

Бизнес Новости

4
октября
2026
№ 37 (898)

в Кирове

Бизнес / Политика / Власть / Финансы

www.bnkirov.ru

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

16+

«В оконной отрасли это особенно заметно по комплектующим. Если профиль или стекло производится внутри страны, это еще не означает полной независимости от внешней логистики. Фурнитура, отдельные компоненты, оборудование, химическое сырье и другие позиции могут иметь импортную составляющую. Поэтому сегодня производитель смотрит не только на закупочную цену материала. Важна конечная стоимость с учетом доставки, валютных рисков, сроков и необходимости держать больший запас на складе».

Игорь Пашанин,
директор по развитию ECOOKNA GROUP.

5



ТУПИК ПАРТНЁРСТВА: КАК ДВУМ СОБСТВЕННИКАМ ПОДЕЛИТЬ ОДИН БИЗНЕС?

Один хочет расти и брать кредит. Второй устал и готов продать долю. Два владельца компании 20 лет вели бизнес вместе и зашли в тупик. Что делать: выкупать, продавать или договариваться? Независимые собственники бизнеса искали выход из корпоративного конфликта.

6

Кадры для экономики

В Кировской области продолжается реформирование системы среднего профессионального образования. С 1 сентября открылись два новых кластера, а филиалы колледжей и техникумов теперь работают в 35 муниципальных образованиях.

2

Новые границы для вейпов

С 1 октября в России уточняется порядок определения территории вокруг образовательных учреждений, в пределах которой запрещена продажа табака и вейпов. Изменения вступают в силу по поправкам к федеральному закону.

4

Как кировские производители превращают отходы в ресурсы

В Кирове наградили участников конкурса реализованных проектов по переработке отходов и вторсырья. Это предприятия, которые не просто следуют экологическим трендам, а системно внедряют экотехнологии.

8



НОВАЦИЯ
банкротное экспертное агентство

РЕШЕНИЕ ВАШИХ
ФИНАНСОВЫХ ВОПРОСОВ
БАНКРОТСТВО
ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ
ВНЕСУДЕБНОЕ
БАНКРОТСТВО

8 (912) 718-44-22

Киров, ул. Свободы, 72
вход с торца здания

bankrot-kirov@mail.ru

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

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



**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!



КАДРЫ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ

В Кировской области продолжается переформатирование системы среднего профессионального образования (СПО). С 1 сентября открылись два новых кластера, а филиалы колледжей и техникумов теперь работают в 35 муниципальных образованиях.

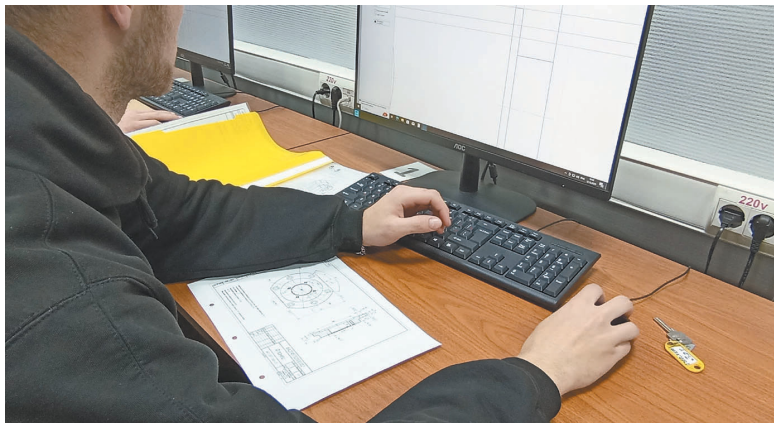
Новые кластеры

С 1 сентября в Кировской области по поручению губернатора Александра Соколова открылись два новых образовательно-производственных кластера – «Лёгкая промышленность» и «Электротехническая промышленность и автоматизация производств». Они дополнили действующую сеть: «Машиностроение», «Химическая отрасль», «Сельское хозяйство», «Клиническая и профилактическая медицина».

Таким образом, сейчас в регионе работают 6 кластеров, которые объединяют 32 промышленных предприятия и 26 учебных заведений (техникумов и колледжей). Профессии в них получают более 5 тысяч студентов. Вместе с профессией ребята получают и перспективу трудоустройства: предприятия-партнеры предоставляют свои производственные площадки для практики.

Именно кластеры являются основой системы СПО, подготовки кадров для экономики региона и ключевым инструментом реализации проекта «Профессионалитет» (нацпроекта «Молодежь и дети»).

Так, новый кластер «Электротехническая промышленность и



автоматизация производств» работает на базе колледжа ВятГУ. Он объединил 7 учреждений СПО и 9 индустриальных партнеров. В самом вузе создано 12 новых пространств: лаборатории и мастерские с современным оборудованием. Там под руководством опытных наставников студенты будут осваивать электромонтаж, технику высоких напряжений, мехатронику, робототехнику, релейную защиту, автоматизацию электроэнергетических систем и другие направления.

В Вятском автомобильно-промышленном колледже в Кирово-Чепецке в рамках кластера «Химическая отрасль» созданы новые лаборатории и 9 современных зон

по различным видам работ: сварочных, слесарных, электротехнических, аналитической химии и аналитического контроля и других. Закуплено более 1200 единиц оборудования. Партнерами проекта выступили «Уралхим» и «ГалоПолимер Кирово-Чепецк».

– От ребят, которые обучаются здесь и в других кластерах, зависит не только будущее, но и настоящее Кировской области, нашей страны. Они уже могут приносить пользу родному краю, реализовывать свои знания и умения благодаря проекту «Профессионалитет». Хочу поблагодарить Министерство просвещения Российской Федерации за эту программу, всех руководителей пред-

приятий, которые приняли участие в реализации этого очень важного направления. В нем соединяются образование, энергия молодежи и возможности промышленных предприятий, которые сами готовят себе кадры, сами приобретают оборудование и затем трудоустраивают молодых людей – по окончании учебного заведения они уже выходят грамотными специалистами, – подчеркнул Александр Соколов.

Профессии рядом с домом

Переформатирование системы СПО совместно с предприятиями и образовательными организациями по инициативе губернатора ведется в регионе с 2022 года. В колледжах и техникумах вводятся программы по новым востребованным профессиям, более чем на 20% увеличен бюджетный прием. А по группе профессий для машиностроения и станкостроения прием в техникумы и колледжи вырос в три раза. Также губернатор поставил задачу проработать открытие филиалов СПО в муниципальных образованиях.

– Нужно, чтобы в каждом муниципалитете было профессиональное образование. И это должен быть хороший филиал, где смогут

обучаться по крайней мере 30% от того количества учеников, которые оканчивают 9 класс, – сказал глава региона.

За четыре года в регионе открыто 12 учреждений и филиалов СПО. Сегодня колледжи, техникумы и их филиалы работают уже в 35 муниципальных образованиях. Ежегодно они выпускают специалистов, которые устраиваются по полученной профессии, в том числе в местные организации.

Так, этим летом в Зуевскую центральную районную больницу устроились сразу 7 медсестер, окончивших медицинскую группу в местном техникуме. Обучение проходило при участии сотрудников ЦРБ: опытные врачи и медсестры выступали наставниками, а практическая подготовка велась на базе самой больницы.

– Для эффективной работы системы СПО необходимо выстроить тесную связь с предприятиями, организациями и модернизировать образовательные программы, чтобы студенты получали навыки, востребованные на рынке труда. Такой подход позволяет готовить специалистов, которые уверенно входят в профессию и вносят вклад в развитие экономики, – подчеркнул Александр Соколов.

ПОЛИТИКА

В ЗАКСОБРАНИИ ОПУБЛИКОВАЛИ СПИСКИ ДЕПУТАТОВ-ПОБЕДИТЕЛЕЙ

Напомним, в новый, 8-й созыв областного парламента вошли представители шести партий: «Единая Россия», ЛДПР, «Новые люди», «Справедливая Россия», КПРФ и «Российская партия пенсионеров».

Среди них представители промышленности, сельского хозяйства, бизнеса, спорта, здравоохранения, образования, общественно-политических организаций. Кроме того, это первый электоральный цикл, в котором участвуют бойцы и волонтеры специальной военной операции, а также представители организаций, которые поддерживают наших военнослужащих.

По итогам выборов в Законодательное Собрание «Единая Россия» получила 31 мандат, ЛДПР и «Новые люди» – по 4 мандата, «Справедливая Россия» – 2 мандата, КПРФ – 2 мандата, «Российская партия пенсионеров» – 1 мандат.

В новый созыв областного Заксобрания избрано 44 депутата. Еще один войдет в парламентский корпус по итогам довыборов, которые состоятся в 2027 году.

По одномандатным округам в Законодательное Собрание восьмого созыва избраны:

АЛЬМИНОВА Анна Александровна («Новые люди»)

АРАКЕЛЯН Согомон Маркленович (ЕР)

БАЛАБАНОВ Александр Владимирович («Новые люди»)

БЕРЕСНЕВ Роман Александрович (ЕР)

ГАЛКИН Сергей Аркадьевич (ЕР)

ЗАВЬЯЛОВ Сергей Валерьевич (ЕР)

ЗОНОВ Данил Михайлович (ЕР)

ИВАНИШИН Александр Юрьевич (ЕР)

КОЕВ Николай Петрович (ЕР)

КРУТИКОВ Сергей Александрович (ЕР)

ЛЕБЕДЕВ Илья Сергеевич (ЕР)

ЛОГИНОВ Владимир Алексеевич (ЕР)

МАКАРОВ Андрей Дмитриевич (ЕР)

МИТЯШИН Андрей Владимирович (ЕР)

МОРОЗОВА Ирина Геннадьевна (ЕР)

НИКУЛИН Александр Николаевич («Справедливая Россия»)

НУРГАЛЕЕВ Равиль Рамильевич (ЕР)

ПОМАСКИН Константин Эдуардович (ЕР)

ПОТАПЕНКО Алексей Юрьевич (ЕР)

РАЛЬНИКОВ Вадим Владиславович (ЕР)

СЛОТИН Валерий Анатольевич (ЕР)

СМОЛЕВ Константин Андреевич (ЛДПР)

СОЛОМЕННИКОВ Никита Михайлович (ЕР)

СТРАБЫКИН Игорь Владимирович (ЕР)

УТКИН Александр Николаевич (ЕР)

ЧЕРНОВ Андрей Юрьевич (ЕР, руководитель фракции)

ШАБАЛИН Николай Владимирович (ЕР)

ШУЛАЕВ Владимир Леонидович (ЕР)

ШУЛАКОВ Ярослав Анатольевич (ЕР).

По спискам политических партий в Законодательное Собрание восьмого созыва избраны:

ТИМЧЕНКО Вячеслав Степанович (ЕР)



ВАЛЕНЧУК Олег Дорианович (ЕР)

БОРЦОВА Анастасия Александровна (ЕР)

МИКЕРИНА Ирина Алексеевна (ЕР)

НАГОВИЦЫНА Людмила Игоревна (ЕР)

РЫЛОВ Евгений Михайлович (ЕР)

МАРКОВ Александр Дмитриевич («Партия Пенсионеров», руководитель фракции)

КОЛОТОВА Екатерина Витальевна («Справедливая Россия», руководитель фракции)

ВЫЛЕГЖАНИН Юрий Александрович (КПРФ)

МАМАЕВ Сергей Павлович (КПРФ, руководитель фракции)

ДОРОФЕЕВ Павел Олегович (ЛДПР, руководитель фракции)

ТЫРЫКИНА Ольга Евгеньевна (ЛДПР)

ПОНАРЬЕВ Владимир Александрович (ЛДПР)

ПИСНЫЙ Кирилл Николаевич («Новые люди»)

ИГЛИН Андрей Николаевич («Новые люди», руководитель фракции).

«Нынешние выборы прошли абсолютно конкурентно. Изначально на 45 мест в парламенте претендовало 428 кандидатов. В большинстве одномандатных округов соревновалось по 6-7 кандидатов от разных партий», – подчеркнул 2 октября на первом заседании парламентариев председатель Заксобрания 7-го созыва Роман Береснев.

Как отметили в ЗСКО, 26 из 44 избранных депутатов впервые приступают к работе в парламенте.

На совещании также был образован оргкомитет для подготовки первого заседания ЗСКО восьмого созыва. Оно пройдет 8 октября. Депутаты выберут спикера и его заместителей, утвердят перечень комитетов и определятся с кандидатурой сенатора от ЗСКО.

2-е место в России по доле бизнеса старше 20 лет

В Кировской области 10 905 компаний и индивидуальных предпринимателей зарегистрированы 20 и более лет назад. Это 17,9% всего действующего бизнеса региона – выше среднероссийских 11,1%. Такие данные по ЕГРЮЛ и ЕГРИП на 28 сентября 2026 года подсчитали аналитики Firmoteka.Ru.

По доле бизнеса старше 20 лет Кировская область на 2-м месте из 81 региона исследования, по абсолютному числу таких компаний и ИП – на 26-м. Старше 10 лет – 40,8% местного бизнеса,

всего 24 880; старше 30 лет – 2648. По доле старше 30 лет регион 1-й в стране. У организаций доля старшего бизнеса выше: 20 и более лет назад зарегистрированы 32,0% из них. У ИП – 9,1%. Среди коммерческих компаний и ИП старше 20 лет больше всего работают в отраслях: розничная торговля – 1615, операции с недвижимостью – 619, оптовая торговля – 566. «Заметнее всего старший бизнес отличается от остального в отрасли «розничная торговля»: на неё приходится 25,9% участников старше 20 лет и 19,1% всего местного бизнеса», – прокомментировали аналитики.

60 996 действующих компаний и ИП

40,8% старше 10 лет, по России 31,4%

17,9%

старше 20 лет, по России 11,1%

2 648

старше 30 лет, 4,3%

В расчёт вошли все действующие юрлица и ИП по месту регистрации. Возраст считается от даты регистрации нынешнего юрлица или ИП.

СТРОИТЕЛЬСТВО

Проект проспекта Липатникова проходит экспертизу

В Кировской области заключено уже 66 договоров о комплексном развитии территории. Восемь проектов КРТ в регионе на сегодня полностью реализованы. Еще несколько проектов находятся в работе.

Так, в южной части города Кирова строят жилые дома и одновременно создают социальную и дорожную инфраструктуру. Один из крупных проектов – будущий проспект Липатникова, который, планируется, станет дублером улицы Ленина и свяжет южные микрорайоны Кирова с центром. По поручению губернатора Александра Соколова из бюджета Кировской области выделены средства на подготовку проектной документации для строительства проспекта. Проект разработан. Сейчас проектная документация, как сообщил на встрече с главой региона руководитель «Главгосэкспертизы» Игорь Манылов, проходит экспертизу.



Проект предусматривает строительство шестиполосной дороги протяженностью 4,7 км. В состав объекта входит три разворотных круга, мост и ливневая канализация. Ширина улицы в красных линиях будет варьироваться от 58 до 129 метров. Также сейчас в городе Кирове вводится градостроительное преобразование территории бывшего военного училища (КВАТУ) площадью 23,5 га. Здесь уже идет строительство фиджитал-центра с универсальным спортивным залом площадью 3 тыс. кв. метров и многофункционального спор-

тивного комплекса площадью 10 тыс. кв. метров. В 2029 году на этой территории планируется открыть филиал Национального центра «Россия» и мультимедийный исторический парк «Россия – моя история» общей площадью 12 тыс. кв. метров. Также в министерство науки и высшего образования России направлена заявка для участия в конкурсном отборе проектов по созданию современных кампусов – в рамках национального проекта «Молодежь и дети». Предполагается, что кампус также будет построен на этой территории.

Кадровые назначения

✓ Спортшколу олимпийского резерва «Перекоп» возглавил выпускник образовательного проекта «Вятский корпус защитников Отечества», ветеран СВО Дмитрий Поляков. «Уверен, что его профессиональный опыт, спортивная закалка и лидерские качества помогут учреждению успешно развиваться и достигать новых высот. Дмитрий Александрович имеет богатый спортивный и профессиональный путь. Мастер спорта по лыжным гонкам и мастер спорта по служебному многоборью. Такие люди, как он, знают, что такое дисциплина, целеустремленность и работа на результат», – отметил, представляя коллективу нового директора, министр спорта Кировской области Сергей Сулик.

✓ На очередном заседании Кировской городской Думы депутаты согласовали назначения на руководящие должности в администрации города. Глава администрации Вячеслав Симаков представил кандидатов на посты глав трёх департаментов. Департамент образования возглавит Андрей Суходоев, ранее занимавший должность заместителя руководителя. Отвечая на вопро-

сы депутатов, он обозначил приоритетные направления работы: участие в федеральных программах капремонта учреждений образования, обновление пищеблоков, фасадов школ и детсадов, прилегающих территорий, а также привлечение кадров в отрасль и создание новых мест в дошкольных учреждениях в активно развивающихся микрорайонах. Депутаты высоко оценили профессиональные и личные качества Суходоева и пожелали ему успехов. Кристина Овечкина возглавит департамент городского хозяйства, в котором трудится с 2019 года. Как отметил глава администрации, за время работы она приобрела необходимые профессиональные навыки и обладает требуемым уровнем компетенции. Народные избранники поддержали её назначение единогласно. Светлана Калугина утверждена в должности начальника департамента муниципальной собственности. Среди её основных задач – обеспечение точного и достоверного учёта муниципальной собственности, поступления неналоговых доходов, управление и распоряжение муниципальным имуществом и земельными ресурсами.

ТЕХНОЛОГИИ

Эксперты назвали оператора с лучшим качеством голосовой связи в Кирове

МегаФон занял первое место по качеству голосовой связи в Кирове, следует из данных исследования компании «ДМТЕЛ-Сервис» за второй квартал текущего года. Лидерство стало возможным благодаря активному строительству новых базовых станций и модернизации действующей инфраструктуры – только в этом году инженеры оператора провели апгрейд свыше 100 телеком-объектов.



Специалисты компании «ДМТЕЛ-Сервис» провели сравнительную оценку качества голосовой связи в областном центре региона среди четырех феде-

ральных операторов. В рамках исследования было выполнено свыше 4 тысяч повторяющихся голосовых соединений длительнос-тью 120 секунд. Оценка качества голосовых услуг выполнялась для

соединений типа «мобильный – мобильный». Драйв-тест проходил по основным транспортным магистралям и доступным для проезда улицам, спальным районам, центральным

площадям, территориям крупных торговых и культурных центров и других важных социальных объектов. Измерения проводились на маршруте общей протяженностью около 550 км. Для расчета итоговой интегральной оценки специалисты использовали показатели качества голосовой связи, в том числе соединения на основе технологии VoLTE (Voice over LTE). В результате тестов МегаФон набрал максимальное количество баллов и оказался лидером по качеству голосовых услуг в городе. В рамках исследования оператор продемонстрировал самую низкую долю обрывов голосовых вызовов и минимальное время установления соединения. «Результаты драйв-теста качества связи, проведенные в

Кирове, показывают, что среди операторов мы предлагаем лучшее качество голосовых звонков. Минимальное количество обрывов и быстрое установление соединения – это реальные преимущества, которые делают общение кировчан в нашей сети удобным и комфортным. Мы продолжим развитие телеком-инфраструктуры, чтобы каждый абонент в любой момент времени мог связаться с родными, друзьями или коллегами», – отметил директор МегаФона в Кировской области Александр Максимов. Отметим, что в этом году инженеры оператора провели апгрейд более чем 100 базовых станций в областном центре, городах и населенных пунктах в разных районах региона.

Новые границы для вейпов

С 1 октября в России уточняется порядок определения территории вокруг образовательных учреждений, в пределах которой запрещена продажа табака и вейпов. Изменения вступают в силу по поправкам к федеральному закону «Об охране здоровья граждан от воздействия окружающего табачного дыма», пояснили в Заксобрании Кировской области.

Что меняется

Сейчас продавать табачную продукцию нельзя, если торговая точка расположена на расстоянии менее 100 метров от территории детсада, школы, вуза или техникума. Новые правила меняют этот подход, который работал больше десяти лет.

В закон вводится понятие территорий, прилегающих к образовательным организациям, где обучают несовершеннолетних. Именно на этих прилегающих территориях нельзя будет продавать сигареты, вейпы и даже кальяны.

Для определения границ прилегающих территорий будут проводиться общественные обсуждения. Их организуют органы местного самоуправления, чтобы учесть мнение граждан, проживающих на данной территории, представителей образования, бизнеса и общественности.

Взгляд общественников

К закону потребовались поправки, так как сейчас отсутствует должный контроль, считает руководитель «Ассоциации многодетных семей Кировской области» Алёна Чеснокова.

– Мы много лет воюем с забегаловками рядом со школой № 47, обращались везде – результата ноль. Всё потому, что расстояние измеряют от магазина «24 часа» до забора школы. При этом никто не берёт во внимание реальную границу школьной территории, а она проходит практически по дороге, захватывая сквер перед забором. Боюсь, что с вейпами бу-



дет ровно то же самое, – поясняет общественница.

По её словам, продавцы давно знают в лицо всех инспекторов и общественников, от которых можно ждать «контрольную закупку». В их присутствии торговля прекращается, а потом продолжается «из-под полы». Решением проблемы, по мнению Чесноковой, должен стать не формальный контроль, а превентивный запрет.

– Просто не нужно изначально давать разрешение на открытие подобных точек рядом с учебными заведениями. Тогда у предпринимателей не будет даже соблазна нарушить правила, – считает общественница.

Такого же мнения придерживается директор Вятской гуманитарной гимназии, член Общественной палаты Кировской области Валерия Вологжанина. В образовательном учреждении проводятся встречи для родителей и учеников, в том числе с представителями медицинского

«НЕ НУЖНО ИЗНАЧАЛЬНО ДАВАТЬ РАЗРЕШЕНИЕ НА ОТКРЫТИЕ ПОДОБНЫХ ТОЧЕК РЯДОМ С УЧЕБНЫМИ ЗАВЕДЕНИЯМИ. ТОГДА У ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ НЕ БУДЕТ ДАЖЕ СОБЛАЗНА НАРУШИТЬ ПРАВИЛА».

сообщества, где обращают внимание на вред электронных сигарет. Однако просвещение – лишь половина дела.

– По-настоящему эффективным решением проблемы будет полный запрет на продажу вейпов на всей территории страны. Сейчас, я знаю, в некоторых регионах такие решения уже приняты. При этом не работает ограничение расстояния от точки продажи вейпов до входа в школу. У подростка остаётся свободный доступ к покупке электронных сигарет в другом месте. Поэтому единственная действенная мера на государственном уровне – это полный запрет на размещение таких торговых точек, – считает Вологжанина.

Позиция депутатов

Заместитель председателя Заксобрания региона Ирина Морозова заявила, что тема остаётся актуальной. Несмотря на пропаганду здорового образа жизни, дети и подростки недооценивают вред вейпинга, воспринимая его как безобидную забаву. Однако вейпы наносят однозначный вред здоровью, что неоднократно подчёркивали в медицинском сообществе.

– Это комплекс химических веществ. Они могут быть аллергенами, провоцировать астму, содержать частицы, которые оседают в

ся дополнительные меры, как обезопасить несовершеннолетних от них и другой табачной продукции, по крайней мере, уточнив порядок расположения торговых точек, где она продается. Хотя в условиях плотной городской застройки я пока не представляю, как это можно будет реализовать на практике, – отметила Морозова.

Она добавила, что решение этой проблемы будет продолжено. Увеличение числа врачей в депутатском корпусе нового созыва, по её словам, должно этому поспособствовать.

По словам председателя Законодательного собрания региона Романа Береснева, новый закон – это ещё один последовательный шаг в антитабачной политике государства, направленной на сохранение здоровья россиян, особенно подрастающего поколения.

– Уверен, что ответственные и добросовестные предприниматели понимают причины и цели внесения таких изменений. Приоритетом здесь всегда будет благополучие граждан, а не коммерческая выгода. Напомню, что антитабачные меры начали приниматься не сегодня и не вчера, и такие действия вдолгую уже дают свои результаты. Теперь законодатели предприняли дополнительные шаги, чтобы обезопасить от пагубного воздействия табачной продукции детей и подростков. Их здоровье – особая тема, поэтому к определению границ, где продажа вейпов и сигарет запрещена, обязательно будет привлекаться общественность. И, конечно, нужно будет обеспечить жесткий контроль за соблюдением новых правил, – подчеркнул Роман Береснев.

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

Профилактика вместо инфаркта

Регион продолжает работу по повышению доступности специализированной помощи для жителей региона с патологиями сердечно-сосудистой системы. Как сообщил руководитель Регионального сосудистого центра Кировской областной клинической больницы Антон Завалин, в задачи центра входит не только оказание экстренной помощи при остром сосудистом событии, но и плановая работа по профилактике и предотвращению осложнений сердечно-сосудистых заболеваний.

Для этого, в частности, проводится плановая коронарография – малоинвазивное исследование сосудов сердца с помощью рентгеновского излучения и контрастного вещества. Процедура доступна всем жителям Кировской области в рамках территориальной программы ОМС. Обследование выполняется на высокотехнологичном комплексе – ангиографе, которым областная больница



была оснащена по проекту «Борьба с сердечно-сосудистыми заболеваниями».

– За последние три года объемы плановой коронарной ангиографии (КАГ) в КОКБ выросли на 76%. Если в 2023 году было выполнено 2018 исследований, то в 2025 году число

возросло до 3559 процедур. За 9 месяцев 2026 года в отделении рентгенохирургических методов диагностики и лечения уже провели свыше 2500 коронарографий, – привел данные главный врач областной больницы Вадим Ральников.

Такая динамика отражает не только доступность процедуры, но и системную работу с медицинскими организациями первичного звена, которые выявляют пациентов с высоким риском сердечно-сосудистых катастроф, в том числе по результатам профилактического осмотра и диспансеризации.

– Дальнейшая тактика лечения зависит от состояния артерий, питающих сердце, – уточнил руководитель РСЦ. – В среднем после коронарографии у трети пациентов не находят значимого сужения коронарных артерий, примерно у трети выявляются показания к малоинвазивному вмешательству, а еще примерно 30% требуется открытое хирургическое вмешательство на сердце.

Два недавних клинических случая иллюстрируют, как это работает на практике. 52-летний мужчина, который наблюдался

в поликлинике по поводу стенокардии напряжения, в течение полугода стал жаловаться на усиление одышки во время физической нагрузки. Пациент был направлен на плановую коронарографию, которая показала значимое сужение передней межжелудочковой артерии. По результатам исследования в тот же день было проведено стентирование для восстановления кровоснабжения миокарда, повторная госпитализация не потребовалась. В другом случае у мужчины старше 70 лет с многососудистым поражением коронарного русла по результатам плановой КАГ было принято решение о направлении на аортокоронарное шунтирование в кардиохирургическое отделение областной больницы.

– Своевременное восстановление кровоснабжения сердечной мышцы у пациентов с ишемической болезнью сердца снижает риск смерти от сердечно-сосудистых причин и инфаркта миокарда, что напрямую отвечает задачам национального проекта «Продолжительная и активная жизнь», направленного на увеличение продолжительности и качества жизни наших граждан, – подытожил Вадим Ральников.

ЧТО ПРОИСХОДИТ С ОКОННЫМ РЫНКОМ

Производители окон переживают непростые времена: массовый сегмент просел, а спрос смещается в сторону более сложных и энергоэффективных решений. О том, что происходит с отраслью, как логистика стала частью конкуренции и почему производителям важно считать себестоимость, а не угадывать цены, «Бизнес новостям» рассказал директор по развитию ESOOKNA GROUP Игорь Пашанин.



🗣️ **Игорь, что происходит в отрасли сегодня? Какие сегменты чувствуют себя сложнее, а какие устойчивее?**

– Если говорить именно с позиции оконного рынка, то сейчас мы видим довольно неоднородную картину. Массовый сегмент, который сильнее всего зависит от нового строительства и покупательского спроса, чувствует себя сложнее. В первую очередь это касается стандартных ПВХ-конструкций.

По данным отраслевой аналитики, за январь–август 2026 года потребление окон ПВХ в России снизилось примерно на 15% год к году. При этом динамика постепенно улучшается по сравнению с началом года. В первом квартале снижение оценивалось примерно в 30%, а за январь–май – в 20%.

Причина здесь не только в самих окнах. Эта отрасль тесно связана с рынком недвижимости, ипотекой, объемом запуска новых проектов, индивидуальным жилищным строительством и доходами населения. Когда темпы строительства и спрос на жилье снижаются, это практически сразу отражается на количестве заказов.

При этом нельзя сказать, что весь рынок находится в одинаковом положении. Более устойчиво выглядят продукты с дополнительной ценностью. Это энергоэффективные стеклопакеты, большие форматы, нестандартные конструкции, алюминиевые системы, премиальное остекление. Постепенно происходит смещение от простой продажи «окна как изделия» к продаже конкретного решения под задачу объекта.

Для производителя это важный сигнал, означающий, что конкурировать только ценой становится сложнее. В условиях снижения спроса преимущество не обязательно переходит на сторону более дешевого продукта. Здесь важно дать понятное сочетание цены, характеристик, сроков и качества монтажа.

🗣️ **Как изменилась логистика в отрасли за последние годы? Что стало главным вызовом?**

– Я бы сказал, что сейчас логистика стала такой же частью конкурентоспособности, как производство. Компании, которые лучше управляют запасами, маршрутами и загрузкой транспорта, получают дополнительное преимущество.

За последние несколько лет логистика в нашей отрасли стала значительно сложнее и менее предсказуемой. Многие привычные цепочки поставок пришлось перестраивать, появились дополнительные посредники, изменились маршруты, сроки и стоимость доставки.

В оконной отрасли это особенно заметно по комплектующим. Если профиль или стекло производится внутри страны, это еще не означает полной независимости от внешней логистики. Фурнитура, отдельные компоненты, оборудование, химическое сырье и другие позиции могут иметь импортную составляющую.

Поэтому сегодня производитель смотрит не только на закупочную цену материала. Важна конечная стоимость с учетом доставки, валютных рисков, сроков и необходимости держать большой запас на складе.

Отдельная проблема – топливо. Рост его стоимости быстро распространяется на транспортные расходы, а дальше закладывается в цену практически всей строительной продукции. Банк России в 2026 году отдельно отметил заметное влияние подорожания топлива на инфляцию и указывал, что его прямые и косвенные эффекты будут проявляться в ценах в течение года.

Для окон это особенно чувствительно, потому что конструкция имеет большие габариты и сравнительно высокую стоимость перевозки. Поэтому даже при стабильной цене самого профиля или стекла готовое изделие может дорожать из-за логистики.

«ЛОГИСТИКА СТАЛА ТАКОЙ ЖЕ ЧАСТЬЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ, КАК ПРОИЗВОДСТВО»

🗣️ **Какие факторы сегодня реально влияют на оконный рынок?**

– Я бы разделил эти факторы на две группы: одни влияют на сам продукт, другие – на то, как устроена работа бизнеса.

На оконном рынке реально усиливается запрос на энергоэффективность и акустический комфорт. Причем это уже не только вопрос соответствия нормативам. Покупатель начинает лучше понимать разницу между обычным сте-

клопакетом и решением, которое действительно рассчитано на конкретные условия эксплуатации.

В части теплотехники действуют актуализированные требования к тепловой защите зданий, в том числе СП 50.13330.2024. Для окон это означает, что светопрозрачная конструкция все больше рассматривается как часть общей оболочки здания, а не просто как заполнение проема.

Акустика тоже становится важнее, особенно в городском строительстве, возле дорог и в проектах высокого класса. Требования по защите от шума закреплены, в частности, в СП 51.13330.2011 с актуальными изменениями.

«Честный знак» – это немного другая история. Для категорий строительных материалов, попадающих под обязательную маркировку, это уже серьезное изменение операционной работы. Нужно регистрироваться в системе, наносить коды, передавать сведения об обороте и выстраивать соответствующий учет. При этом конкретный товар нужно определять по кодам ОКПД-2 и ТН ВЭД ЕАЭС. Далеко не каждый строительный материал автоматически подпадает под маркировку.

Поэтому я бы не говорил, что «Честный знак» одинаково меняет весь рынок строительных материалов. Он меняет правила игры прежде всего для товарных групп, попавших в установленный перечень.

А вот для оконного рынка, на мой взгляд, гораздо фундаментальнее другое: энергоэффективность, акустика, качество монтажа и переход от типовых решений к проектированию остекления под конкретный объект.

🗣️ **Чего ждать производителям и поставщикам по ценам в 2026 году?**

– Я бы не стал делать прогноз в формате «цены вырастут на X процентов». Слишком много факторов сейчас может изменить картину. Но предпосылок для существенного общего удешевления строительных материалов я пока не вижу.

Есть несколько составляющих. С одной стороны, спрос в отдельных сегментах остается слабым, а это ограничивает возможность производителей резко повышать цены. С другой – сохраняются издержки на сырье, энергию, логистику, зарплаты и финансирование.

Кроме того, стоимость денег остается очень существенным фактором. На 11 сентября 2026 года ключевая ставка Банка России составляет 14%, а сам ЦБ отмечает сохраняющееся ценовое давление и прогнозирует инфляцию по итогам года на уровне 6–7%.

При этом Росстат показывает, что движение цен на строительные материалы в 2026 году идет очень неоднородно: по отдельным позициям цены практически не менялись месяц к месяцу, а по другим

наблюдались заметные колебания.

Поэтому производителям и поставщикам я бы рекомендовал ориентироваться не на один показатель, например, только на инфляцию или курс валюты, а на свою реальную структуру себестоимости.

В оконном бизнесе это особенно важно. Нужно отдельно считать профиль, стекло, фурнитуру, армирование, энергозатраты, логистику, фонд оплаты труда и стоимость денег. И уже после этого принимать решение по цене.

Еще один важный момент – не пытаться бесконечно компенсировать падение объемов повышением цены. При слабом спросе это может привести к дополнительному сокращению заказов. Сейчас гораздо важнее управлять себестоимостью и производительностью.

«ПРИ СЛАБОМ СПРОСЕ ПОВЫШЕНИЕ ЦЕНЫ МОЖЕТ ПРИВЕСТИ К ДОПОЛНИТЕЛЬНОМУ СОКРАЩЕНИЮ ЗАКАЗОВ»

🗣️ **Что ещё важно понимать бизнесу в текущей ситуации?**

– Мне кажется, главное изменение сейчас заключается в том, что строительный рынок постепенно перестает быть рынком исключительно объемов. Раньше во многих сегментах можно было заработать за счет большого количества относительно стандартного продукта. Сейчас объемы становятся сложнее, деньги дороже, а клиент внимательнее смотрит на конечную стоимость владения.

В оконном рынке это хорошо видно: при снижении общего спроса одновременно растет интерес к энергоэффективным решениям, крупным форматам, качественной фурнитуре, акустике и автоматизации. Рынок перестраивается.

Еще одна тенденция – более жесткое отношение к качеству монтажа. Можно поставить дорогой профиль и хороший стеклопакет, но, если монтаж выполнен неправильно, заявленные характеристики конструкции на практике не будут достигнуты. Поэтому окно все чаще нужно продавать как комплексную систему. К конструкции должны идти стеклопакет, монтаж и гарантийное обслуживание.

На мой взгляд, производителям и поставщикам сейчас важнее не пытаться угадать, какими будут цены через полгода, а следить за спросом, затратами, загрузкой производства, логистикой и изменениями требований. В 2026 году способность быстро подстраиваться под изменения становится одним из главных условий устойчивости бизнеса.





Андрей Потапов,
директор компании НТЦ «ПИК»
(роль – власть и люди)



Павел Шихалеев,
директор
АО Спецзастройщик «АРСО»
(роль – финансы)



Андрей Алтынбеков,
директор компании
«Инжиниринговый альянс»
(роль – стратегия)



Андрей Усенко,
президент Вятской ТПП,
ведущий программы
(роль собственника компании)

«СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ»

ТУПИК ПАРТНЁРСТВА: КАК ДВУМ СОБСТВЕННИКАМ ПОДЕЛИТЬ ОДИН БИЗНЕС?

Один хочет расти и брать кредит. Второй устал и готов продать долю. Два владельца компании 20 лет вели бизнес вместе и зашли в тупик. Что делать: выкупать, продавать или договариваться? Независимые собственники бизнеса в очередном выпуске авторской программы Андрея Усенко «Совет директоров» на радио «Киров Град» искали выход из корпоративного конфликта. Подробности – в материале «Бизнес новостей».

ДВА ПИЛОТА ОДНОГО САМОЛЁТА

АНДРЕЙ УСЕНКО: Наш кейс – компания, которая производит и поставляет комплектующие и упаковку для B2B-сегмента. Мы с партнером два собственника, вместе работаем почти 20 лет, у каждого по 50% долей. Оба до сих пор в операционке: у одного один блок, у другого другой. Всегда договаривались, но сейчас в ступоре. Один из нас настаивает на росте: уже есть договорённость с крупным заказчиком о новых поставках с Нового года, под это нужно нарастить объёмы. С банком уже договорился о финансировании под хорошие условия. А партнёр против нового долга, хочет спокойнее жить, получать дивиденды с текущего бизнеса. И я узнал, что он прорабатывал вопрос продажи своей доли. Банк ждёт ответа, клиент ждёт ответа, команда чувствует, что на верхах что-то не то. Андрей, вы отвечаете за людей. Что думаете?

АНДРЕЙ ПОТАПОВ: Два собственника, длительный срок совместной деятельности. Вы пилоты одного самолёта – первый и второй. Ведёте этот лайнер вместе. Вопрос – куда. Если один из пилотов устал и хочет отдохнуть, его, скорее всего, надо менять. Он должен выйти, и условия должны обсуждаться совместно. Нужно договориться о дорожной карте выхода – в короткую или в длинную. Скорее всего, судя по финансовому положению компании и возможностям для роста, в длинную. Поэтому надо вступать в диалог и договариваться с партнёром.

АНДРЕЙ УСЕНКО: Красивая аналогия про пилотов. Я вот не очень понял, куда ему выйти надо?

АНДРЕЙ ПОТАПОВ: Сейчас надо приземлиться, остановиться, и кто-то должен выйти, чтобы полететь дальше.

СТРАТЕГИЯ И РИСКИ

АНДРЕЙ УСЕНКО: Андрей, у вас стратегия.

АНДРЕЙ АЛТЫНБЕКОВ: В техзадании сказано, что полгода стратегические решения блокируются. Значит, диалог либо ведётся и не находит решения, либо не ве-



дётся вовсе. Поэтому обязательно участие независимого эксперта, которому доверяют оба собственника. Наверняка в цепочке производства есть партнёры, влияющие на бизнес. Нужно собрать их мнения. И поставить во главу угла стратегический вопрос: сможем ли нарастить объём без нового кредита, другими способами, например, маркетингом? Я так понимаю, у второго собственника основной триггер – именно кредит.

АНДРЕЙ УСЕНКО: Поясню: наращивание объёма вызвано желанием действующего клиента увеличить закупки. Либо мы говорим «да, увеличиваем производство» и привлекаем кредит, либо говорим «нет» – и он уходит искать объём на рынке, а потом, может быть, уйдёт совсем. А это 17–18% нашей выручки.

АНДРЕЙ АЛТЫНБЕКОВ: Второй собственник, который блокирует стратегическое направление, опасается предпринимательских рисков. Можно направить усилия путем независимой оценки: сохранить двухуровневую власть и собственность двух бизнесменов через убеждение и мнение независимой стороны. Если за эти полгода все способы испробованы, то, наверное, речь действительно о выходе.

АНДРЕЙ УСЕНКО: Андрей, какие риски? Что видите с точки зрения компании и сферы, за которую вы отвечаете?

АНДРЕЙ ПОТАПОВ: Второй собственник отвечал за производство, финансы и закупки. Риск в том, что этот блок надо кому-то передавать, при передаче власти он так или иначе просядет. Я бы посмотрел, есть ли возможность изнутри компании кого-то дотянуть до этих компетенций. Может быть, без стратегических ориентиров, но чтобы люди вели операционную деятельность. А стратегию уже оставить на собственниках. Привлекать со стороны – здорово, но в производстве это иногда очень долгий вход в должность. На каждом есть свои нюансы, в том числе не задокументированные.

ПАВЕЛ ШИХАЛЕЕВ: У многих крупных федеральных компаний акционеры меняются каждый день – добавляются, выходят. Компании продолжают функционировать, и никто не знает, кому принадлежат все 100% акций. Так должно быть и здесь. Компания имеет хороший объём на рынке, имя, репутацию. Корпоративный конфликт или диалог о выходе одного из участников ни в коем случае не должен быть отражён. Собственникам нужно договориться заранее: это наши человеческие расчёты, а компания –

это компания. Только тогда можно правильно организовать процессы, заменить роль выходящего учредителя и сохранить позитивное мнение клиентов.

ФИНАНСЫ: «УХОДЯ, УХОДИ»

ПАВЕЛ ШИХАЛЕЕВ: Если смотреть со стороны финансов, я бы ассоциировал эту ситуацию с пословицей: «Уходя, уходи». Очевидно, это та точка, в которой решение должно быть принято. Исходя из задач, которые стоят перед компанией, нет промежуточного решения, которое позволит партнёру остаться на каких-то условиях и продолжить развитие.

Здесь нужно чётко понимать финансовую сторону: за счёт каких средств будет осуществлён выкуп доли. Либо за ваши личные средства, без привлечения средств компании. Либо из накопленных в компании средств – вы направите их из оборота и выплатите партнёру. Либо решите привлечь нового инвестора, который выкупит долю, разделит ваши взгляды и, возможно, будет инвестировать дальше в перспективную компанию. Она, судя по оборотам и выручке, в нашей экономической ситуации достаточно хорошо движется вперёд.

Вопрос номер один – за счёт каких средств. Когда он будет решён, надо определиться с механизмом: как партнёр получит эти деньги, уже уйдя от влияния на стратегические решения. Я бы советовал пожать руки, зафиксировать всё на бумаге: стратегия компании переходит в новую модель, которую вы видите. А финансовые вопросы – прямые выплаты, налоговые нагрузки – вы уже решаете между собой.

АНДРЕЙ УСЕНКО: Коллеги, правильно ли я понял, что вы все склоняетесь к тому, что это точка раздела? Надо расходиться, раз возникла такая ситуация?

ПАВЕЛ ШИХАЛЕЕВ: Я бы сказал, что это не раздел, а именно разделение собственников. У людей совершенно разные векторы на жизнь, на их отношения в бизнесе. Это видно из ситуации. Из жизненного опыта могу сказать, что несколько раз проходил подобные истории в разных направлениях бизнеса. Единственный залог успеха – это красивый развод.

АНДРЕЙ УСЕНКО: Задам вопрос с лёгкой провокацией. Вы тоже каждый собственник компании: создавали её, болеете за нее, живёте ею. Мы говорим о том, что внутренние решения не должны касаться предприятия. Насколько реально представить, что ты должен принять решение: я мешаю компании развиваться и расти. Как проживается эта сложная история?

АНДРЕЙ ПОТАПОВ: Я прекрасно понимаю, что в моей компании есть люди, которые по некоторым направлениям более компетентны, чем я. Открыто говорю, люди об этом знают. Для меня это не проблема.

АНДРЕЙ УСЕНКО: Но это с точки зрения текущих процессов. А сказать себе: «Всё, я должен уйти, чтобы компания жила и развивалась дальше»?

АНДРЕЙ ПОТАПОВ: Пока не дошёл до этого момента.

ПАВЕЛ ШИХАЛЕЕВ: В данной ситуации, когда компания работает длительный период, и учредители участвуют в прямом управлении, я вижу две модели. Первая – с запросом на спокойную, лайтовую самоорганизацию и потребление. Когда два учредителя договариваются: ставят исполнительного директора, сами в совете директоров выполняют консультативную функцию, получают дивиденды, компания развивается. Идеальная модель, но она никогда не работает.

Есть вторая история. Один говорит другому: «Ты хочешь развиваться, компания должна развиваться, я не возражаю. Но у меня курс на жизнь немножко другой, может быть, даже альтернативные ценности». Тогда два варианта: отойти от прямого управления, но остаться в компании, либо искать вариант продажи доли и зафиксировать прибыль.

Но если ты как второй соучредитель осуществляешь прямое управление компанией, ты должен получать за это из моей доли какую-то сумму за год, назовём это зарплата. Я сижу дома с детьми, хожу на рыбалку, а ты работаешь в поте лица. Пусть при 50 на 50 это будет 10% от чистой прибыли за твою работу, за операцию. По-считали прибыль, заработали – ты забираешь 10%, остальное делим пополам. Вполне рациональное решение: оно мотивирует тебя развивать компанию и работать. Вы не в конфликте, потому что удовлетворены обе стороны. А вторым этапом уже без проблем можно решить вопрос продажи доли.

АНДРЕЙ АЛТЫНБЕКОВ: Могу сказать за себя: я стопроцентный собственник и даже не думаю об этом. Ты должен болеть бизнесом 24 на 7. Не представляю, что придётся уходить. Даже не буду сейчас моделировать.

ИНДИКАТОРЫ И ПОИСК УПРАВЛЯЮЩЕГО

АНДРЕЙ УСЕНКО: У каждого собственника есть индикаторы – у кого-то дашборды, у кого-то ключевые показатели. Когда идёшь в попытку договориться с партнёром, какие параметры надо обсуждать? Цифровые, финансовые, производительность?

ПАВЕЛ ШИХАЛЕЕВ: Во-первых, чёткая система учёта и понимание, кому она доверяется на уровне главного бухгалтера. К кому этот человек аффилирован из собственников. Не бывает, что к двум – это так не работает. Значит, второй должен это принять и доверять.

Тот, кто понимает, что он не отвечает за цифры, а только анализирует, должен получать данные от того, кто управляет и отвечает за цифры. Мне принесли цифры, и я должен понимать, что это априори досто-

верные данные. Если будет момент недоверия, не получится ничего.

Дальше – структурирование финансовых блоков: человеку раз в квартал, в полгода или в год приносят сводные цифры, он примерно видит, что должен получить. Определяет, например, что сейчас нет смысла инвестировать, можно получить дивиденды. Но человек должен быть уверен, что получает чистую, нормальную для себя прибыль, и не думать, что внутри компании есть тёмные стороны, что он чего-то недополучил.

АНДРЕЙ ПОТАПОВ: Я добавлю: иногда люди принимают правильное решение, основываясь на неправильных данных. Это часто встречается на практике.

ПАВЕЛ ШИХАЛЕЕВ: Многие просто не умеют считать, я так понимаю, и потом идут неверным курсом.

АНДРЕЙ УСЕНКО: А если представить, что не договорились? Испробовали всё, никак не получается. Насколько вероятен вариант, что нанимают независимого управляющего?

АНДРЕЙ ПОТАПОВ: За шесть месяцев найти человека, погрузить его в операцию и предоставить все данные... Я бы не стал.

ПАВЕЛ ШИХАЛЕЕВ: Полностью независимого, которому обе стороны будут максимально доверять, на практике я не встречал.

АНДРЕЙ УСЕНКО: То есть только договариваться?

ПАВЕЛ ШИХАЛЕЕВ: Думаю, да. Тот, кто выходит, заинтересован быстрее закрыть вопрос – может быть, на менее выгодных для себя условиях.

АНДРЕЙ УСЕНКО: А если покупатель доли скажет: «Беру только целиком»? Напомню, вы независимые директора, ваше решение должно соответствовать интересам компании, а не моим.

ПАВЕЛ ШИХАЛЕЕВ: Если ты не можешь выкупить сам и вынужден привлечь стороннего инвестора, понимая, что такие условия ставятся, я думаю, это рационально рассмотреть. У любого вопроса есть цена. Может быть, это прекрасные иллюзии счастливой будущей жизни и вам понравится на пенсии.

АНДРЕЙ АЛТЫНБЕКОВ: При принятии решений о сохранении компании я бы посмотрел на количество сотрудников, которые стоят за спиной. Это серьёзное предприятие, не пять и не десять человек. И стоит подумать о них, об их судьбах. Либо совсем загробить бизнес, либо сохранить эти судьбы трудящихся – 95 человек. Это большое предприятие.

АНДРЕЙ УСЕНКО: А насколько часто подобные ситуации имеют место в бизнесе? Что говорит ваш многолетний опыт – не только в ваших компаниях, а в бизнес-среде вообще?

АНДРЕЙ ПОТАПОВ: Основная проблема, с которой сталкиваются собственники, – это смена поколений, выгорание одного из них. На моей практике это достаточно часто происходит. Порядка тридцати лет – и дальше идёт выгорание.

ПАВЕЛ ШИХАЛЕЕВ: Я много находился и в ситуации одного представителя, и в роли другого. Могу сказать: есть два типа предпринимателей. Первый – для кого предприятие – это дело всей жизни. Им сложно расставаться, сложно оценивать выход.

Второй тип – кто каждый бизнес оценивает как проект. У вас бизнес только в том случае, если его можно продать. Я эту пози-

цию полностью разделяю, с ней жить легче. Кто-то не может морально поменять место жительства и живёт всю жизнь в одной квартире. Я так не могу: мне нужно жить, развиваться. Может, когда-нибудь захочу к морю переехать, взгляды поменяются. Это нормальное развитие. Также и любая компания, в которой человек прожил определённый период, – он видит своё будущее немного в другом. Надо просто уметь поджентльменски, по-красивому, рационально закончить эту историю.

АНДРЕЙ АЛТЫНБЕКОВ: Возвращаемся к 95 сотрудникам. Наверняка среди них есть потенциальная кандидатура. Может, кто-то из сотрудников готов стать соучредителем и поддержать ваши идеи. У меня в практике были такие ситуации: тот, кто выгорает, зондирует продажу доли, а человек уже погружён в производство.

КАК НЕ ПОПАСТЬ В ТУПИК

АНДРЕЙ УСЕНКО: Коллеги, попрошу каждого коротко сформулировать: что надо сделать, чтобы избежать такой ситуации?

АНДРЕЙ ПОТАПОВ: В первую очередь все собственники должны понимать: рано или поздно время придёт. Даже тот, кто остаётся и захочет всё выкупить, у него тоже придёт время. Просто надо морально подготовиться.

ПАВЕЛ ШИХАЛЕЕВ: Самый верный способ – понимать друг друга, понимать взаимные жизненные интересы. Нельзя смотреть негативно на того, кто хочет развиваться, и на того, кто предпочитает в этот момент жизни выйти. У каждого абсолютно обоснованная позиция. Исходя из неё нужно принять решение, которое будет не во вред компании и не во вред людям. Отбросить любые эмоции и прийти к варианту, при котором, как говорится, и овцы целы, и волки сыты.

АНДРЕЙ УСЕНКО: Как застраховаться от этого на будущее?

ПАВЕЛ ШИХАЛЕЕВ: Считаю, это надо думать на начальном этапе, с кем ты делаешь бизнес. Я много раз сталкивался: приходит человек и говорит, что готов выкупить долю, войти в бизнес. Отвечаю: нет, извини, даже если это выгодно финансово, с тобой я работать не смогу. Любой предприниматель, директор, особенно с опытом, – это прежде всего психолог, он должен это понимать. Не каждую женщину ты сделаешь своей женой – будешь очень долго копать и разбираться. Здесь точно так же нужно подходить к вопросу – в надежде, что проживёшь долгую и счастливую совместную жизнь.

АНДРЕЙ АЛТЫНБЕКОВ: Выйти из этой ситуации помогут только переговоры, нужно как можно чаще общаться. Бывает, корпоративные конфликты переходят в письменный обмен письмами – люди перестают разговаривать. Здесь только общение и помощь действительно независимой третьей стороны, которая взглянет на конфликт со стороны. Порой её взгляд бывает абсолютно верным.

АНДРЕЙ УСЕНКО: Спасибо, коллеги. Вывод для меня такой. Если ты 20 лет занимался бизнесом и вкладывался в него – надо продолжать любить его, ценить и пытаться максимум сохранить. Не бросать. Второе – договариваться. И здесь мне нравится аналогия Павла: может быть, надо изначально закладывать что-то вроде брачного контракта. Это вопрос корпоративной культуры и в компании, и в бизнесе в целом.

Подготовила Юлия Усинская.
Фото: Жанна Юркина.

ОШИБКИ БИЗНЕСА



КАК ОТКРЫТЬ ВТОРОЙ ФИЛИАЛ И ЗАКРЫТЬ ЕГО ЧЕРЕЗ 10 МЕСЯЦЕВ

Масштабирование кажется логичным шагом, когда первая точка работает. Но что если бизнес ещё не готов к росту? Продолжаем цикл «Ошибки бизнеса» – истории собственников о том, как они исправляли последствия своих управленческих решений. Своим опытом с «Бизнес новостями» делится руководитель Кировской школы кикбоксинга «Октагон» Марина Михалёва.

– Мы решили масштабироваться, пока «Октагон» ещё не был готов к этому. Открыли второй филиал в другом районе города. Я думала: раз в центре всё работает, значит, и здесь пойдёт. Но не учла главного – у нас не было отлаженной системы управления. Я не могла быть в двух местах одновременно, а доверить новый зал было некому.

Пришлось признать, что мы поторопились. Закрыли второй филиал через 10 месяцев, расторгли договор аренды (потеряли депозит), продали часть оборудования. Я собрала команду и честно сказала: «Мы возвращаемся к одной точке, но сделаем её образцовой».

Как только система была отлажена, все пошло как по маслу, теперь у нас 6 филиалов по всему Кирову.

Что бы я посоветовала предпринимателю, который только что совершил похожую ошибку?

1. Умейте признавать ошибки.
2. Увольняйте без сожалений. Действуйте по принципу: «Учить, лечить, мочить».
3. Вкладывайтесь в обучение сотрудников.
4. Часто и вдумчиво собирайте обратную связь от своих клиентов.

ФИНАНСЫ

РЕЙТИНГ «А»

Аналитическое кредитное рейтинговое агентство «АКРА» повысило кредитный рейтинг Кировской области с «А-» до уровня «А». Это связано со снижением рисков рефинансирования долговых обязательств региона.

«Кредитный рейтинг Кировской области определяется низкой долговой нагрузкой. Агентство отмечает, что долг региона преимущественно представлен бюджетными кредитами, доля которых составляет 90% долговых обязательств», – отметили в региональном министерстве финансов.

По итогам восьми месяцев текущего года Кировской области частично списана задолженность по бюджетным кредитам на сумму 1,4 млрд рублей. До конца года ожидается списание ещё 1,9 млрд рублей.

Долговая нагрузка муниципальных образований региона также оценивается как низкая. Процентные расходы, по мнению агентства, необременительны для региона ввиду некоммерческого характера большей части долга.

Как кировские производители превращают отходы в ценные ресурсы

В Экоцентре АО «Куприт» прошло награждение участников конкурса реализованных проектов по переработке отходов и вторсырья. Его организовала Вятская ТПП при поддержке регионального оператора, Министерства охраны окружающей среды, Минпромторга Росприроднадзора по Кировской области.

– Конкурс создан для поддержки предприятий, которые не просто следуют экологическим трендам, а системно внедряют современные технологии переработки и последовательно сокращают объёмы отходов, — прокомментировали в Вятской ТПП. Лауреаты конкурса – компании, которые системно внедряют инновации и сокращают объёмы отходов, доказывая, что из отходов можно создавать ценные продукты:

«Вторичный оборот ПЭТ-сырья»
ООО КПП «Прожектор» (использование ПЭТ-флекса и ПЭТ-бутылок для производства кистей, щеток и ершей);

«Переработка резиносодержащего сырья»
ООО «Кировский завод по переработке резины» (переработка автомобильных шин в плитку для благоустройства);

«Древесные материалы нового поколения»
ООО «Вяткалитпром» (производство древесно-волоконистых плит из древесины и других одревесневших материалов);

«Применение вторичных полимерных материалов»
ООО «Пластик» (производство полимерной плитки, корпусов, ободков и матов);



«Вовлечение металлического сырья в производственный цикл»
ООО «Димал» (использование стальных отходов в производстве электромагнитов и грузоподъемного оборудования);

«Переработка органического сырья»
ООО «СельхозБиоГаз» (переработка навоза КРС в биогаз и органические удобрения);

«Рациональное использование древесных ресурсов»
ООО ПКП «Алмис» (переработка отходов лесопиления, производство пиломатериалов и пеллет);

«Переработка полимерного сырья»
ООО «Евростройпром» (производство полимерно-песчаной продукции и фасадных панелей Hardplast).



«Такие проекты показывают, как технологии, ответственность и предпринимательская смелость вместе создают будущее, в котором отходы перестают быть проблемой и становятся ресурсом», – прокомментировали в бизнес-объединении. «Эти проекты – яркое подтверждение целей национального проекта "Экологическое благополучие". Они демонстрируют, как современные технологии, ответственный подход и предпринимательская смелость формируют наше будущее», – подчеркнул регоператор.

Как бизнес меняет привычки покупателей

Экологическая ответственность для бизнеса давно вышла за пределы офиса и производства. Сегодня важнее другое – какие привычки компания формирует у потребителей и какие идеи делает частью повседневной жизни. О том, как через продукты менять культуру потребления, рассказала бренд-менеджер Triol, эксперт «Бизнес новостей» Александра Шикина.

– Экологическая ответственность для бизнеса сегодня — это уже не только вопрос того, как компания организует собственные процессы. Гораздо важнее то, что происходит за пределами офиса и производства: какие привычки мы формируем у потребителей и какие идеи делаем частью повседневной жизни.

Для бренда товаров для домашних животных это особенно актуально. Мы работаем с аудиторией, которая каждый день совершает множество небольших покупок, и именно через эти привычные решения можно постепенно менять отношение к потреблению. Поэтому мы стараемся создавать продукты, которые не просто отвечают запросу на экологичность, но и становятся понятным инструментом для более ответственного поведения.

Так, в нашем ассортименте появились игрушки из переработанного PET-сырья. Запуски

таких продуктов не всегда были очевидными с коммерческой точки зрения. Но здесь важно не ограничиваться расчетом краткосрочной окупаемости. Если бизнес действительно хочет влиять на ситуацию, он должен не только следовать за уже сформированным спросом, но и помогать этот спрос создавать.

То же касается биоразлагаемых пакетиков для уборки за собаками. Сам по себе такой продукт не решает экологическую проблему, но помогает сделать ответственную практику доступной и привычной для большого числа людей.

Именно поэтому мы рассматриваем экологические инициативы как возможность влиять на более широкое сообщество. Бизнес обладает ресурсами, аудиторией и коммуникационными возможностями, чтобы делать устойчивые практики заметными и понятными. И, на мой взгляд, одна из его задач — использовать эти ресурсы как для продвижения собственного продукта, так и для того, чтобы постепенно нормализовать ответственное потребление.

Изменение потребительской культуры – важный эффект. Если благодаря продукту человек впервые задумывается о переработке, выбирает более экологичную альтернативу или узнает о проблеме сохранения редких видов, значит, бизнес уже сделал больше, чем просто выпустил новую товарную позицию.



Дружины выходят в патрули

На заседании Общественного совета при УМВД России по Кировской области заместитель начальника управления организации охраны общественного порядка Дмитрий Блинов рассказал, как в регионе организована помощь полиции со стороны общественности.

– Сегодня в областном реестре зарегистрировано порядка 103 дружин общей численностью 2752 человека, из них 515 человек по Кирову. Все дружинники обеспечены экипировкой и правовыми удостоверениями, застрахованы от различных рисков, – сообщил Блинов.



Он отметил, что в народных дружинах состоят работники заводов и предприятий, сотрудники городских и поселковых администраций, студенты, ветераны и просто граждане с активной жизненной позицией.

– Основными формами содействия являются совместное патрулирование с сотрудниками органов внутренних дел, участие в охране порядка при проведении массовых мероприятий, участие в розыске без вести пропавших

и информирование сотрудников правоохранительных органов о преступлениях и правонарушениях, – продолжил выступающий.

Он также привёл результаты работы дружин:

– За текущий год дружинники участвовали в патрулировании городов порядка 7500 раз, составили более 4000 дополнительных пеших нарядов. При содействии дружинников пресечено 450 административных правонарушений, обеспечен порядок при проведении 580 мероприятий, в том числе в единый день голосования 18–20 сентября.

Кроме того, в обеспечении порядка участвуют представители казачества. Они традиционно оказывают содействие при проведении крупных религиозных мероприятий – Пасхи, Великолесского крестного хода, Рождества.

Не менее важным направлением общественной работы является профилактика правонарушений несовершеннолетних. К этой работе активно привлекают ветеранов органов внутренних дел.

– На официальных интернет-сайтах органов внутренних дел по районам области разработаны и ведутся разделы «Народная дружина» с указанием контактных телефонов командиров, представителей дружин и освещением их трудовой деятельности, – рассказал Дмитрий Блинов.

В региональном МВД составлен единый пофамильный список дружинников, который регулярно проверяется по оперативно-справочным учётам. В каждом территориальном органе сформированы журналы учёта выхода и времени несения службы.