценивала. Рубль за эти годы не находился в состоянии постоянного ослабления, поэтому нельзя сказать, что цена чашки кофе росла просто из-за курса. Валюта влияет скорее через структуру зависимости от импорта: сырьё живет в глобальной цене, оборудование и комплектующие импортные, расчеты частично идут через разные валютные каналы, включая юань. Но это один из факторов, а не главный.

Что касается потребительского поведения, здесь нет драматического «отказа от кофе». Скорее произошло перераспределение. С одной стороны, люди

кетплейсе за первые три квартала 2025 года вырос на 107% год к году.

Параллельно меняется формат рынка: классические кофейни сокращаются, а точки «кофе с собой» растут – это реакция на более чувствительного к цене потребителя. 2ГИС и отраслевые публикации фиксировали сокращение числа классических кофеен в России и одновременный рост числа точек «кофе с собой». По данным 2ГИС, к февралю 2026 года число классических кофеен сократилось на 13% до 7,7 тыс., тогда как точек с кофе навынос стало больше на 4% – до 9,3 тыс. Это хороший индикатор того, как рынок сам адаптируется под новую чувствительность потребителя.

Если говорить про перспективу, то здесь есть интересный момент. Всемирный банк ожидает, что после пика 2025 года цены на кофе могут частично снизиться, например, на арабику примерно на 13%. Но это прогноз по сырью, а не по чашке кофе в Москве или Санкт-Петербурге. Даже если сырьё подешевеет, это не означает автоматического снижения цены в кофейнях, потому что остаются аренда, зарплаты, логистика и прочие расходы.

Поэтому кофе сегодня точно не стал предметом роскоши. Он остался массовым продуктом, но стал более чувствительным для кошелька. И в этом смысле цена кофе показывает, как одновременно работают глобальные шоки (неурожай), санкционная перестройка логистики, валютная структура импорта и внутренняя инфляция издержек.

ГЛАВНЫЙ ДРАЙВЕР РОСТА
ЦЕН НА КОФЕ В РОССИИ – НЕ
САНКЦИИ, А ГЛОБАЛЬНЫЙ
НЕУРОЖАЙ, ПРОСТО НА НЕГО
НАЛОЖИЛАСЬ РОССИЙСКАЯ
ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ПЕРЕСТРОЙКА.

продолжают покупать кофе навынос – это остается доступной повседневной привычкой. С другой стороны, вырос интерес к домашнему приготовлению: рынок кофемашин в России в 2025 году достиг примерно 38 млрд рублей, а продажи заметно выросли. По данным «Ведомостей» со ссылкой на представителя Wildberries, оборот кофеварок на мар-

ЧЕСТНЫЙ ИНДИКАТОР



ОЛЕСЯ БОГАДЕВИЧ,
предприниматель,
интернет-маркетолог:

– Если смотреть на экономику через бытовые вещи, то кофе сегодня – один из самых честных индикаторов. Потому что это продукт, в котором сошлось сразу всё. Логистика, курс валют, санкции, внутренние расходы бизнеса. И любые изменения люди чувствуют буквально

каждое утро, когда покупают свою привычную чашку.

После 2022 года сильнее всего изменилась логистика. Когда с российского рынка ушли крупные западные контейнерные линии, привычная система поставок просто перестала работать. Зерно начали везти другими маршрутами, часто через несколько стран. Естественно, это сразу увеличило стоимость доставки. По оценкам участников рынка, логистическая составляющая выросла примерно в полтора или даже два раза. Сейчас ситуация постепенно выравнивается. Активно работают перевозчики из Китая и Турции, появляются российские операторы. Рынок адаптируется, но прежней простой и дешёвой логистики пока нет.

Цена самой чашки кофе тоже заметно выросла. Если сравнивать с периодом до 2022 года, то рост составляет примерно 25–40 процентов. И дело не только в зерне. Через новые каналы поставок идут запчасти для кофемашин, фильтры, расходные материалы. Всё это стало сложнее и дороже привозить. Параллельный импорт работает, но он почти всегда длиннее и дороже классических поставок. Сильное давление создают и валюты.

Кофе покупают на мировом рынке, поэтому расчёты так или иначе привязаны к доллару или евро. При этом часть операций сейчас проходит через юань. Для бизнеса это означает постоянную зависимость от курсов сразу нескольких валют. Когда рубль ослабевает, закупочная цена зерна растёт практически сразу. И это неизбежно отражается на цене напитка.

КОФЕ – САМЫЙ ЧЕСТНЫЙ
ИНДИКАТОР ЭКОНОМИКИ:
КОГДА ДОРОЖАЮТ ПЕРЕВОЗКИ,
АРЕНДА, УПАКОВКА И
ВАЛЮТЫ, ЭТО СРАЗУ ВИДНО В
ЦЕНЕ ОБЫЧНОГО ЛАТТЕ.

Но интересно, что за последний год быстрее всего дорожали не только импортные позиции. Серьёзно выросли расходы на молоко, упаковку, аренду помещений, зарплаты сотрудников. Обычный бумажный стаканчик, крышка, сахар, логистика внутри страны. Все эти вещи постепенно добавляют рублей к се-

бестоимости. Иногда именно они растут быстрее, чем цена самого зерна. Покупатели тоже начали немного менять поведение. Люди стали внимательнее считать деньги. Где-то снизился средний чек, кто-то стал реже покупать кофе на улице и чаще готовить его дома. Но полного отказа от кофе не происходит. Для многих это часть повседневной жизни. Утренний ритуал, маленькая привычная радость.

В ближайшие шесть или двенадцать месяцев цены, скорее всего, продолжат расти, но уже без резких скачков. Примерно на 10–15 процентов. На это будут влиять курс рубля, мировые цены на зерно и общая инфляция внутри страны. При этом кофе точно не превращается в роскошь. В кризис люди могут отложить крупные покупки, но стараются сохранить маленькие ежедневные удовольствия. Чашка кофе как раз из этой категории.

Поэтому кофе сегодня можно считать очень точным маркером состояния экономики. Когда дорожают перевозки, аренда, упаковка, сырьё и валюты, это сразу видно в цене обычного латте. И по тому, сколько стоит чашка кофе в кофейне, довольно легко понять, что на самом деле происходит с экономикой.

БОЛЬНИЦА СКОРОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ РАЗВИВАЕТ ХИРУРГИЧЕСКУЮ СЛУЖБУ В ЗАРЕЧНОЙ ЧАСТИ КИРОВА

Новое хирургическое отделение откроют на базе Кировской городской больницы №5.

Главный врач Больницы скорой медицинской помощи Согомон Аракелян рассказал, что в филиале хирургического отделения пациентам Горбольницы №5 будет доступен широкий спектр оперативных вмешательств, в том числе малоинвазивных, по хирургии, гинекологии, колопроктологии и сосудистой хирургии. Поскольку доступность медицины – первоочередная задача, обозначенная главой региона Александром Соколовым перед отраслью здравоохранения. Это касается не только первичного звена, но и специализированной медицинской помощи.

Больница скорой медицинской помощи является ведущей медицинской организацией хирургического профиля. Здесь проводятся высокотехнологичные оперативные вмешательства, а также малоинвазивные операции с использованием эндоскопической и лазерной техники. На сегодняш-



ний день филиалы учреждения уже открыты в Вятских Полянах и Котельниче.

Как рассказал главный врач Больницы скорой медицинской

помощи Согомон Аракелян, еще одним шагом по развитию малоинвазивной хирургии и повышению доступности специализированной помощи станет открытие филиала

«В зону обслуживания Кировской городской больницы №5 входят сразу несколько крупных микрорайонов заречной части областного центра».

хирургического отделения на базе Кировской городской больницы №5.

– Для меня больница №5 – особенная. В период, когда я был здесь главным врачом, нам удалось воплотить в жизнь масштабные проекты: от ремонтов до открытия новых структурных подразделений. Я не потерял связь с учреждением, и уже с новым главным врачом Натальей Георгиевной Дзукоевой мы продолжаем развитие больницы, – рассказал Согомон Аракелян. – В зону обслуживания Кировской городской больницы №5 входят сразу несколько крупных микрорайонов заречной части областного центра. Они активно

развиваются, и в рамках своей депутатской деятельности я постоянно на связи с населением, понимаю проблемы и перспективы района.

Для открытия отделения понадобятся масштабные подготовительные и ремонтные работы. Создание современных операционных также потребует закупки дополнительного оборудования.

План реализации проекта руководителями двух учреждений составлен пошагово. Новое отделение планируется открыть уже в текущем году. Это станет знаковым событием не только для жителей заречной части г. Кирова, но и всего населения областного центра.



МОНТАЖ СТРОЙЛАЙН

**ИЗГОТОВЛЕНИЕ И МОНТАЖ
МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ
НЕОБХОДИМОЙ СЛОЖНОСТИ**

**ПОЛНЫЙ ЦИКЛ:
ОТ ФУНДАМЕНТА
ДО СОВЕРШЕНСТВА**

**ПРОЕКТИРУЕМ, ПРОИЗВОДИМ
И МОНТИРУЕМ СТЕЛЛАЖНЫЕ
СИСТЕМЫ ЗАДАННОЙ СЛОЖНОСТИ**

**Паллетные, набивные, полочные,
глубинные стеллажи, мезонины на
колоннах, мезонины с полками,
самонесущие склады.**

(8332) 79-07-17  **stroyline43.ru**

