

Бизнес Новости

22
июня
2025
№ 23 (835)

в Кирове

Бизнес / Политика / Власть / Финансы

www.bnkirov.ru

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

16+

«Проблема в том, что собственник редко видит свои ошибки: ему кажется, что виноваты сотрудники, клиенты или внешние обстоятельства. Если он любит свой продукт, то не может сказать, что тот не настолько крут. Начинаешь разговаривать: «А кто создал систему? Кто нанял этих сотрудников? Кто разработал продукт?» Выясняется, что нужно просто посмотреть в зеркало и что-то изменить».

Денис Шешуков,
предприниматель, специалист
по систематизации бизнеса.

6



Микробизнес шагнул выше

В Кировской области в полтора раза увеличилось число переходов микробизнеса в более высокую категорию. В нашем регионе этот показатель выше, чем в среднем по стране.

4

Какие сферы выбирают самозанятые

По данным УФНС России по Кировской области, на 1 июня 2025 года в регионе зарегистрировано 90 880 плательщиков «Налога на профессиональный доход».

4



Фото: Екатерина Куликова.

ФОРУМ СОГЛАШЕНИЙ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ

По итогам Петербургского международного экономического форума общая сумма инвестиций в экономику Кировской области по подписанным соглашениям составит 126 млрд рублей – вдвое больше, чем годом ранее.

2

Колор студия
HOLZ STIL
профессиональный
ассортимент
натуральных масел
для дерева и камня



Наши услуги:
Герметизация срубов
и строений из дерева
Отделка деревянных домов
Покраска дома
и других строений
Шлифовка

г. Киров, Власовская 2/4.
Слобода Лянгасы.
(поворот на Ганино).
г. Сыктывкар,
ул. Морозова 47.
8-900-526-55-51



ИП Скопин Павел Михайлович. ИНН 434549612465. ОГРН 317435000047211.

MARMARA SPA & HAMAM

семейный SPA-центр

приглашает Вас насладиться SPA-процедурами:

- ♦ спа-программы
- ♦ турецкий хамам
- ♦ две русские бани
- ♦ теплый бассейн
- на дровах с вениками



8 (912) 705-50-50

29-54-54

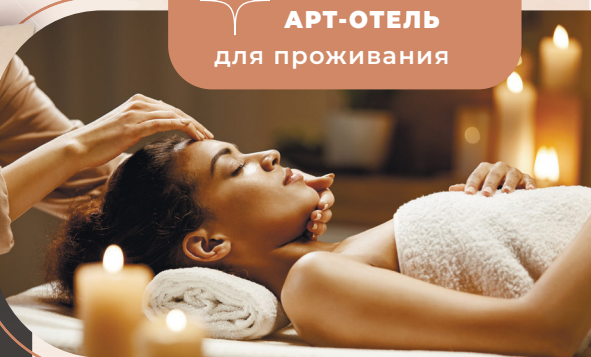
marmara-spa.com

ПОДАРОЧНЫЕ
СЕРТИФИКАТЫ

г. Киров, Герцена, д. 88/2

*Мармара Спа. Хамам

имеется
АРТ-ОТЕЛЬ
для проживания



Форум соглашений для инвестиций

По итогам Петербургского международного экономического форума общая сумма инвестиций в экономику Кировской области по подписанным соглашениям составит 126 млрд рублей – вдвое больше, чем годом ранее. Об этом 20 июня сообщил губернатор Александр Соколов. Соглашения касаются реализации крупных стратегических проектов, инвестиционных инициатив и социально-экономического развития. В подборке «БН» – ключевые соглашения, подписанные главой региона.

Модернизация уличного освещения

Соглашение с президентом корпорации «Боос Лайтинг Групп» Георгием Боосом направлено на реализацию совместных проектов в сфере освещения: строительство, модернизацию и реконструкцию систем уличного освещения в населенных пунктах, на автомобильных дорогах, а также на объектах промышленной и социальной инфраструктуры. Дополнительно стороны договорились о сотрудничестве в образовании, науке и подготовке кадров.

«Своими силами в этом году установим в городах, поселках и деревнях 800 светильников. Объединим усилия с компанией в части продолжения этой работы», – отметил Александр Соколов.

Инфраструктура для кибербезопасности и ИТ

Соглашение с Фондом развития кибербезопасности «Сайберус» предполагает создание в регионе современной инфраструктуры для популяризации ИТ и кибербезопасности среди молодежи. В планах – открытие культурно-просветительских зон, образовательных кластеров и киберспортивных площадок, которые помогут сформировать среду для освоения технологических и цифровых компетенций.



Развитие водных видов спорта

Соглашение с президентом Федерации водных видов спорта, вице-президентом Олимпийского комитета России Дмитрием Мазепиным предусматривает развитие инфраструктуры плавания в регионе, включая строительство и модернизацию бассейнов. По словам губернатора, новые объекты появятся в Вятских Полянах и Слободском, а

также прорабатываются в других районах области.

Агропромышленный проект

Соглашение с ООО «Агропромышленная компания «Союз»» (подпись поставил руководитель «СПК Союз» – одного из ведущих предприятий региона в отрасли молочного животноводства – Евгений Бушуев) запу-

скает проект по строительству молочно-товарного комплекса и модернизации существующих объектов. Компания планирует модернизировать уже работающие комплексы в селах Кулыги и Слутка, установить в первом современную вращающуюся доильную установку «карусель», а во втором – роботизированную доильную установку. Также предполагается строительство нового молочно-товарного комплекса в деревне Верхние Изиверки на 2400 голов крупного рогатого скота. Этот проект планируется реализовать в три этапа. В результате поголовье крупного рогатого скота вырастет более чем на 4000 голов. Более чем на 200% компания увеличит производство молока.

Инвестиции в проект оцениваются в 5 миллиардов рублей.

Новая техника для аграриев

Соглашение с гендиректором АО «Росагролизинг» Павлом Косовым направлено на расширение поставок современной отечественной техники в лизинг. В 2024 году сельхозпредприятия области получили 129 единиц техники на 716 млн рублей.

Модернизация теплосетей

Соглашение с гендиректором «Т Плюс» Павлом Сниккарсом направлено на повышение надежности теплоснабжения в го-

НОВОСТИ КОМПАНИИ

«Уралхим» подписал соглашение о сотрудничестве с Кировской областью

АО «ОХК «Уралхим» и правительство Кировской области подписали соглашение о социально-экономическом сотрудничестве. Торжественная церемония прошла на стенде «Уралхима» в рамках XXVIII Петербургского международного экономического форума.

В рамках соглашения совместная деятельность будет вестись в таких сферах, как социальная защита и занятость населения, развитие транспортной инфраструктуры, образование, охрана окружающей среды, культура, молодежная политика, а также развитие массового спорта. Основными целями сотрудничества являются создание благоприятного социального климата, достижение



общественного согласия, решение актуальных социальных проблем и развитие человеческого потенциала региона.

Соглашение предполагает несколько форм взаимодействия: совместную разработку и реали-

зацию региональных проектов, финансовое и организационное обеспечение программ, создание условий для выполнения социально значимых инициатив, а также информационное сопровождение совместной деятельности. Этот

документ укрепляет многолетнее плодотворное партнерство между органами власти Кировской области и «Уралхимом» в интересах устойчивого развития региона и повышения качества жизни его жителей.

Компания на протяжении многих лет последовательно поддерживает социально-экономическое развитие региона, и подписанное соглашение позволит вывести это сотрудничество на качественно новый уровень.

Александр Соколов,

губернатор Кировской области: – «Уралхим» показывает пример высокой социальной ответственности – вкладываются в развитие городской инфраструктуры, социальную сферу. Серьезную поддержку компания оказывает в благоустройстве

Кирово-Чепецка, подготовке города к юбилею. Подписанный документ закрепляет намерения о дальнейшем социально-экономическом сотрудничестве.

Дмитрий Коняев,

генеральный директор АО «ОХК «Уралхим»:

– «Уралхим» осознает важность социальных инвестиций и вклада в развитие территорий присутствия и поэтому реализует ряд социальных и благотворительных программ поддержки местных сообществ. Развивая социальную инфраструктуру, спортивные, культурные и образовательные программы, мы всегда стараемся выстроить надежные партнерские отношения с органами власти, планируя и реализуя важные региональные проекты.



родах области. Так, в этом году в рамках подготовки к осенне-зимнему периоду компания продолжит обновление тепловых сетей в регионе. Стороны также обязуются синхронизировать коммунальные и дорожные работы, а регион окажет содействие в вопросах контроля за подготовкой инженерного оборудования в многоквартирных домах. Уже в ближайший год компания за собственные средства обновит более 27 км теплотрасс в Кирове, Кирово-Чепецке и Слободском.

Развитие туризма

Соглашение с президентом «Космос Отель Групп» Александром Бибой открывает перспективы создания современных гостиниц в Кирове. Компания управляет 40 отелями (от 3 до 5 звезд) в 26 городах России, имеет собственную линейку брендов и экспертизу управления отелями под международными брендами.

Наукоемкие технологии

Соглашение с гендиректором АО «НТЦ «Модуль» Андреем Адамовым направлено на развитие кампуса мирового уровня в Кирове. Центр займется обучением работе с отечественной микроэлектроникой, технологиями ИИ и машинного обучения в станкостроении. Сотрудничество откроет новые возможности для подготовки высококвалифицированных

специалистов и развития передовых технологий в регионе.

Образование и гранты

Соглашение с гендиректором АНО «Россия – страна возможностей», ректором Мастерской управления «Сенеж» Андреем Бетиним предполагает взаимную поддержку образовательных проектов и конкурсов президентской платформы в регионе и сопровождения их участников.

Финансовые инвестиции

Соглашение с президентом «Альфа-Банка» Олегом Сысуевым направлено на привлечение инвестиций в экономику области. «Совместно будем работать над укреплением промышленного потенциала региона», – отметил Соколов.

Расширение связей с Дагестаном

Соглашение с главой Республики Дагестан Сергеем Меликовым укрепляет торгово-экономическое сотрудничество. В 2024 году поставки из Кировской области в Дагестан составили 56 млн рублей (парфюмерия, лекарства, станки, кондитерские изделия). Из Дагестана в область поставляется листовое стекло.

Фото: Екатерина Куликова.

С ПОЛЕЙ ПМЭФ

Обновление спецтехники

Состоялись переговоры между Александром Соколовым и генеральным директором СберЛизинга Виктором Вентимилла Алонсо. Стороны обсудили перспективы сотрудничества в рамках льготной лизинговой программы ДОМ.РФ, направленной на обновление спецтехники для развития инфраструктуры региона.

Основным из вопросов переговоров стала закупка коммунальной и дорожно-строительной техники для реализации нацпроекта «Инфраструктура для жизни» и инициативы «Развитие инфраструктуры в национальных пунктах». Планируется, что около 25 предприятий региона получат субсидии на приобретение свыше 50 единиц техники, включая автогрейдеры, бульдозеры и тракторы.

Южный обход Кирова

Губернатор Александра Соколова и генеральный директор АО «Дорожно-строительная компания «Автобан» Юлия Штрек обсудили перспективы сотрудничества, в том числе проект строительства южного обхода Кирова.

«Автобан» готов его поддержать с точки зрения проектирования и строительства, документального сопровождения проекта. Это будет новый этап нашего сотрудничества. В этом году вместе мы приступили к самому масштабному проекту – строительству тоннеля под Транссибом в Нововятском районе Кирова», – прокомментировал глава региона.

«Унихимтек» инвестирует в регион

Председатель правительства Кировской области Михаил Сандалов и председатель совета директоров группы компаний «Унихимтек» Виктор Авдеев подписали соглашение о сотрудничестве.

«Наш регион обладает многолетним опытом и компетенциями в производстве полимеров, неорганических веществ и фторидов на предприятиях Кирово-Чепецка. Партнёрство с «Унихимтек» позволит эффективнее использовать научные и про-

мышленные возможности области», – отметил Михаил Сандалов.

Ранее «Унихимтек» уже начал работу в регионе: компания создаёт производство огнезащитных штукатурных смесей и химически очищенного графита. Общий объём инвестиций в этот проект составит около 700 млн рублей.

Торговые мосты с Нигером

Первый заместитель председателя правительства Кировской области Алексей Жердев провел переговоры с послом Республики Нигер в РФ Абду Сидику Исса.

Со стороны Нигера было заявлено о готовности развивать торгово-экономическое и инвестиционное сотрудничество с российскими регионами. Приоритетными направлениями названы продовольственная безопасность, геологоразведка и инфраструктурные проекты.

«На текущий момент у предприятий Кировской области нет торговых взаимоотношений с Республикой Нигер, но, учитывая заинтересованность республики во взаимовыгодных связях, наш регион рассмотрит предложения. Взаимодействие возможно в сфере сельского хозяйства и пищевой промышленности, в частности, поставок молочной продукции, включая сухое молоко. Есть перспективы сотрудничества в биофармацевтике и производстве медицинских препаратов», – отметил Алексей Жердев.

Газификация в «прямом эфире»

С площадки ПМЭФ подключили к газу новый «Завод технических фабрикатов», открытый в д. Кузнецы Кирово-Чепецкого района. Это новый проект агрохолдинга «Дороники».

Для газификации нового завода в деревне Кузнецы были проложены газовые сети общей протяженностью 2,8 км, установлен пункт редуцирования газа, узел учета, выполнены пусконаладочные работы. С подачей газа предприятие сможет запустить производственный цикл. Здесь будут перерабатывать биологическое сырье в мясокостную муку и жир, которые являются компонентами для комбикормов.

КОГПОБУ «СУВОДСКИЙ ЛЕСХОЗ-ТЕХНИКУМ» ОБЪЯВЛЯЕТ НАБОР АБИТУРИЕНТОВ - 2025



приглашаем выпускников 9 и 11 классов получить современные и востребованные специальности:

- лесное и лесопарковое хозяйство
- землеустройство
- информационные системы и программирование
- охотоведение и звероводство

- › Очная, очно-заочная и заочная формы обучения.
- › Предоставляется общежитие.
- › Собственная уникальная база практики.
- › Насыщенная студенческая жизнь!

📍 Кировская область, г. Советск, ул. Мира 26а. ☎ (83375) 6-41-99 – приёмная комиссия. Возможен приём документов через ГосУслуги и Почту России. Факс: (83375) 6-42-21. ✉ sltkirov110@yandex.ru. 📧 slt43.ru. 🌐 vk.com/slt43¹⁶⁺

Ипотечное сокращение

За месяц количество выданных ипотек в Кировской области снизилось на 24%. Такую информацию «Бизнес новостям» сообщили в Объединенном кредитном бюро.

Так, в мае 2025 года в регионе оформили 380 ипотечных кредитов, тогда как в апреле – 500. При этом объем выданных кредитов уменьшился еще сильнее – на 28%: в мае общая сумма составила 1,29 млрд рублей, а в апреле – 1,8 млрд рублей.



Средний размер ипотечного кредита в мае – 3,4 млн рублей, в то время как в апреле он составлял 3,61 млн рублей (снижение на 6%). Средний срок кредитования также сократился: в мае он составил 260 месяцев против 266 месяцев в апреле.

ЭКОНОМИКА

Микробизнес шагнул выше

В Кировской области в полтора раза увеличилось число переходов микробизнеса в более высокую категорию. В нашем регионе этот показатель выше, чем в среднем по стране.

В целом за 2024 год в России 38 тысяч малых и средних российских предприятий (МСП) выросли в более высокую категорию бизнеса. Это более чем на треть выше показателей года ранее, когда количество переходов составило около 28,5 тысяч. Об этом на ПМЭФ сообщил гендиректор российской Корпорации МСП Александр Исаевич.

В Кировской области среди всех переходов наибольший прирост зафиксирован в категории «микробизнес – средний» (переход из категории микробизнеса в категорию среднего бизнеса): за год показатель вырос на 36%. Росту в том числе способствуют меры господдержки, которые предприниматели региона получают в центре «Мой бизнес» по нацпроекту «Эффективная и конкурентная экономика».

– Число переходов бизнеса из категории в категорию – из малого в средний, из микро в малый и средний – помогает в целом оценить состояние сектора МСП. Это показатель является одним из индикаторов «здоровья» малого и среднего предпринимательства в стране. По нему мы также можем судить об эффективности поддержки МСП в



целом. В этом году мы увидели рекордную динамику по России. Значит, действующие инструменты развития малого и среднего бизнеса позволяют ему расти и масштабироваться, – подчеркнул Исаевич.

В гостиничном бизнесе рост составил 31%. Также почти на треть увеличилось число переходов в области обрабатывающей промышленности. На 20% увеличилось количество переходов в профессиональной и научно-технической деятельности, на 15% – в ИТ и связи.

СТРОИТЕЛЬСТВО

ЖК Резиденция Костино – место, где можно забыть о суете!

На вопросы о текущем состоянии жилищного строительства в Кирове и агломерации ответил генеральный директор ГК АРСО Павел Шихалеев.

– Павел Евгеньевич, что происходит на рынке недвижимости сегодня?

– Сейчас мы переживаем последствия медленного строительства и сдачи новостроек, которые наблюдались недавно. Отложенный спрос на новое жилье привел к тому, что застройщики после затишья снова выходят на хорошие темпы строительства. Единственная проблема, что изменились ипотечные условия. Отменена льготная ставка, поэтому кредиты на ипотеку дости-



гают 26-27%. К тому же прежде чем купить новое жилье, нужно продать старое, а рынок вторички растет медленно. Как итог, выдача ипотечных кредитов упала в два раза по сравнению с прошлым годом.

– Планы застройщиков на рынке тоже изменились?

– Да, нам сейчас интересны проекты с точки зрения востребованности на конкретной локации, где есть готовая инфраструктура, нормальные условия для жизни,

есть рабочие места поблизости. Конкретно наша компания сейчас реализует проект в Нововятске и запускает новый – ЖК Резиденция Костино. Пригород активно развивается, а его жители привыкли к определенным условиям. Для них мы предлагаем новый уровень качества и комфорта.

– Расскажите подробнее на примере.

– В Костино у нас прекрасная локация рядом с большим озером. Год назад закончены работы по замене асфальто-бетонного покрытия в поселке. Сделана прогулочная зона вокруг пруда, озеленение. ЖК Резиденция Костино – малоформатный дом в 56 квартир. Современные материалы, высокие потолки, панорамное остекление, дизайнерская отдел-

ка подъездов, парковка и кладовая для каждой квартиры, двор и парк – такой дом в центре Кирова соответствовал бы жилью премиум-класса. При этом цена за квадратный метр ниже!

– Как будут представлены квартиры для покупки?

– Есть вариант с предчистовой отделкой и полностью чистовой с мебелью. Вариант с чистовой отделкой можно будет включить в стоимость ипотеки.

– Когда срок сдачи?

– В планах сдать проект летом следующего года. Мы работаем быстрыми темпами, и следить за ними можно в ТГ-канале ЖК Резиденция Костино.

Застройщик ООО СЗ АРСО ГРУПП. Проектная декларация на сайте наш.дом.рф

ИНИЦИАТИВА

Алкогольное ужесточение

В Кировской области предложили ужесточить штрафы за торговлю контрафактным алкоголем. В перспективе – выйти с такой инициативой на федеральный уровень.

Об этом сообщил председатель правительства региона Михаил Сандалов, комментируя итоги заседания комиссии по противодействию незаконному обороту промышленной продукции в регионе. На мероприятии обсуждался контроль в сфере розничной продажи алкоголя.

«Предложил коллегам рассмотреть вопрос повышения штрафов за торговлю контрафактным алкоголем и реализацию спиртного без лицензии. Начинаем проработку вопроса. В дальнейшем планируем выйти с этой инициативой на федеральный уровень. Увеличение штрафов может стать действенной мерой, которая исключит экономическую выгоду от сбыта контрафакта», – прокомментировал Сандалов.

БИЗНЕС

Какие сферы выбирают самозанятые

По данным УФНС России по Кировской области, на 1 июня 2025 года в регионе зарегистрировано 90 880 самозанятых (применяющих специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход»).

– Особенность налога в том, что все взаимодействие с налоговыми органами происходит дистанционно, – напомнили в управлении.

Самозанятые могут оказывать услуги, выполнять работы или продавать товары собственного производства, но без наемных сотрудников.

Среди самых популярных видов деятельности, как сообщили в управлении, – парикмахерские и косметические услуги, фото- и видеосъемка, организация мероприятий и праздников, юридические консультации и ведение бухгалтерии, аренда жилья,



перевозки, репетиторство, строительство и ремонт.

При этом для плательщиков НПД действуют ограничения: запрещено нанимать работников, работать с бывшим работодателем в течение двух лет после увольнения, а годовой доход не должен превышать 2,4 млн рублей.

Налоговая ставка зависит от типа клиента: 4% – с до-

ходов от физических лиц, 6% – от юридических лиц и ИП.

– При каждом поступлении денежных средств от клиентов (физических и юридических лиц) необходимо формировать электронный чек. Сделать это можно в приложении «Мой налог», кассовый аппарат для этого не требуется, – добавили в УФНС.

«КИРОВСКИЙ ССК» НА ПМЭФ-2025: соглашение о комплексном развитии территории и новые малоэтажные проекты

20 июня 2025 года в рамках Петербургского международного экономического форума (ПМЭФ-25) состоялось подписание соглашения между Правительством Кировской области и тремя ведущими застройщиками региона, включая компанию «Кировский ССК». Документ касается масштабного проекта комплексного развития территории вдоль проспекта Липатникова в Кирове.

Губернатор Кировской области Александр Соколов назвал этот проект одним из самых значимых в стране, подчеркнув, что общий объем инвестиций превысит 116 миллиардов рублей. Он также отметил, что реализацию доверили проверенным компаниям, имеющим серьезный опыт в строительстве.

НОВЫЙ МИКРОРАЙОН: ЖИЛЬЕ, ИНФРАСТРУКТУРА И КОМФОРТНАЯ СРЕДА

«Кировский ССК» вошел в число трех застройщиков, которые займутся освоением территории, прилегающей к району Чистые пруды. Проект предполагает расширение жилого массива в сторону Нововятского района, где будет проложена новая транспортная магистраль от пересечения улицы Ивана Попова с улицей Слобода Столбики.

Генеральный директор компании Иван Крутихин сообщил, что работа уже началась: специалисты приступили к разработке проектной документации, охватывающей все аспекты будущего микрорайона.

«Это важный шаг для КССК в сотрудничестве с региональными властями и значимый для будущего жителей Кировской области. Проект застройки предполагает создание порядка 1 000 000 квадратных метров. Это не просто инвестиция в инфраструктуру, а стратегическое вложение в создание комфортной и безопасной среды для жизни, что является приоритетом для всех нас. Первые дома появятся уже в течение предстоящих пяти лет, а полностью застройка территории будет завершена до 2045 года», – подчеркнул Крутихин.



Особое внимание в проекте уделено инфраструктуре. Параллельно с жилыми комплексами будут возводиться школы, детские сады, поликлиники, спортивные объекты, отделения полиции, аптеки, банки и коммерческие помещения. Также запланировано создание дорожной сети и парковых зон, что сделает микрорайон удобным для жизни.

МАЛОЭТАЖНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО: НОВЫЙ ПРОДУКТ ДЛЯ РЫНКА

Также в рамках ПМЭФ-2025 «Кировский ССК» представил

новый проект – малоэтажные дома для индивидуального строительства. Речь идет о блокированных и отдельно стоящих домах площадью до 160 м², высотой не более трех этажей.

Ключевыми преимуществами этих домов стали отработанные застройщиком технологии, адаптированные под малоэтажное строительство. Это обеспечивает ряд плюсов, таких как высокая скорость возведения, возможность вести работы в любых погодных условиях, высокая энергоэффективность, а также гибкость в выборе фундамента и инженерных коммуникаций. Дополнительно застройщик предлагает услуги по чистовой отделке и мебелировке, то есть проект «под ключ».

Новый формат вызвал интерес не только у российских, но и у иностранных делегаций, присутствовавших на форуме.

ПОЛВЕКА ОПЫТА И ЛИДЕРСТВО В РЕГИОНЕ

«Кировский ССК» – строительная компания региона, основанная в 1976 году. За почти 50 лет работы предприятие накопило значительный опыт, сочетая традиционные подходы с современными технологиями. Это позволяет компании успешно реализовывать проекты любой сложности, сохраняя высокие стандарты качества.

В 2024 году, по данным Единого ресурса застройщиков, «Кировский ССК» возглавил рейтинг строительных компаний Кировской области по объему введенного жилья. В следующем году компания отметит юбилей – 50 лет с момента основания, что подтверждает ее устойчивость и востребованность на рынке.






16+

АО СЗ «КИРОВСКИЙ ССК»
 г. Киров,
 ул. Чапаева 69/2.
 +7 (8332) 71-10-59
 domssk@mail.ru

ДИАГНОЗ ДЛЯ БИЗНЕСА

В чем разница между предпринимателем и бизнесменом и стоит ли смешивать эти роли? Можно ли построить модель на хайпе? Всегда ли клиент прав? Об этом, а также о бирюзовом менеджменте, похвалах и драйве в авторской программе Андрея Усенко «Разговор по делу» на радио «Киров Град»¹⁶⁺ рассказал предприниматель, специалист по систематизации бизнеса Денис Шешуков

О работе бизнес-системщика

— Этот термин, наверное, придуман мной — того, чем я занимаюсь, в рабочем табеле не существует. Ближайшая аналогия — антикризисный управляющий. Если проводить параллель, то это как в обычной жизни: когда у нас хандра, мы идем к врачу. Проходим обследование, сдаем анализы, получаем заключение.

Точно так же и с бизнесом. Я — человек с практическим опытом: запускал производства, реструктуризировал их, управлял ими. Благодаря высокой насмотренности могу понять боль и чаяния собственника, увидеть его роль в проблеме, которую он считает своей. На основе этого составляется диагностическая карта, подбирается план «лечения» — и начинается работа. Если кратко, этим я и занимаюсь.

О диагностике

— Движение — это появление запроса. Без запроса это будет просто разговор ни о чем. Когда к тебе приходит человек, у него есть запрос. Любой диалог строится на уточнении начальной точки: «Что тебя не устраивает? Где тебе дискомфортно?»

Бизнес, в отличие от человеческого организма, менее вариативен, и его диагностика достаточно проста. Организм человека — сложная система, а бизнес на порядок проще, потому что он состоит из четких слоев. Первый: собственник — тот, кто отвечает за стратегию и принимает ключевые решения. Второй: продукт — то, что бизнес предлагает клиенту (обмен товара или услуги на деньги). Третий: система — механизм, который производит продукт, привлекает клиентов и контролирует качество. Четвертый: люди — команда, которая обеспечивает работу бизнеса. Пятый: клиент — главный ориентир, ради которого компания существует и развивается.

Когда возникает проблема, она всегда кроется в одном из этих элементов. Правильно задавая себе вопросы, можно провести даже самодиагностику. Но проблема в том, что собственник редко видит свои ошибки: ему кажется, что виноваты сотрудники, клиенты или внешние обстоятельства. Если он любит свой продукт, то не может сказать, что тот не настолько крут. Начинаешь разговаривать: «А кто создал систему? Кто нанял этих сотрудников? Кто разработал продукт?» Выясняется, что нужно просто посмотреть в зеркало и что-то изменить.

Да, это тяжело, но бизнес — это всегда тяжело. Это сумасшедшая ответственность, постоянный стресс, периоды затишья сменяются турбулентностью, а конкуренция, меняющиеся потребительские приоритеты и другие факторы требуют непрерывной работы, иногда заставляя даже ночью вздрагивать. Но никто и не обещал, что ведение бизнеса будет легким и беспроблемным.

О законах управления

— Все работает по одним принципам — я работал и в разных странах, и с разными нишами. Итог везде один, и давайте назы-



вать его правильно: ожидание прибыли. К этому стремятся все бизнесы.

Есть, конечно, территориальные и ментальные отличия. Например, в России мы очень общительны, у нас достаточно низкая дисциплина, любим спорить — это наша специфика. В Европе — свой подход, в Азии — свой. Но законы управления везде одинаковые: без шероховатостей и нюансов, всё сводится к одному. Везде работают люди, везде есть клиенты, продукт, обмен времени сотрудников на деньги. Всё одно и то же: ожидания, мотивация, проблемы, страхи, конфликты. Просто где-то вопросы решаются жестче, где-то мягче. Например, в Индии — четкая социальная вертикаль. У нас так не получится: мы более демократичны, сотрудники могут обидеться.

О предпринимателях и бизнесменах

— Для бизнеса деньги — как воздух, особенно если это капиталоемкий бизнес. Но есть и менее затратные сферы, например, бизнес-услуги. При этом я часто воспринимаю бизнес иначе. Есть люди, которые прежде всего создают и творят — это предприниматели. Им не всегда нужны деньги. Они хотят увидеть, что можно изменить, а финансы требуются уже для реализации. Другие работают по иной модели: они не генерируют идеи, а изучают, копируют успешное и, вложив средства, получают результат.

Именно поэтому я разделяю людей на предпринимателей и бизнесменов. Предприниматель для меня — «поцелованный

богом»: он видит несовершенство мира и создает то, что его меняет. Бизнесмен же анализирует предпринимательские эксперименты, оценивает потенциал идей, избегает пионерских ошибок, берет и эффективно масштабирует успешное.

В этом нет ничего плохого: одни без других не смогут. Кто-то должен масштабировать успешные проекты (этим занимается бизнес), а кто-то должен создавать новое (это предпринимательская стезя). При этом бизнесу можно научиться, а предпринимательство — это дар.

«ОРГАНИЗМ ЧЕЛОВЕКА — СЛОЖНАЯ СИСТЕМА, А БИЗНЕС НА ПОРЯДОК ПРОЩЕ, ПОТОМУ ЧТО ОН СОСТОИТ ИЗ ЧЕТКИХ СЛОЕВ».

О типовом портрете предпринимателя

— Его можно узнать на улице. У предпринимателя характерный визуал — это реактивный человек. Он с разогнанным речевым аппаратом, часами способен разговаривать про свой продукт, свою идею, про ту проблематику, которую увидел. Это человек, который начинает в хорошем смысле слова этим болеть.

Дальше у него могут быть два пути. Он способен остановиться в генерации своей идеи, которую считает великой, и начать ее реализовывать. Либо ему нужен тот, кто поможет ее воплотить. Сам по себе предприниматель — он иногда не доделывает. Он хороший начинатель. Попробовал: если получилось — может доделать, усовершенствуя, если не получилось — иногда нет времени переделывать, и он лучше что-то сгенерирует новое.

А бизнесмен — он другой. Это работа меркантильная, через выгоду, через аккуратный расчет. «Я выбрал, я проинвестировал, у меня не получилось — я доделаю, потому что мне нужно вернуть инвестиции». Предприниматель не всегда богатый, но условно самодостаточный, потому что ему нужно просто вдохновение.

О рисках смешения бизнеса и предпринимательства

— Это опасно, потому что бизнес — это система, это цифры, отчеты, аналитика, поиск оптимальных решений. Это душно. И как только ты начинаешь «душнить» всё то, что великое, всё, что творчество, — оно гаснет.

О стереотипе «прибыль превыше всего»

— Всё зависит от собственника. На практике собственник может ставить перед собой гораздо более высокие цели, чем просто деньги. Например, восстановление храма, строительство парка или развитие спорта, но для реализации его цели нужно создать эффективный бизнес. Яркий пример — Сергей Галицкий: создав академию, футбольный клуб и преобразовав город парком, он привел команду к чемпионству. Его великая цель очевидна — она служит обществу, но достигнута благодаря бизнесу. Ведь бизнес — это инструмент, который обеспечивает ресурсы для воплощения мечты.

Однако, если рассматривать процессы внутри объективно, они измеряются финансовыми показателями. А дальнейшее распределение прибыли — это решение собственника: направить средства на общее благо, науку, личные проекты или что-то иное. Но если мы говорим о бизнесе как о системе, то его основа — всё же прибыль.

О стереотипе «клиент всегда прав»

— Клиент — ключевая фигура в бизнесе, на которую мы не можем влиять, если не являемся монополией. Если у меня нет альтернативы услуге, то я прав, потому что я монополен. Если же я нахожусь на высококонкурентном рынке и не управляю клиентом, значит, его голос и мнение для меня крайне важны. В этом случае именно клиент определяет успех компании: он может сделать бизнес великим, создать из торговой компании бренд или похоронить, разрушить его репутацию. Сегодня работает не агрессивный продающий маркетинг по принципу «я, я — купи!» (это уже надоело), а репутационный. Уже недостаточно

просто рассказывать о себе – важно, что говорят клиенты. Как они отзываются в соцсетях? Что пишут на сайтах с отзывами? Это теперь решающий фактор.

Клиент прав, и его нужно слышать. Он – ключевое звено в создании продукта, его улучшении и развитии сервиса. Без клиента бизнес невозможен.

О вау-эффекте и недохваленных

– Мы все абсолютно одинаковые: с одной стороны – бизнес, с другой – клиенты. Все мы рассматриваем отношения друг с другом через пресловутый вау-эффект. Когда я принимаю решение потратить деньги, у меня есть ожидание: получив услугу или продукт, я вступлю во внутренний диалог с самим собой.

Как производитель я должен осознать: если клиент оценил продукт как «удовлетворительно» или «неудовлетворительно», он становится моим антиагентом – он будет подрывать мою репутацию в своих кругах. Если оценка «хорошо», клиент получил ожидаемый результат за свои деньги, но эмоций не возникло. Нейтральная позиция.

А вот если происходит тот самый вау-эффект, тогда возникает то, чего так не хватает в бизнесе – позитивные эмоции. Сейчас мы слишком много ругаем друг друга. У меня такое впечатление, что многих всю жизнь учили ругать и забыли научить хвалить. А даже скудная похвала даёт бизнесу новое дыхание: «Клиент мной доволен. Клиент меня рекомендует» – это абсолютный кайф, драйв, который вдохновляет! Проанализи-

«У МЕНЯ ТАКОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ, ЧТО МНОГИХ ВСЮ ЖИЗНЬ УЧИЛИ РУГАТЬ И ЗАБЫЛИ НАУЧИТЬ ХВАЛИТЬ. А ДАЖЕ СКУДНАЯ ПОХВАЛА ДАЁТ БИЗНЕСУ НОВОЕ ДЫХАНИЕ».

руйте: что вызывает улыбку? К примеру, солнечная погода после долгих дождей. Но всегда вызывает улыбку и радует наше «эго», когда нас хвалят. Неважно, как. Не бывает людей, которых перехвалили. Бывают недохваленные, заруганные, а перехваленных лично я ни разу не видел.

О бизнесе на хайпе

– Многое в жизни иррационально. Для меня, к примеру, очень интересна история взлёта Надежды Кадышевой. С ней произошло то, что является коротким циклом (дай Бог всем длинного), но он называется модным. Казалось бы, это не должно было сработать, но произошло то, к чему мы иногда относимся скептически: определённая аудитория полюбила определённого человека. Достаточно посмотреть тренды в соцсетях, чтобы увидеть, как ее песни «перепели» социальные сети и попали в целевую аудиторию.

Цикл моды длится от одного дня до нескольких лет. Но что считается модным? Только клиент через свой вау-эффект делает нас и модными, и узнаваемыми, и превращает торговые марки в бренды.

Не всё можно систематизировать, особенно это. Как ни занимайся математикой, клиентом управлять не получится. Можно управлять себестоимостью, наймом, расчетами, перераспределением ресурсов, но не клиентом».

О бирюзовом управлении

– Эволюционно бирюзовые организации возможны. Возможно, есть тестовые модели (такие гипотезы точно существуют). Не сомневаюсь, что мы к этому придем, но существуют нюансы.

Любая организация, движущаяся к результату, требует либо внутренней мотивации (принятие целей всеми и высокая самодисциплина), либо внешнего «толкателя» – контроля. Без мотивации и без контроля результата не будет. Контроль – это стимуляция. И мы видим: либо работает мотивация, либо стимуляция.

Современная молодежь, которая эмоциональна, умеет быстро обижаться, иногда даже не хочет дослушать, – заставляет систему управления меняться. Теперь руководителю нужно быть больше наставником, разъяснителем, психологом. Раньше можно было повысить голос, сделать «ата-та». Еще 15 лет назад это работало, сейчас – нет. Сегодня ты должен вступать в сотрудничество.

Выигрывает не тот, кто громко кричит, а кто смог подобрать людей под свой стиль управления, вовлечь их, создать правильную систему планирования, контроля, мотивации и без стресса начать двигаться вперед. Выигрывает не тот, кто дешевле купил (потому что это становится всё сложнее), а тот, кто меньше потратил времени на создание продукта. Это значит, что меньше переделывал. То есть – четкие коммуникации, правильный подбор команды, грамотная постановка задач и мотивация.

О господдержке

– Бизнес бизнесу рознь. Есть крупный капиталоемкий бизнес. Есть бизнес, который можно отнести к стратегическому сектору, чтобы он оставался в руках наших резидентов, и он, конечно, требует господдержки, потому что это, в том числе, вопрос безопасности страны. Есть бизнес, который может обойтись меньшим объемом капитала, работая эффективно. И здесь слово «господдержка» уже возникает со знаком вопроса. О какой поддержке идет речь? Субсидии – одна история, льготный кредит – другая, льготные налоговые ставки – третья. Важно понимать, какая именно поддержка нужна и зачем. Бизнес по своей природе самодостаточен, и государство как распределитель субсидий или поддержки определяет – нужно это ему или нет. Давайте оставим это право по приоритетам выбирать государству, потому что оно тоже партнер и клиент бизнеса.

О Кирове

– Киров прекрасен. Это город с историей. Его ценность в людях, которые здесь рождены, живут, знают и любят свой город. Такой человек никогда не навредит ему, не позволит себе разрушать или портить то, что создано поколениями. Киров как часть большой страны – со своим характером, историей, прекрасными людьми и высоким гостеприимством».

Подготовила Юлия Усинская. Фото: Яна Буликашкина.

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

ДИАЛОГ С ФОНДОМ КАПРЕМОНТА



Сроки капремонта – главный вопрос жителей. Как их можно изменить и кто принимает решение? Об этом и обратной связи с собственниками жилья «БН» рассказал врио гендиректора НКО «Фонд капитального ремонта Кировской области» Лаврентий Ситников.

– **Какие обращения жителей поступают в Фонд наиболее часто?**

– Чаще всего жители интересуются сроками проведения капитального ремонта в их домах и уточняют возможность переноса работ на более ранний срок. Кроме того, поступают жалобы на работу подрядных организаций или качество выполненных работ. Все обращения рассматриваются, а заявители получают ответы по всем поданным вопросам.

– **Какие существуют каналы коммуникации с собственниками жилья?**

– Для взаимодействия с собственниками жилья мы используем несколько каналов. Одним из инструментов коммуникации является наша официальная страница в социальной сети «ВКонтакте». Также собственники могут записаться на личный прием к руководству НКО «Фонд капитального ремонта» для обсуждения вопросов, связанных с проведением капремонта.

Дополнительно вся необходимая информация, включая нормативно-правовые акты, графики проведения работ и ответы на часто задаваемые вопросы, размещена на нашем официальном сайте (<https://fkr43.ru>). Через сайт также можно уточнить сроки капремонта конкретного многоквартирного дома (МКД), ознакомиться с перечнем выполненных работ и заключенных договоров.

– **Могут ли собственники повлиять на сроки и объем капремонта в своем доме?**

– Да, безусловно. Взять тот же перенос установленного срока капитального ремонта дома. Он может быть перенесен на более ранний период – если подтверждена необходимость проведения работ раньше,

чем предусмотрено региональной программой, и есть достаточный объем средств в Фонде, сформированном за счет взносов собственников помещений в МКД, либо если жильцы принимают решение о дополнительных взносах.

Кроме того, жильцы в любое время могут принять решение о проведении капитального ремонта и выполнить отдельные работы без использования бюджетных средств и средств Фонда. В этом случае затраты засчитываются в счет будущих взносов в пределах установленной предельной стоимости.

Если средства Фонда капремонта аккумулируются на специальном счете дома, собственники могут самостоятельно определять сроки и объем работ, распоряжаясь этими средствами по решению общего собрания.

Наконец, срок капремонта может быть перенесен на более поздний период, если общее собрание собственников примет такое решение при условии, что необходимость в проведении работ в предусмотренный областной программой срок отсутствует.

– **Какие меры предпринимает Фонд для обеспечения прозрачности использования взносов собственников?**

– Фонд ведет системную информационно-разъяснительную работу с собственниками, чтобы обеспечить полную прозрачность расходования средств. Средства, поступающие на счет Фонда в качестве взносов на капитальный ремонт, имеют строго целевое назначение и не могут быть направлены на операционные нужды организации. Они используются исключительно для финансирования капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах Кировской области.



Перестаньте быть скучными! Ваши сотрудники заслужили настоящий взрыв эмоций!

Ваши сотрудники заслуживают НАСТОЯЩЕГО драйва? А вы все еще раздаете одинаковые коробки конфет? Сертификаты в «пылесосы»? Билеты на опять-в-кино? Думаете, это их зажигает?

СТОП. ТОЧКА. Пора взорвать рутину и устроить эмоциональный спецназ!

Замания – это не просто «детский парк». Это оружие массового поражения скуки! Это ВЗРЫВ ЭМОЦИЙ, который перезагрузит вашу команду до состояния «Вау!».

Представьте:

- ваш всегда такой серьезный бухгалтер Сергей Иванович вдруг визжит от восторга на тролле,
- стеснительная Машенька из отдела кадров лихо штурмует многоуровневый лабиринт,
- а ваш замдиректора Алексей Петрович впервые за 10 лет отпускает галстук и хохочет, как ребенок.

Это не фантастика. Это Замания!

Что будет, когда вы возьмете трубку?

- Ваши сотрудники забудут слово «скучно» (и все, что с ним рифмуется).

- Ваш HR станет героем дня, а не мастером тестов.

- Вас будут узнавать как того самого директора, который устраивает ЛЕГЕНДАРНЫЕ тусовки!

«Но у нас же серьезная компания!»

Серьезность? Отлично! Компании, которые не экономят на эмоциях, уже: Арендуют ВСЕ парк для дня с семьей! Заказывают адреналиновые выезды на свои территории!

Дарят эмоции (сертификаты в Заманию) вместо премий – и собирают восторги пачками!

«А вдруг не успеем?»

Лето в самом разгаре! И пока вы читаете этот текст - кто-то уже набирает наш номер!

Закрепили лучшие даты!
Схватили максимум скидок!
Провели ТРИ мега-заряда!

И их команды уже пишут посты о крутейшем работодателе! А ваши? Эээ...

«Ладно, мы подумаем...»

НЕТ! Не думать – ДЕЙСТВОВАТЬ! Берите телефон. Сейчас же. Набирайте: 8 (8332) 711-503. И говорите: "Дайте нам самый БЕЗУМНЫЙ корпоратив в истории завода/офиса/конторы!"

А мы вам: «Заезжайте завтра. Покажем, как это делают профи!»

📍 г. Киров, ул. Воровского, 135 (ТРЦ «Глобус»)
📞 vk.com/zamania_kirov
☎ 8 (8332) 711-503

P.S. Не дайте конкурентам увести ваших звезд просто потому, что они инвестируют в драйв! Жестко? Зато чистая правда. Ваш ход: Звонок или статус - кво?

P.P.S. Да, мы бесстыжие фанаты эмоций. И мы знаем, как сделать ваш бренд магнитом для талантов.

А теперь подробнее о том, почему Замания – это хорошая инвестиция в ваш персонал:

1. 2000 квадратных метров чистого адреналина – от батутов до лабиринтов.
2. Свой штат сотрудников из профессиональных аниматоров с профильным образованием, которые знают, как развеселить даже самого угрюмого сотрудника.
3. Своя костюмерная.
4. Безопасность – все аттракционы сертифицированы, за детьми следят.
5. Гибкие условия – можно заказать как отдельные билеты, так и полный пакет «под ключ».
6. Семейный ресторан с посадкой на 300 персон и банкетные комнаты, которые можно бронировать, чтобы взрослые могли расслабиться за вкусной едой, пока дети носятся по парку.

Специальное предложение для компаний, которые дочитали до этого места:

- бесплатная консультация по организации мероприятия,
- дополнительная скидка 15% на первый заказ.

Так что хватит читать – пора действовать! Ваши сотрудники ждут не дожудтся, когда вы наконец станете тем самым крутым работодателем, о котором все мечтают!

ООО «Движение-Консалтинг». 610048, Кировская обл., г. Киров, ул. Воровского, 135. ОГРН 1124312001450. *Замания

