



НЕДВИЖИМОСТЬ

Здравый
смысл раскачал
рынок

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

К чему
приведёт забота
о бизнесе

БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЕ

Куда
отправиться
за знаниями

ЮРИЙ ЗАХАРОВ,
генеральный директор
ГК «Железно»



#8

(287) | август 2023

ЮРИЙ ЗАХАРОВ:

«СОЗДАЁМ ГОРОДА БУДУЩЕГО» с. 6

Косвенник из Duplex

элгисс.рф

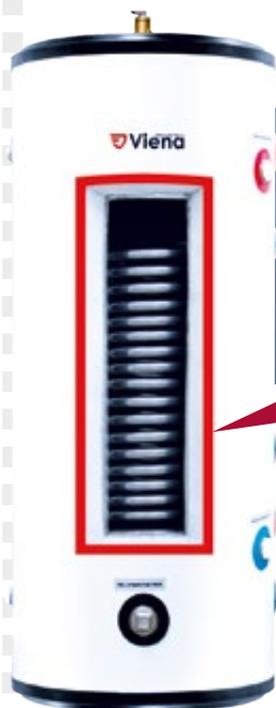
РАСШИРЕННАЯ
СЕМЬ 7 ЛЕТ
ГАРАНТИЯ

Несущая тепло
Vienna

ООО «Сантех-заказ» расширяет линейку своего бренда **Vienna** новыми бойлерами косвенного нагрева с боковым и верхним подключением к котлу, учитывая всё многообразие ресурсов покупателей.

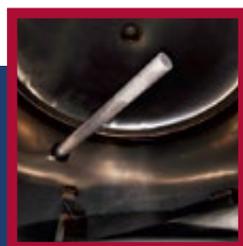
К основным достоинствам данных бойлеров можно отнести:

- использование редкой для России нержавеющей стали **Duplex 2205** при производстве бойлера, что даёт возможность надёжной работы более 20 лет;
- змеевик выполнен из тонкостенной кислотостойкой нержавеющей стали **SUS316L**, что обеспечивает прекрасную теплопередачу как в накопительном режиме, так и в проточном;
- разнообразие модельного ряда: **напольные с боковым и верхним подключением** от 100 до 500 литров, **настенные, вертикального и горизонтального крепления**;
- возможность подключения электрического ТЭНа;
- возможность использования бойлеров в сложных гидравлических схемах с **современными контроллерами «умного дома»**.



Бойлер косвенного нагрева с боковым подключением

WT D200



Магнийный анод для дополнительной защиты от коррозии



Змеевик из нержавеющей стали SUS316L

DUPLEX
НЕРЖАВЕЮЩАЯ СТАЛЬ



Бойлер косвенного нагрева с верхним подключением

WT D C150

Возвращаемся из отпусков, коллеги! Впереди много дел, мероприятий и направлений для работы.

В сентябре, например, будем работать над налогами: ставки УСН, рост кадастровой стоимости имущества, льготы по инвестпроектам и т.д. Задача — добиться учёта интересов бизнеса при принятии решений по бюджету.

11 октября презентуем область в Торгово-промышленной палате РФ. Мы постепенно учимся и сами ценить свой родной Вятский край, его бизнес-потенциал и промышленный ресурс и начинаем гордиться им, представляя на больших форумах.

...

Ну вот, только начал набрасывать планы на деловой сезон, но в моей небольшой колонке не размахнёшься, увы... А ещё столько важных тем: кадровые проблемы, «Торговая марка года», внешнеэкономическая деятельность и т.д. Обо всём и на нескольких полосах не напишешь. Поэтому приглашаю — вступайте в палату и будете не только в курсе всех тем и мероприятий, но и сможете во всех принять участие сами.

**президент Вятской торгово-промышленной палаты
Андрей Усенко**



Вступайте
в палату:



— ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ: —

6 Юрий Захаров: «Создаём города будущего»

Компания «Железно» уверенно заходит в мегаполисы России, чтобы строить «умные» жилые комплексы и делать людей счастливыми. Какова цена вопроса?

19 Баланс не вечен

Руководитель комитета по аналитике Российской гильдии риэлторов Эльвира Епишина — о тенденциях на рынке недвижимости и о том, что будет с ценами на жильё.

23 Закон по УСН требует доработки

Кировские предприниматели с оптимизмом встретили новость о сохранении ранее принятых ставок УСН. Но, как показало время, закон требует доработки.

27 Предлагаем качественное бизнес-обучение

Учебно-деловой центр Вятской ТПП помогает решать бизнес-задачи различной сложности. Рассказываем подробно.

28 «Мы открыты к диалогу с деловым сообществом»

Глава УФНС по Кировской области Василий Сметанин — о переменах в работе ведомства, новых налоговых режимах и о готовящемся едином реестре населения.

34 Бизнес бьёт тревогу

С 2024 года должны вступить в силу изменения в методику расчёта ставок аренды лесных участков. Эта новость вызвала острую реакцию со стороны представителей ЛПК.

M № 8 (287) АВГУСТ, 2023

Деловой журнал «Меркурий».

Издаётся с февраля 1998 года. 16+

Учредитель, издатель – Вятская ТПП.

Журнал зарегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций по Кировской области 04.06.09. Свидетельство ПИ №ТУ 43-112. Рекламно-информационное издание Вятской ТПП.

Заказ № 2157, тираж 3000 экземпляров.

Тираж подтверждён ООО «Центр управленческих консультаций «Вятка-Академаудит».

Подписано в печать 23.08.2023. Дата выхода в свет 28.08.2023.

Отпечатано в полном соответствии с предоставленными материалами в ООО «Кировская областная типография», Ленина, 2В. Распространяется бесплатно.

За достоверность, стиль и предоставленные фото ответственность несёт рекламодатель. Мнение авторов статей может не совпадать с мнением редакции.

Перепечатка и использование материалов без разрешения редакции запрещены. При использовании материалов ссылка на журнал обязательна. Все рекламируемые товары сертифицированы.

Адрес учредителя, издателя: Россия, 610004, г. Киров, ул. Профсоюзная, 4/9. Тел.: 8 (8332) 32-55-55, www.vccci.ru.

Адрес редакции: 610004, г. Киров, ул. Профсоюзная, 4/9.

Единый тел. 32-55-55 (доб. 225, 227 – рекламный отдел, доб. 223, 224 – редакция), e-mail: mercury@vccci.ru.

Над номером работали:

главный редактор Ольга Валерьевна Гиляева, выпускающий редактор Ирина Вепрева, коммерческий директор Ольга Анисина, менеджер по продажам Елена Быкова, верстка и дизайн — Евгений Прокопович, фото обложки — Елена Червякова.

ПРОЕКТ «ПОБАЛУШКИ» СТАЛ ПОБЕДИТЕЛЕМ



В центре: Инна Вылегжанина.

Фото предоставлено центром «Познание»

ИННА ВЫЛЕГЖАНИНА,
директор центра «Познание»,
создатель бренда «ПоБалушки»:

— Проект «ПоБалушки» центра «Познание» стал победителем премии «Бизнес-событие июня 2023 года» Вятской ТПП. Событие — участие в московской международной книжной выставке-ярмарке. Благодарю за помощь в реализации проекта «ПоБалушки» директора издательства «О-Краткое» Евгения Дрогова и художника-дизайнера Татьяну Коршунову.

Игрушки «ПоБалушки», создаваемые в Кирове, поселились во многих домах по всей России. Чудесный подарок из Вятки — это сундучок с деревянными игрушками для детской ладошки, с красивой куклой, которую не хочется выпускать из рук, с интересной методикой совместной игры взрослых и детей. Увлечённо играя «ПоБалушками», ребята, их родители, бабушки и дедушки переживают общие моменты счастья и вдохновения. Купить заветный сундучок несложно, например, на Озоне.

Мы гордимся тем, что центр «Познание» выбирают руководители Кировских предприятий для своих детей. Это неслучайно: мы воспитываем детей-созидателей, развиваем различные виды мышления и формируем цифровые навыки для будущей профессии. В настоящее время в центре стартовал приём детей на новый учебный год на обновлённые курсы по робототехнике, программированию и ИТ-технологиям.



ПОЗДРАВЛЯЕМ!

24 августа отмечает юбилейный день рождения **председатель совета директоров ОАО «Производственный холдинг «Здрава» Владимир Савиных**. Партнёры по бизнесу, члены Вятской ТПП, коллектив «Здрaвы» подготовили для юбиляра множество тёплых слов и подарков.

Владимир Савиных пришёл работать на Кировский маргаринный завод главным энергетиком в 1977 году, а в 1986-м был назначен директором предприятия, позднее ставшего производственным холдингом «Здрава». Во многом благодаря бесценному на протяжении 37 лет руководству холдинга достиг тех высот, которыми гордится сегодня не только коллектив предприятия, но и вся Кировская область. «Здрава» — это современные технологии, европейское оборудование, контроль качества. Сохраняя и создавая добрые традиции, компания производит вкусные продукты питания стабильно высокого качества в соответствии с требованиями безопасности и ГОСТ.

Вятская ТПП и журнал «Меркурий» поздравляют Владимира Васильевича с юбилеем. Желаем чувствовать себя счастливым человеком того самого возраста, в котором можно детям и внукам дать ценный совет; в котором можно не бояться совершить ошибку; в котором есть чем гордиться и о ком вспомнить; в котором хочется радоваться каждому дню! Здоровья, достатка и крепкой любви семьи!

HR UP
СОБЫТИЕ

ФОРУМ HR UP

HR-событие с результативными практиками

14-15 сентября
г. Киров

300+ участников
18 спикеров
2 площадки
12 практико-ориентированных кейсов



КИРОВСКАЯ ОБЛАСТЬ ВОШЛА В ТОП-10 СУБЪЕКТОВ РФ ПО УРОВНЮ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ

Региональный показатель деловой активности бизнеса Кировской области во втором квартале 2023 года достиг 55,4 пункта, превысив средний показатель по России. Такие выводы позволило сделать очередное исследование, проведенное Промсвязьбанком и общественной организацией «Опора России».

Индекс деловой активности в апреле—июне 2023 года стал для Кировской области рекордным за всё время наблюдения. Регион вошёл в ТОП-10 российских субъектов, заняв 8 место по стране.

ОСНОВНЫМ ДРАЙВЕРОМ РОСТА СТАЛИ ВЫСОКАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ И ОПТИМИСТИЧНЫЕ ОЖИДАНИЯ БИЗНЕСА ПО ВЫРУЧКЕ И НАЙМУ.

19% предпринимателей сообщили об увеличении выручки за прошедшие месяцы, что позволило сделать вывод о росте продаж. Доля сокративших продажи оказалась ниже, чем в 2022 году, и составила 42%. Показатель ожидаемого сбыта в третьем квартале 2023 года планируется значительно выше среднего российского показателя за счёт того, что 38% предпринимателей надеются на дальнейшее увеличение продаж.

Новые кредиты смогли получить 14% компаний благодаря повышению доступности финансирования в регионе. У 13% респондентов уже есть действующие кредиты, а доля предпринимателей, не сумевших получить кредит, снизилась.

По компоненте исследования «Инвестиции» наш регион опережает общероссийский показатель: 16% кировских предпринимателей во втором квартале 2023 года расширили свой бизнес.

БОГАТЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА ПРЕЗЕНТУЮТ В ТПП РОССИИ

11 октября в ТПП РФ пройдёт презентация Кировской области. На ней представят богатый экономический, промышленный и туристический потенциал региона. За основу взята тема празднования 650-летия города Кирова.

В Вятской ТПП подчёркивают, что презентация — хорошая возможность продвижения на федеральном уровне предприятий — лидеров экономики и региона в целом. Ожидается участие в мероприятии президента ТПП РФ Сергея Катырина и губернатора Кировской области Александра Соколова.

Участников и гостей ждут:

- выставочная экспозиция ведущих предприятий Кировской области,
- презентация социально-экономического потенциала региона,
- тематические встречи с участием представителей органов власти и бизнес-сообщества региона,
- B2B-переговоры.

«БЕЛКА-ФАВОРИТ» — УЧАСТНИК НАЦПРОЕКТА «ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА»

В преддверии Дня работников леса и лесоперерабатывающей промышленности генеральный директор спичечной фабрики «Белка-фаворит» Андрей Копысов поздравил работников и ветеранов отрасли с профессиональным праздником.

АНДРЕЙ КОПЫСОВ,
генеральный директор спичечной фабрики «Белка-фаворит»:



— «Белка-фаворит» занимается производством и реализацией спичек с 1909 года. Пройден большой путь от кустарного производства до современного предприятия, оснащённого импортной техникой шведской фирмы «ARENCO», позволяющей выпускать высококачественную продукцию на уровне мировых стандартов. Мы совершенствуемся, расширяя ассортимент выпускаемой продукции, удовлетворяющей самого взыскательного покупателя. В настоящее время фабрика производит спички зажигательные, сувенирные, для газовых плит, каминные, охотничьи, для туристов, спички специального назначения, сигарные, спички-книжки, сухое горючее. С марта 2022 года предприятие участвует в нацпроекте «Производительность труда»

Самое ценное, что есть у фабрики, — это люди. Накануне профессионального праздника поздравляю всех коллег и ветеранов лесопромышленного комплекса, деревообрабатывающей промышленности. Вы специалисты высокой квалификации, преданные своему делу и честно исполняющие свой профессиональный долг перед людьми и природой. Пусть работа приносит не только пользу, но и моральное, материальное удовлетворение. Бодрости духа и новых свершений!

СПАСИБО ЗА СОЗИДАТЕЛЬНЫЙ ТРУД!



Фото: Антон Пенегов

13 августа в России — День строителя. Строительная отрасль является ключевой составляющей развития экономики, роста деловой активности, повышения качества жизни населения страны. В наши дни строители — это ещё и те, кто находится на передовой, создавая будущее своей страны и помогая восстанавливать жизнь в странах, разрушенных конфликтами. Проектировщики зданий, изыскатели, архитекторы, монтажники, каменщики, конструкторы демонстрируют лучшие результаты работы даже в условиях, когда перед страной стоят непростые политические, экономические, социальные вызовы. Высокое мастерство и профессионализм кировских строителей, их огромный производственный и интеллектуальный потенциал позволяют выполнять сложные задачи, которые ставят перед стройкомплексом региона руководство области и кировчане.

Журнал «Меркурий» присоединяется к поздравлениям и желает всем, кто вкладывает свои силы, знания и душу в благородное строительное дело, крепкого здоровья, счастья и благополучия! Пусть воплощаются в жизнь самые смелые проекты!

ВЛАДИМИР СМИРНОВ,
генеральный директор группы компаний
«Кировводпроект»:



— Строители — прежде всего созидатели. Благодаря работающим в этой отрасли профессионалам растут и развиваются города, сёла, посёлки, деревни. Хочется, чтобы государство оказывало ещё большую поддержку отрасли, являющейся драйвером роста экономики страны и влияющей на множество смежных отраслей. Перед кировскими строителями стоит много задач по возведению жилья и социальной инфраструктуры. Мы не боимся трудностей, искренне радуемся, наблюдая, как в результате нашей работы преображаются родной город, Кировская область. Желаю коллегам новых профессиональных высот, благополучия, крепкого здоровья, а также успешных и интересных проектов и реализации всех поставленных задач!

ЮРИЙ ЗАХАРОВ,
генеральный директор ООО Девелоперская компания
«Железно»:



— Строители — счастливые люди. Мы меняем мир, делаем его лучше, комфортнее для будущих поколений. От осознанности нашей миссии дух захватывает. Хочется пожелать, чтобы эта осознанность пришла к каждому, работающему в строительной отрасли, ко всем, и тогда жить в российских городах будет комфортно и интересно, а люди станут доброжелательными, благодарными и счастливыми. Будем едины в своём уверенном стремлении менять жизнь к лучшему. Пускай всех нас никогда не оставят вдохновение, стремление к новым высотам и самым смелым целям! Давайте все вместе строить города будущего, жить в гармонии и любви!

ДАНИИЛ ЛОЖЕНИЦЫН,

директор ООО «ЭнергоСтройСервис»:



— Всех строителей Кировской области хочу поздравить с наступающим профессиональным праздником — Днём строителя! Благодаря вашему трудолюбию и опыту растут и развиваются города, люди обретают уют и тепло своего дома. Время, власть, политическая ситуация, законы — всё меняется, но мы, строители, остаёмся и продолжаем строить. Поэтому я желаю

вам, коллеги, стойкости, твёрдости духа и оптимизма! Желаю быть сильными и едиными. Мы строили города, заводы, мосты, больницы и школы и будем строить, что бы ни случилось! Ведь строитель — это профессия созидания, направленная на прибавление и преумножение. Искренне благодарю вас за нелёгкий, благородный труд! Желаю вам новых строительных высот, профессиональных кадров, мощной материально-технической базы, надёжных партнёров и подрядчиков, сознательных и честных заказчиков, жизненного благополучия, большого человеческого счастья, мира и достатка вашим семьям!

КИРИЛЛ КУКЛИН,

президент СРО «Регион-Проект»:



— Все мы участники преобразования Кирова, городов и населённых пунктов Кировской области. Последние годы, благодаря труду предприятий строительной отрасли, наш город становится всё более красивым, комфортным и современным. Дороги, инфраструктурные объекты, объекты социального назначения, комфортная жилая среда формируют благоприятные условия

жизни современных кировчан и будущих поколений. На протяжении последних лет в Кировской области сложилась крепкая, профессиональная команда строителей, проектировщиков, архитекторов, инженеров и других специалистов отрасли. Наш труд — это всегда движение вперёд, ведь там, где активно идёт строительство, всегда есть развитие, есть перспективы. От лица сообщества проектировщиков области поздравляю всех нас с профессиональным праздником, желаю творческих успехов, реализации интересных проектов. Мира и добра вашим семьям!

ИВАН КРУТИХИН,

генеральный директор АО СЗ «Кировский ССК»:



— Поздравляю коллег с профессиональным праздником — Днём строителя! Этот праздник объединяет всех участников строительного рынка, своим ежедневным трудом способствующих развитию экономики страны, благополучию её жителей. Я рад осознавать, что профессия строителя, как и работа в этой сфере, почётна и уважаема. Благодаря строителям создаются условия для комфортной и благоустроенной

жизни людей, для успешной работы предприятий. От всей души желаю плодотворной деятельности, амбициозных проектов и их успешной реализации, профессиональных достижений, созидательной энергии и жизнеутверждающего оптимизма. Крепкого здоровья вам и вашим близким!

АНДРЕЙ ШАБАЛИН,

директор ЗАО «ВТК Энерго»:



— Невозможно перечислить всё, что рождается благодаря умению и таланту строителей. Работа строителя приносит огромную пользу каждому жителю Кировской области. Благодаря вашим усилиям с каждым годом

улучшается качество жизни кировчан. Позвольте поблагодарить всех работников строительного комплекса региона за профессионализм, ответственность и упорный труд. Стабильности и процветания, реализации масштабных проектов и надёжных партнёров!

АЛЕКСЕЙ МИРОНОВ,

генеральный директор ООО Спецзастройщик «КСМ»:



— Более 30 лет «Кировспецмонтаж», являясь одним из крупнейших застройщиков региона (ред. — доля компании от общего объёма ежегодно вводимого жилья, по данным сайта Наш.дом. РФ, составляет 33%), строит город,

в котором людям хочется жить. Приятно наблюдать, как огромное число кировчан становится счастливее благодаря современным красивым домам, функциональным больницам, уютным детским садам и школам. В канун профессионального праздника хочется искренне поблагодарить всех строителей за профессионализм, ответственность, за созидательную работу, в которой есть частичка души и таланта каждого. Желаю прочного жизненного фундамента, удачи, оптимизма и новых профессиональных достижений!

РОМАН ГОЛЫШЕВ,генеральный директор
ООО Специализированный застройщик
«Транс-Холдинг»:

— Поздравляю с нашим профессиональным праздником — Днём строителя! Профессия строителя — одна из самых важных, требующая полной самоотдачи и новых знаний. Наш созидательный труд воплощается в красоту

жилых комплексов и комфорт для жителей Кировской области. Желаю всем нам достижения намеченных целей и успехов. Пусть самые смелые идеи и яркие проекты воплотятся в жизнь! Доброго здоровья, благополучия, стабильности вам и вашим семьям!

ЮРИЙ ЗАХАРОВ: «СОЗДАЁМ ГОРОДА БУДУЩЕГО»

На фоне перемен в строительной отрасли федеральная девелоперская компания «Железно» форсирует темпы и уверенно заходит в мегаполисы России, чтобы строить «умные» жилые комплексы и делать людей счастливыми.

Какова цена вопроса? Об этом и о том, как изменилась жизнь команды за последний год, какие новые планы строит менеджмент, чем полезен научный подход к строительству счастья и как соблюдать баланс интересов бизнеса и потребителя, рассказал генеральный директор группы компаний «Железно» Юрий Захаров.

Юрий Захаров является CEO группы компаний «Железно». Девелопер строит жильё в пяти регионах и, по версии Единого реестра застройщиков, входит в ТОП-5 лучших застройщиков России по потребительским качествам жилья. Ежегодно ГК «Железно» и её проекты занимают лидирующие позиции в федеральных премиях, компания утверждает статус эксперта рынка девелопмента, непрерывно совершенствует продукт и разрабатывает новые технологии.

— Юрий Анатольевич, ещё несколько лет назад у кировских застройщиков были проблемы с получением разрешений на строительство. Не с этим ли связано то, что в последнее время «Железно» наращивает присутствие на рынках других регионов?

— С приходом нового руководства Кировской области ситуация стала меняться, и мы надеемся, что кризис в отрасли будет преодолен. Будем продолжать активно развивать жилую сре-



Фото: Елена Черякова

ду в Кирове и в ближайшее время порадуем жителей города новыми проектами. Успешный опыт строительства и высокое качество нашего продукта повлекли за собой развитие в масштабах страны. Мы выработали стратегию выхода на новые регионы. Сейчас «Железно» — застройщик пяти городов России. Это Киров, Ижевск, Ульяновск, Екатеринбург и Пермь. В четырёх из них мы активно строим, в Перми начали в августе 2023 года. Реализуем здесь большой проект — реновацию крупного промышленного района города. По сути, начинается новая история в жизни Перми. Мы гордимся, что причастны к ней. Для обеспечения деятельности создали управляющую компанию, которая помогает развивать проекты во всех регионах нашего присутствия по единым стандартам качества, с общими идеологиями и ценностями, а именно — делать наш мир лучше.

— С каким сегментом предпочитаете работать сегодня?

— В 90 процентах случаев работаем в сегменте «комфорт плюс». Исключением из правил стал дом премиум-класса «Булычёв» в Кирове. Это первый и пока единственный в России многоквартирный «умный» дом класса «А», что подтверждается единым реестром застройщиков РФ — главным федеральным классификатором жилья. Наше последнее достижение — в июле 2023 года на премии Urban Awards «Булычёв» победил в номинации «Лучший строящийся региональный жилой комплекс премиум-класса в России». Для нас это тоже большой повод для гордости, особенно если учесть, что «Булычёв» — масштабный эксперимент для нашей компании. Он вобрал в себя все наши знания и умения в области цифровых технологий.

— Почему вы решили построить «Булычёв» именно в Кирове?

— На самом деле этот дом не должен был появиться в Кирове. И, если бы мы занимались только бизнесом, он бы здесь не появился. Но мы хотели воплотить в жизнь проект там, где живём. И пошли самым сложным путём, потому что, когда ты идёшь по нему, ты развиваешься. По сути, мы замахнулись на класс жилья, который в России ещё никто никогда не делал. Так же, как более ста лет назад местный предприниматель Тихон Булычёв построил в городе уникальный «Красный замок», здание с грифонами на улице Ленина. В то время это был самый инновационный продукт в России — в доме действовали телефон, водяное отопление, баня, лифт. Да и с точки зрения дизайна это был шедевр. Мы решили спустя 100 лет построить подобный объект с использованием передовых технологий и вместе с тем увековечить личность выдающегося бизнесмена, назвав дом его именем. Так что «Булычёв» — это игра с историей сквозь века.

— Какие преимущества проекта считаете главными?

— Дом сочетает элегантность прошлого и инновационную функциональность сегодняшнего дня. Например, резиденты будут управлять с телефона не только общими функциями

дома — домофоном, шлагбаумом, просмотром видео с камер наблюдения, но и отдельными функциями своей квартиры — освещением, розетками, задавать режим отопления, получать уведомления от датчиков воды. В паркинг можно попасть на лифте с любого этажа, где есть места с зарядками для электромобилей. Это лишь небольшая часть того, что включает проект. Конечно, можно было построить дом попроще и продать квартиры в нём побыстрее. Но для нас «Булычёв» — это проект самовыражения, а для Кирова — яркая страница в истории строительства города. Масштаб инноваций уже удивил не только региональное, но и российское девелоперское сообщество. В ближайшее время «Булычёв» станет визитной карточкой «Железно». Уверен, что, когда мы сдадим дом, поток урбан-туров в Киров резко увеличится, — мы покажем, как технологии действуют внутри проекта. Часть применённых инноваций в будущем плавно перейдёт в более низкие по стоимости классы.

— Вы активно позиционируете себя как девелопер с научным подходом. Что он включает?

— Если кратко, это сумма знаний из области урбанистики, социальной психологии, градостроительных нормативов и многого другого, которые мы объединили одним вопросом: как создать жильё, идеально подходящее под задачу сделать человека счастливым. И сегодня твёрдо уверены, что делаем всё правильно, потому что реализуем наши проекты, опираясь на научный подход.

— Как дом может сделать человека счастливее с точки зрения науки?

— Есть, например, теория 15-минутного города. Для того, чтобы человек чувствовал себя комфортно внутри жилого комплекса, у него должны быть в шаговой доступности любые сервисы — социальные, развлекательные, коммерческие, образовательные. Таким образом минимизируются лишние передвижения, человек чаще гуляет, что делает его более счастливым, и не чувствует себя ущербным по отношению к жителям центра города, где все сервисы рядом.

Ещё одна концепция — это теория разбитых окон. Мы очень сильно зависим от внешних обстоятельств. В 1980-х годах за границей провели эксперимент с абонементами за проезд, выброшенными одними и теми же людьми, которые выходили из автобуса в одно и то же время на конкретной остановке. Оказалось, в зависимости от того, насколько чистая остановка, количество людей, выбросивших талончики, разное. Если она идеально чистая, всего 3 процента людей позволяют себе такую наглость. Если на ней уже есть несколько выброшенных талончиков, число вырастает до 30 процентов. А если остановка сильно замусорена, то примерно 70 процентов людей выбрасывают талончики. Стадный инстинкт срабатывает.

Вроде бы печально, но ситуацию можно перевернуть наоборот. Мы называем это теорией красивой среды. Должна быть

создана высокая эстетика пространства, в которое люди заезжают жить, а далее надо её регулярно поддерживать. Наша управляющая компания «Азбука быта» старается это делать — пытается поддерживать идеальное состояние газонов, максимально хорошо чистить дворы во время снегопадов и так далее. Люди привыкают к тому, что живут в хорошей среде, и уже не мусорят. Как говорят, чисто не там, где убирают, а там, где не мусорят.

своему бизнесу, остановили проект, заново делали генплан и немножко сжали дворы. Это характеризует наш подход, нашу миссию: «Мы с любовью и уважением к человеку создаём города будущего, меняем мир и жизнь людей к лучшему».

— Насколько вы попадаете в ожидания клиентов?

— Я скажу, что в 2022 году тот же «ZNAK» выиграл федеральную пре-

пришло написанное от руки письмо от одной пожилой жительницы Кирова. Она рассказала о том, как трудно жила в деревне, переехала в город и теперь счастлива жить в нашем жилищном комплексе «Ёлки-парк». И никогда в жизни не могла представить, что будет жить в таком комфорте. Письмо настолько трогательное, что слёзы наворачиваются на глаза. Такая обратная связь, конечно, даёт очень большой заряд энергии на то, чтобы делать и дальше людей счастливей.

— Вы показали письмо сотрудникам?

— Да, эту историю мы рассказали сотрудникам в нашем групповом чате. Она вызвала бурю позитивных эмоций. Мы написали этой замечательной женщине ответное тёплое письмо, а недавно съездили в гости — поздравили с днём рождения. Ей исполнилось 92 года. Это ещё и пример формирования общих ценностей внутри компании. Они уже стали нашей внутренней конституцией, с которой мы знакомим молодых сотрудников. Рутинная работа — это быт. А вопрос, зачем мы её делаем, — это смысл, это ценности, такие как уважение, доверие, развитие, ответственность, инновации. Это опора, благодаря которой принимать решения становится проще. Когда ты не знаешь, какое из двух—трёх решений принять, вспомни про ценности, и тебе сразу станет всё понятно. Когда у тебя нет ценностей, то жажда здесь и сейчас получить сиюминутную выгоду приведёт к тому, что компания станет медленно мигрировать в неправильную сторону.

— «Железно» фокусирует своё внимание на обучении и развитии сотрудников. Это помогает решать проблему дефицита кандидатов? Вообще он у вас есть?

— Действительно, сегодня работодатели испытывают кадровый голод. Профессионалов на рынке очень мало, поэтому мы сами создаём сильные команды, которые разделяют ценности компании и развиваются одновременно с ней. А для этого надо учиться, причём практически ежедневно. Не



Фото предоставлено ГК «Железно»

У нас также есть научное обоснование, почему мы строим среднеэтажное жильё. Дело в том, что у каждой группы животных — своё число стаи. У волков — 15 особей. Если их становится больше 15, то они делятся на две стаи. У обезьян число стаи — 50 особей. У человека как высшего биологического вида на нашей планете — 150—250 особей. Если мы делаем дворы большими, где в домах количество жителей превышает 500 человек, то число стаи не срабатывает. В результате люди не чувствуют общности. Поэтому мы делаем дома среднеэтажными, а дворы — небольшими. Из-за этого мы даже перепроектировали микрорайон «ZNAK» в Кирове. Наступили на горло

мию Urban Awards и стал лучшим региональным жилым комплексом комфорт-класса в России. Мы сами регулярно делаем замеры мнений клиентов — выясняем индекс удовлетворённости тем, как они живут, индекс рекомендаций нас другим. Сегодня они у нас одни из самых высоких в городах нашего присутствия. Это говорит о том, что мы оправдали ожидания клиентов и где-то даже превзошли их.

— Знаете ли вы клиентские истории? Как меняется их жизнь, когда они начинают жить в домах от «Железно»?

— Из последнего — очень трогательная история, которой мы очень дорожим. Мне как директору компании

занимаясь год, человек вовсе рискует утратить связь с реальностью. Поэтому одно из важных направлений нашей деятельности — это корпоративный университет. Мы систематизировали знания для каждой должности, каждой функции, которую выполняет девелоперская компания. Обучение осуществляется на ИТ-платформе, разработанной нашими сотрудниками, то есть, находясь в любом месте, любой человек может получить те знания, которые необходимы для работы в нашей компании. Мы готовы делиться знаниями вовне, для того, чтобы помогать развивать строительную отрасль. У нас есть много курсов по разным направлениям как для профессионального роста, так и для личностного. В ближайшее время у всех желающих появится возможность познакомиться с нашим корпоративным университетом.

Действующие сотрудники также проходят учебные курсы и читают книги. Для топ-менеджера — одна книга в месяц, для линейных сотрудников — одна в квартал. Потом каждый отчитывается по прочитанному — предлагаем идеи для внедрения. Я тоже, к слову, участвую в этом. Прохожу курсы, работаю на ИТ-платформе. За год у нас проверяется около тысячи предложений, треть их внедряется. Мы действительно потребляем очень много знаний и используем их внутри компании. Это поток инноваций, которые постоянно стучатся в дверь. Благодаря чему компания всё время в тонусе, всё время становится лучше.

— Что вам самому больше всего нравится в работе?

— Конечно, квинтэссенцией становятся такие, как я расказал, письма благодарных клиентов. Они подтверждают, что ты делаешь то, что нужно делать. Это, наверное, одно из самых больших удовольствий — помогать людям менять сценарии их жизни к лучшему. Понятно, что этот вклад может сделать только компания, люди, которые тоже удовлетворены жизнью, ощущают себя счастливыми. Поэтому мы очень стараемся, чтобы наши сотрудники испытывали радость от того, что работают у нас, получают удовлетворение от сделанного, интерес ко всему новому, который мы в них пробуждаем. У нас есть библиотека, места для отдыха, дополнительное медстрахование, корпоративный университет и ИТ-платформа. Это всё то, что помогает сотрудникам чувствовать себя на работе комфортно.

— Насколько эти возвышенные послы укладываются в бизнес-формулу успеха?

— Возможно, мы выглядим большими романтиками. Но это нормальная история для многих успешных российских компаний — стремиться сделать клиентов удовлетворёнными. Есть и рациональная составляющая: бизнес-процессы, распределение функций, система мотивации сотрудников, система планирования, работа с кадрами и так далее. Эта рациональная часть выстроена у нас хорошо, поэтому она не страдает от эмоциональной части. У нас практически всегда совпадают идея и результат, потому что мы не просто мечтаем — мы

воплощаем мечты в реальность. Из одних и тех же кирпичей можно сложить дом по-разному, если руководство занято высшей целью, а не простым зарабатыванием денег.

— Как в текущей ситуации выстраиваете отношения с партнёрами-подрядчиками? Каково их участие в себестоимости ваших проектов?

— Практически вся себестоимость строительства складывается из стоимости работ и материалов. Ключевые материалы покупаем на все проекты сразу, благодаря чему имеем большие скидки. С локальными подрядчиками стремимся выстраивать долгосрочные отношения. Есть те, с кем работаем почти 10 лет, и они из малого бизнеса выросли, стали крепким средним и продолжают расти. Мы даём им стабильный заказ, гарантии оплаты, в некоторых случаях учим, как организовать бизнес для того, чтобы хорошо зарабатывать. Поэтому умные, сообразительные подрядчики с нами работают и растут. Мы сами стараемся быть в авангарде, например, занялись разработкой цифровых продуктов. У нас сейчас 7 собственных ИТ-продуктов в продаже на рынке жилищного строительства. У застройщиков, например, востребован наш цифровой дворецкий «Мажордом». Благодаря ему можно очень быстро собрать проект с точки зрения его цифрового наполнения.

— А как работаете застройщикам с государством? Что хотелось бы поменять?

— Нам нужно иметь долгосрочную синхронизацию своих действий. Ситуация в отрасли развивается скачками: то резкое ускорение, то торможение. Это очень неудобно. Сейчас губернатор пытается синхронизировать работу властей и застройщиков. Если все планы осуществляются, то хотя бы добьёмся результатов, которые имели в 2014 году, — тогда мы строили в Кирове в три раза больше, чем сейчас. Как показывает практика, при правильном подходе, поддерживающем комплексное развитие территорий, люди сразу получают превосходное место для своей жизни. Я рад, что нам удалось подписать договоры по комплексному развитию территорий в Кирове и в Перми.

Сейчас это особенно важно — создавать условия для молодёжи. Потому что от того, насколько классно жить в городе, зависит то, сколько людей будет в нём жить, а это бюджет, налоги. Сегодня мы всем строительным сообществом меняем наш мир и подготавливаем его для будущих поколений. Поэтому было бы замечательно, если бы мы все вместе строили город будущего. Хочется пожелать, чтобы это понимание пришло ко всем — и к строителям, и к государственным людям, и тогда жить в российских городах будет комфортно, интересно, вкусно, и люди будут более счастливыми и доброжелательными.



+7 (8332) 555-888
 железно.рф





Кухни и интерьерные решения LITHIUM Разработано и произведено в Кирове

LITHIUM — синоним инноваций, и фирменный салон в Кирове не является исключением. Обновлённый шоурум способен произвести впечатление даже на самых взыскательных покупателей. Если хотите оснастить свою кухню, гардеробную и прачечную с наилучшим возможным стилем и качеством, шоурум LITHIUM — идеальное место для начала. Салон оснащён бытовой техникой премиум-класса, обладание которой только приумножит комфорт.

Приглашаем в шоурум LITHIUM — познакомьтесь с эталонным качеством, удостоверьтесь в превосходстве выбора.

Киров, Казанская, 77б

+7 (8332) 711 - 887

lithiumhome.ru



LITHIUM



СВЕЖИЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ

НОВЫЙ ПРОЕКТ ARCHIDEA В ИЖЕВСКЕ: ПОПУТНОГО ВЕТРА – В ВАШИ ПАРУСА

Одобрено жизнью. В российских городах набирают популярность нестандартные дворы, потому что они не только улучшают настроение людей и дарят радость, но и помогают застройщикам быстрее продавать квартиры, а управляющим компаниям облегчают наведение порядка на вверенных территориях.

«Алые паруса» — новый проект Кировской компании ArchIDEA, выполненный по заказу девелопера «Железно» в Ижевске. Он погружает жителей в известную историю великого романтика XX века Александра Грина и ещё раз доказывает, что чудеса нужно делать своими руками.

Чтобы воплотить идею в жизнь, сотрудники ArchIDEA превратили сложный ландшафт двора дома 4/2 по улице Архитектора Сергея Макарова в комфортное пространство для горожан.

ИЛЬЯ МУХЛЫНИН,
руководитель компании:



— Первое, что мы увидели, когда зашли на дворовую территорию, — это разноровневый ландшафт. Поэтому мгновенно возникла идея вос-

создать феерию «Алые паруса»: деревянную Каперна, где жила Ассоль, песчаный берег и море. И рассказать замечательную историю любви Ассоль и Грея.

От разработки концепции с учётом мнения жителей до изготовления и установки архитектурных форм — все этапы

компания взяла на себя, как и в других своих проектах под ключ. В результате прочные конструкции из качественных материалов стали настоящими декорациями из сказки. Плюс они функциональны и максимально безопасны для детей. Гарантийный срок обслуживания такого индивидуального дворового комплекса — 5 лет.

Ну а человеческая радость не имеет срока хранения. Поэтому возникает у жителей каждый раз при взгляде на алые паруса. Кстати, они из прочной ткани и легко наполняются ветром. Ветром перемен.

ArchIDEA оживляет пространство!



📍 Производство: с. Русское, ул. Коммуны, 90
 📍 Офис продаж: г. Киров, Северное кольцо, 54
 ☎ 8-800-550-99-30 🌐 archidea-group.ru



ВЛАДИМИР СМИРНОВ: «ДАВАЙТЕ СОЗДАДИМ ГОСКОМПАНИЮ»



Он, конечно, один из генералов Кировской стройки. Застал эпоху ударного капитального строительства СССР, пережил тяжелейшие экономические пертурбации 1990-х, а потом 2000-х. Сегодня открыто выступает с конструктивной критикой действий власти и убеждён, что жизнеобеспечивающую отрасль спасут грамотное планирование и бюджетные инвестиции.

Владимир Смирнов, генеральный директор группы компаний «Кировводпроект», председатель правления ассоциации «Союз строителей Кировской области», — о ситуации в строительной сфере региона. В 2023 году исполнилось 30 лет, как он у руля «Кировводпроект». По проектам компании в России построено много жилых домов, административных зданий, культурных и спортивных сооружений, школ, детских садов, инфраструктурных объектов. Кроме того, «Кировводпроект» участвовал в проектировании олимпийских объектов в Красной Поляне.

ОБЪЁМЫ СНИЗИЛИСЬ

Когда в 1990-х практически исчез госзаказ на строительство объектов мелиорации, водоснабжения и социальных объектов, наша компания, как и многие, переориентировалась на другие виды деятельности. Мы, например, стали одними из основателей земельного кадастра в регионе. Ну а в начале 2000-х годов вернулись к проектированию объектов. Создавали проекты для АО «Транснефть», АО «ЛУКОЙЛ», ГК «Олимпстрой». Сейчас работаем только в Кировской области — занимаемся проектированием и изысканиями под строительство зданий, инфраструктурных проектов. Причём выполняем практически все разделы проекта собственными силами и весьма успешно. Недавно сдали проект водовода в Ганино с положительным заключением госэкспертизы. До этого были проект ледового дворца и легкоатлетического комплекса в Вересниках, реконструкция водоснабжения в Омутнинске, Советске, Котельниче и другие объекты. Сегодня проектируем школу в Кирове. Объёмы работы есть, но они снизились по сравнению с прошлыми годами, поэтому и количество сотрудников компании сократилось с 200 до 70 человек.

СПАСАЕТ ИНДИВИДУАЛКА

Резко снизилась и численность работающих в строительных организациях в регионе: в 2018 году, по статистике, их было 16 тысяч, а в 2022 году — 9 тысяч. Ушли с рынка и многие известные в регионе строительные компании. В течение полутора лет была практически приостановлена выдача разрешений на

строительство многоэтажных жилых домов в г. Кирове. Но стройку легко остановить — трудно снова запустить. В 2023 году в Кировской области за 1 полугодие ввели в эксплуатацию только 60 тысяч квадратных метров многоквартирных домов, это всего лишь 21 процент от плана, который доведён области федеральным министерством строительства и ЖКХ. По прогнозам Дом.РФ, до конца года кировские застройщики сдадут ещё 105 тысяч метров многоквартирных домов. То есть план, вероятно, не выполним. Пока что отрасль спасает индивидуальное жилищное строительство, да и то потому, что начали активно газифицировать населённые пункты, и все, кто не сдавал дома в эксплуатацию, теперь оформляют их.

ПРОВЕДЁМ АНАЛИЗ

Отдельная наболевшая тема — строительство социальных и инфраструктурных объектов. Для них в соответствии с печально знаменитым 44-м законом о госзакупках предусмотрены конкурсные процедуры: выигрывает их и получает заказ тот, у кого ниже цена. Ясно же как божий день, что, если подрядчик сильно падает в цене, значит, он попытается или налоги не заплатить, или использовать бэушные либо совсем дешёвые и некачественные стройматериалы. И давайте посмотрим, кто эти подрядчики. Зачастую микропредприятия, в которых работают три человека и у которых строительство даже не основной вид деятельности. Как можно допускать к строительству школ тех, кто никогда их не строил?

Или возьмём срок выполнения заказа — полтора года. Ну невозможно запроектировать и построить за полтора года школу, потому что только госэкспертиза проекта длится несколько месяцев. Да, сейчас многие проектировщики делают изыскания, не выходя из кабинета. Взяли гугл-карту, нарисовали геологию участка, не выезжая на место и не делая скважин. Наглядный пример — в Кирове застройщик начал строить объект и только тогда выяснил, что на участке течёт подземная река. Почему это не увидели в процессе изысканий, и как проект проходил госэкспертизу?

Чаще всего такие истории заканчиваются расторжением контрактов или затягиванием сроков их исполнения. По итогам 2023 года мы как Союз строителей будем проводить анализ ситуации и представим результаты новому руководству области, федеральному правительству и в очередной раз скажем о необходимости отмены или кардинальных изменений 44-го закона. Подрядчик должен выбираться не по цене, а по опыту, квалификации кадров и компетенций в этой сфере!

Кроме того, чтобы развиваться, наращивать компетенции, инвестировать в новые технологии и оборудование, проектные и строительные организации, специализирующиеся на социальных и инфраструктурных объектах, должны иметь портфель заказов на несколько лет вперёд. Только тогда можно брать кредиты и вкладываться в новые технологии и кадры!

ЖИТЬ НЕ В ЧИСТОМ ПОЛЕ

С приходом новой команды во главе с губернатором Александром Валентиновичем Соколовым отмечу две положительные тенденции. Первая — с нами, строителями, регулярно встречаются, обсуждают проблемы и слышат нас. Наверное, застройщики поддерживают меня: с новым руководством региона у строителей складывается рабочее взаимопонимание. Вторая тенденция — приняты все возможные меры, чтобы разблокировать жилищное строительство. В частности, урегулированы вопросы по комплексному развитию территорий (КРТ). Все мы понимаем, что люди должны прийти жить не в чистое поле, поэтому строить лучше комплексно. С этой командой мы урегулировали набор объектов, которые застройщик строит на муниципальной земле за свой счёт: детский сад — на его средства, школу — на федеральные деньги и так далее. Думаю, что договоры КРТ внесут свой положительный вклад в увеличение строительства многоквартирных домов в Кирове. Но это будет не раньше 2025 года, потому что на выбранных площадках ещё надо провести изыскательские работы, запроектировать весь набор зданий в соответствии с договором, получить разрешение на строительство и только потом строить. А вот ситуация со строительством социальных и инфраструктурных объектов, не вошедших в КРТ, требует срочных мер по коренному изменению всего процесса от отбора площадок до выбора подрядчиков! Иначе история со срывом сроков и расторжения договоров подряда будет повторяться.

НА УДАЛЁНКУ ЗА 150 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ

Я не разделяю радужных прогнозов на ближайшее будущее строительства. В марте 2023 года правительство Кировской области презентовало его программу на пять лет. Мы как Союз строителей её внимательно посмотрели и сразу же передали свои замечания авторам. В числе главных вопросов: кто будет выполнять обозначенные в программе планы? В 2022 году всё строительство в Кировской области составило 40 миллиардов рублей. Судя по программе, объёмы будут ежегодно составлять 93 миллиарда рублей. То есть строить собираемся в два раза больше. При этом, я уже говорил, численность строительных организаций упала почти вдвое. Кто и как будет эти планы выполнять? Ответа по существу мы пока не получили.

На мой взгляд, строительную отрасль спасёт грамотная новость, в том числе в формировании технических кадров рабочего, среднего и высшего звена. Вы знаете, что в 2022 году в ВятГУ конкурс по профилю «Промышленное и гражданское строительство» (ПГС) составил 0,5 на бюджетное место? Не идут выпускники школ на технические специальности, потому что не уверены в знаниях. Нужно добавить в школах толковых учителей по физике, математике, химии, и нужно добавить как можно больше бюджетных мест в вузах по техническим специальностям. Ведь даже на зарплату 50–60 тысяч рублей сложно найти специалиста. Я сам в 2023 году ходил к выпускникам ПГС — их всего 45! Большинство уже зафрахтованы Росатомом и прочими структурами в мегаполисах. И зачастую им даже не надо уезжать из Кирова, чтобы работать в Москве или Питере. Их берут на удалёнку при зарплате 150 тысяч рублей.

ДАЙТЕ ИНСТРУМЕНТЫ

Нашу компанию выручает то, что у нас пока ещё есть грамотные специалисты и запасы оборотных средств, — своё здание сдаём в аренду и тратим вырученные деньги на проектирование, хотя это неправильно, потому что мы дотируем государство. Нет стимула для развития! Допустим, общество считает, что частные компании не должны зарабатывать на социальных заказах. Давайте создадим государственную компанию: государственный заказчик — государственный проектировщик — государственный строитель. Тогда планы строительства сразу выстраиваются, не такой острой становится проблема определения стоимости строительства социальных объектов, и отрасль начинает развиваться. Пора вспомнить положительный опыт Советского Союза. В Кировской области в последнюю пятилетку были введены в эксплуатацию 107 школ и сотни других социальных и производственных объектов! Тогда все строительные организации были государственными и работали по пятилетним планам. Просто необходимо принять политическое решение на уровне федеральных властей по выводу строительной отрасли из-под действия ФЗ-44 и разработать комплексную программу её развития, начиная со школы и до строительной площадки!

ПЕРЕЗАГРУЗКА

Фото: земля.дом.рф



У застройщиков больше нет оснований для печали, судя по отчёту губернатора Александра Соколова перед депутатами областного Законодательного Собрания. В регионе стали активнее вводить в оборот земельные участки и сокращать сроки выдачи разрешительных документов на строительство.

Напомним, возникшие сложности взаимодействия строителей с органами власти умножились на экономические трудности последних лет, что привело к серьёзному напряжению в отрасли. Объёмы строительства многоквартирных домов, промышленных и социальных объектов, казалось, не оставляли надежд на выход её из тяжёлого положения.

Однако в 2023 году довольно пессимистичные прогнозы экспертов относительно будущего кировской стройки сменились на осторожно оптимистичные. В марте региональное правительство утвердило программу «Строительство» на 2023 – 2027 годы. Документ предусматривает переход к среднесрочному планированию инвестиций в строительство объектов недвижимости, что даёт определённые гарантии заказов. Ну а вскоре после этого в регионе активизировали долгожданную выдачу разрешений.

Сегодня застройщики в немалой степени связывают с этим шанс реанимирования отрасли. В новых условиях они перестали саботировать госзакупки и начали участвовать в аукционах на строительство социальных объектов. Чтобы поддержать наметившуюся тенденцию, региональный министр заключил на данный момент 23 договора о комплексном развитии территорий (КРТ) и намерен дальше увеличивать объёмы жилищного строительства за счёт этого механизма. Так что же, смерть отрасли откладывается?

АЛЕКСАНДР СОКОЛОВ,
губернатор Кировской области:



— Строители в знак протеста саботировали участие в закупках по нацпроектам из-за невыдачи разрешений на строительство. Фактически существовал открытый конфликт между правительством Кировской области и застройщиками. Мы буквально перезагрузили ситуацию в строительной отрасли. Долго преодолевали недоверие. Но мы обозначили строителям, что установим понятные, законные и равные для всех правила игры.

— Прежде объёмы жилищного строительства выполнялись преимущественно за счёт ввода индивидуального жилищного строительства, этому во многом способствовала газификация. Сейчас для увеличения объёмов строительства многоквартирных жилых домов мы будем использовать механизм КРТ. По количеству заключённых договоров Кировская область занимает третье место после Московской и Тюменской областей, — сообщил **министр строительства Кировской области Юрий Береснев.**

Ставку на КРТ сделали неслучайно. Механизм предполагает возведение одновременно с жилыми домами всей необходимой социальной инфраструктуры — детских садов, школ, по-

ликлиник, общественных пространств. Помимо пары десятков заключённых договоров, сейчас объявлен аукцион на право заключения ещё двух — о комплексном развитии микрорайона «Новые Чистые Пруды», заключён договор комплексного развития территории в границах квартала, ограниченного улицами Маклина, Воровского и Хлебозаводской проезд в Кирове. Плюс АО «ДОМ.РФ» заключило договор о комплексном развитии территории, расположенной по улице 4-й Пятилетки, и объявило аукцион на земельный участок, расположенный в деревне Шутовщине Кирово-Чепецкого района.

Позитивные перемены обнадеживают, правда, пока непонятно, насколько решающим станет фактор введения КРТ для спасения отрасли в 2024 году. Эксперты склонны считать, скорее, 2025 год стартом новой жизни, по крайней мере для сегмента многоквартирных домов, поскольку выбранные проекты ещё требуют длительной подготовительной работы.

Для увеличения объёмов строительства необходимо не только создавать условия — транспортную и инженерную инфраструктуру, но и выделять земельные участки под застройку. По словам застройщиков, процесс выдачи разрешений активизировался, но далеко не все свободные участки пока вводятся в оборот. В числе возможных причин называют создание земельного банка в рамках подготовки концепции развития строительной отрасли до 2030 года.

Плюс нужно привлекать бюджетное финансирование, в том числе для микрорайонов перспективной застройки.

— Ежегодно министерство строительства Кировской области готовит заявки на участие в проводимом Минстроем России отборе проектов жилищного строительства на предоставление из федерального бюджета субсидии на строительство объектов инженерной и транспортной инфраструктуры. В 2023 году объём субсидии составляет 345 миллионов рублей. За счёт этих средств, в частности, сейчас ведётся строительство участка улицы Капитана Плетнева от улицы Капитана Дорофеева до улицы Анжелика Михеева и улиц в жилом районе «ЗНАК» в Кирове, — сообщил Юрий Береснев.

Между тем цены на жильё не стоят на месте, что в принципе снижает его доступность. В этих условиях ипотека должна стать точкой роста продаж, прежде всего новостроек.

— Если оценивать количество ипотечных кредитов, выданных в Кировской области в период с апреля по июль 2022 года, снижение их выдачи составило 66 процентов. К настоящему времени объём выдачи ипотечных кредитов на жильё на первичном рынке практически полностью восстановился. Объём ввода жилья в многоквартирных домах за первое полугодие 2022 года составил 64 тысячи квадратных метров, за первое полугодие 2023 года — 59,8 тысячи, или 93 процента к уровню прошлого года, — уточнили в региональном минстрое.

По словам Юрия Береснева, в 2024 году цены на жильё с учётом увеличивающегося спроса на ипотечное кредитование сохраняют умеренный рост в пределах 1–1,5%. Главный строитель области заверил, что продолжит оказывать содействие строительным компаниям в вовлечении в жилищное строительство новых территорий путём заключения и реализации договоров о КРТ.

ТЕМПЫ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ



По данным министра Кировской области

ДАНИИЛ ЛОЖЕНИЦЫН,

председатель правления Ассоциации СРО «Объединение Строителей Кировской области»:



— Безусловно, оптимистичный настрой и готовность к диалогу со строителями со стороны власти радуют. Однако говорить о том, что полностью наладились все рабочие процессы, пока преждевременно. На данный момент элементы волокиты, бюрократии и отклонения от заданного курса присутствуют во всех элементах системы — от муниципальной до областной. Вовлечение участков для застройщиков средних объёмов строительства минимально, нет рабочих механизмов, реализуемых по застройке центральной части города на месте снесённых муниципалитетом домов. Аренда земельных участков, КРТ на территории небольшого размера не торгуются. Переговорный процесс с органами власти идёт, но медленно и не всегда продуктивно. Для преодоления кризиса, вызванного «удушением» строительного комплекса, в том числе невыдачей разрешений на строительство, ещё потребуются значительные усилия всех сторон, а самое главное, время. Как обычно, будем надеяться на лучшее.

Фото: Екатерина Грехнёва



ЛУЧШИЙ ПРОЕКТ ГОДА — МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС ЗДАНИЙ АО «ВМП «АВИТЕК»

ПРОЕКТ «РАЗРАБОТКА ПРОЕКТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ НА КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ КОРПУСОВ АО «ВМП «АВИТЕК» ПРИЗНАН ПОБЕДИТЕЛЕМ В КОНКУРСЕ «ПРОЕКТ ГОДА» В НОМИНАЦИИ «ПРОМЫШЛЕННЫЕ ОБЪЕКТЫ».



Фото: Антон Пенгеров

Капитальный ремонт фронтальных корпусов завода АВИТЕК — это большой и многоэтапный проект. Масштабная работа была проведена совместными усилиями специалистов нескольких предприятий. Стояла задача из здания, которому больше пятидесяти лет, сделать современное и технологичное многофункциональное здание — в нём разместились столовая, кадровая служба, музей, конференц-зал, Совет ветеранов и Совет молодёжи, дирекция футбольного клуба «Факел».

Внутреннее пространство корпусов было полностью изменено. Капитальный ремонт корпусов включил перепланировку всех этажей, усиление конструкций, устройство двух новых лестниц, замену и добавление лифтов, устройство вентилируемых фасадов и уличной подсветки, технологическое переоснащение столовой и отделочные работы в соответствии с индивидуальным дизайн-проектом.

Проектную документацию на капитальный ремонт выполнила компания «АСПЕКТ-СЕТИ». Разработан полный комплект проектной и рабочей документации, в том числе генплан, архитектурные решения, технологические решения, проекты инженерных сетей.

Также «АСПЕКТ-СЕТИ» признана победителем конкурса «Лидер строительного комплекса Кировской области» среди малых предприятий. Организаторы конкурсов — Ассоциация «Союз строителей Кировской области» и министерство строительства Кировской области.

Группа технических компаний АСПЕКТ СПб

📍 г. Киров, ул. М. Гвардии, 45

☎ 8 (8332) 301-301

Посмотрите описание проекта на сайте:

🌐 aspectspb.ru



ГК TECH-KREP — 18 ЛЕТ НА РЫНКЕ



Испытание фасадного дюбеля TSX 500F на объекте СЗ «КССК»

SW 13 (6-ШЕСТИГРАННАЯ ГОЛОВА)
Шлиц под TORX 40

КЛАСС ПРОЧНОСТИ 8.8

ТЕРМОДИФУЗИОННОЕ ПОКРЫТИЕ
Не менее 45 микрон ГОСТ Р 9.316

УСИЛЕННАЯ КОНСТРУКЦИЯ
За счёт увеличения толщины дюбеля

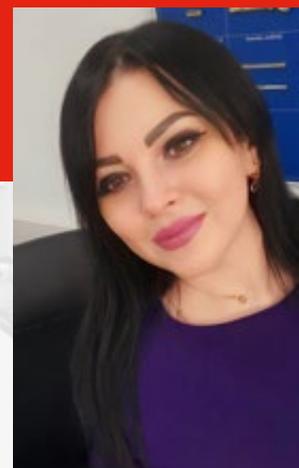
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ НАПРАВЛЯЮЩИЕ
Позволяют избежать отклонения шурупа
от оси при установке



ПРОДУКЦИЯ ОДОБРЕНА ФАСАДНЫМ СОЮЗОМ



г. Киров, ул. Добролюбова, 16а
+7-909-717-49-17
syv.tech-krep-opt@yandex.ru



ЮЛИЯ ШЕШУКОВА,
директор по развитию
ГК «Tech-KREP 43» в Кировской области и
Северо-Западном федеральном округе:

— Строительство в нашей области идёт высокими темпами, возрастает необходимость в качественном крепеже. Мы являемся представителем группы компаний Tech-KREP – производителя профессионального крепежа в России. В нашем ассортименте присутствуют крепления для теплоизоляции, фасадные дюбели, дюбель-гвозди, дюбели универсальные, для гипсокартона, для газобетона. Продукция доступна кировским предприятиям со склада в Кирове, доставляется в короткие сроки. Компания производит 32 миллиона дюбелей для теплоизоляции в месяц и 100 миллионов дюбель-гвоздей, располагает собственной аккредитованной лабораторией. Вся продукция сертифицирована, имеет технические свидетельства на продукцию.

В июне Киров посетил Дмитрий Алферьев, инженер группы компаний Tech-KREP. Были проведены испытания на вырыв фасадных дюбелей TSX-500F. Испытания проводились на объекте Кировского ССК «Реконструкция фасада здания ТЦ «Небо» с использованием измерителя адгезии ПСО-30МГ4АД. В результате испытаний было доказано, что фасадные дюбеля TSX-500F отлично выдерживают высокие нагрузки на вырыв и отвечают требованиям безопасности при креплении вентилируемых фасадов к основаниям из бетона и полнотелого кирпича. В итоге ранее используемые крепежи были заменены на ФАСАДНЫЙ ДЮБЕЛЬ TSX-500F Tech-KREP.

Наши специалисты Tech-KREP в Кирове обладают обширными знаниями и многолетним опытом работы в области крепежа. Нам доверяют СЗ «Стройсоюз», СЗ «КССК», СЗ «Арсо», СЗ «Фьюжн» и многие другие. Ведутся переговоры с спецзастройщиком «Кировспецмонтаж» и девелоперской компанией «Железно». Мы поставляем продукцию в торговые сети «Алтай-Сервис», «Мегаполис», «БМС», «Леруа Мерлен», «Спартак». Работаем индивидуально с оптовыми клиентами.



20 ЛЕТ ПРЕОБРАЖАЕМ ГОРОД



Бизнес, основанный на стремлении помочь развиваться другому бизнесу, всегда находит отклик в предпринимательской среде. 20 лет назад у **Владимира Резвых, директора компании «Хроммаркет»**, появилась идея преобразить кировские торговые центры, а вместе с ними и облик города. Вместе с партнёрами он создал компанию «Хроммаркет».

— Было непросто, но у нас получилось: на данный момент мы обустроили более тысячи магазинов и торговых центров, а география заказчиков, доверяющих нам преобразование «под ключ», расширилась. Мы работаем не только в Кирове, но и за пределами региона: в Чебоксарах, Перми, Сыктывкаре, Ухте, Грозном и даже на Сахалине, — рассказывает Владимир Резвых.

Компании удалось пережить мировой экономической кризис 2008 года, валютный кризис 2014-го, коронакризис 2020-го.

Развиваясь и совершенствуясь, «Хроммаркет» берётся за реализацию самых смелых проектов, будь то офисы крупных компаний («Сбербанк», «Газпром», «БКК», «АЖИО», «Кировэнерго», «Сталепромышленная компания») или торговые центры (ТРЦ «Время Простора», ТЦ «Россия» в Кирово-Чепецке).

За 20 лет работы «Хроммаркет» изменил общественное мнение, убедив бизнесменов уделять внимание эстетике пространства.

— Для нас ценно, что все эти годы с нами надёжные партнёры и верные клиенты, которые повторно обращаются в компанию за новыми услугами. Мы даём гарантийное обслуживание до трёх лет в зависимости от вида изделия, — говорит Владимир Резвых. — Мы всегда делаем больше, чем от нас ожидает клиент. Такова принципиальная позиция компании «Хроммаркет».



Компания «Хроммаркет» — это собственное производство, качественная продукция, профессиональный коллектив. Здесь можно заказать:

- алюминиевые интерьерные и офисные перегородки,
- входные алюминиевые двери,
- цельностеклянные, сантехнические перегородки,
- лестницы, пандусы, перила из нержавеющей стали.

**«ХРОММАРКЕТ» — ЭТО
ОПТИМАЛЬНОЕ СООТНОШЕНИЕ
ЦЕНЫ, КАЧЕСТВА И СРОКОВ
В НЕПРОСТЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ
УСЛОВИЯХ РЫНКА**



Смотрите наши
работы на сайте:

☎ 8-912-734-44-50
🌐 hrommarket.ru



Фото: Александр Просвирнин

БАЛАНС НЕ ВЕЧЕН

Руководитель комитета по аналитике Российской гильдии риэлторов Эльвира Епишина рассказала о тенденциях на рынке недвижимости и о том, что будет с ценами на жильё. Судя по выводам экспертов, интерес населения к покупке индивидуального жилья продолжит расти, как и ценовые показатели.

— **Эльвира Дмитриевна, по данным регионального минстроя, в 2022 и 2023 годах в Кировской области наблюдается тенденция увеличения объёмов индивидуального жилищного строительства (ИЖС) по сравнению со строительством многоквартирных домов. С чем это связано, по вашему мнению?**

— Доля ИЖС в Кировской области в 2021 году составила 49,7 процента в общем объёме ввода жилья, в 2022 году — 62,8 процента. В 2020 году доля

ИЖС составляла 45 процентов. Если рассматривать динамику, то общий объём ввода в 2022 году по сравнению с 2021-м вырос всего на 4,1 процента, а объём ввода ИЖС за тот же период повысился на 31,8 процента.

Здесь важно разобраться с расчётными цифрами Росстата. Есть объекты, возведённые и строящиеся физическими лицами для собственного проживания, — именно такие данные приводит Росстат в своей отчётности в показателе ввода в действие индивидуальных жилых домов. И есть объекты, возведённые и строящиеся юридическими лицами с целью их реализации и получения прибыли от строительной деятельности. К ним относятся организованные коттеджные посёлки и комплексы таун-хаусов. В статистических данных Росстата эти объёмы ввода

Фото: Гильдия риэлторов Вятки



отдельно не предоставляются, поскольку входят в показатель общего объёма вводимого жилья.

Сертифицированные аналитики Российской гильдии риэлторов строят анализ рынка ИЖС с учётом объёмов строительства по обеим группам. Тогда картина становится более объективной как по самим показателям, так и по их динамике по годам. Можно сказать, что 2021 год прошёл на всех региональных рынках жилья — и многоквартирного, и индивидуального — в стадии роста. В 2022 году ситуация менялась несколько раз, после чего наступила медленная стабилизация с привыканием к новым экономическим условиям, что отразилось на росте цен на стройматериалы при одновременном падении спроса по сравнению с прошлыми периодами. Пока застрой-



щики — юридические лица рассматривали риски дальнейшего ведения бизнеса и не спешили выводить новые проекты на продажу, физические лица, начавшие застройку своих домов, наоборот, форсировали окончание строительства, приобретая материалы по «старым» ценам. Поэтому рост доли ИЖС за 2022 год в общем объёме ввода заметен во многих регионах, в том числе в Кировской области.

— Какие факторы работают против застройщиков и мешают дальнейшему развитию индивидуального жилищного строительства в регионах?

Достаточно высокой остаётся себестоимость строительства: освоение участка, инженерные коммуникации, дороги, строительство. В первом полугодии 2022 года сильно подо-

рожали строительные материалы: от 10 до 30 процентов, некоторые позиции — до 50. В связи с этим общая стоимость строительства индивидуального объекта выросла на 20–25 процентов. Во втором полугодии 2022 года цены на некоторые стройматериалы перестали расти, но в целом за год средняя себестоимость строительства дома увеличилась от 35 до 50 процентов в зависимости от применяемых материалов несущих конструкций и региона.

В большинстве случаев противопоставление интересов застройщика и покупателя очевидно — застройщику некуда двигаться «вниз» по цене, так как велики затраты на реализацию проекта, а покупателю устанавливаемый застройщиком порядок цен оказывается слишком высок, что заставляет его уходить либо в другие сегменты рынка малоэтажного жилья, либо на рынок многоквартирного жилья.

Тем не менее число желающих жить в собственном доме в разы выше, чем число желающих жить в городской квартире, поэтому потенциальный спрос здесь достаточно высок. Однако даже если дом обеспечен всеми необходимыми коммуникациями, что бывает далеко не всегда, на первый план выходят проблемы с транспортной доступностью и социальной инфраструктурой, вследствие чего реальный спрос смещается в сторону рынка многоквартирного жилья.

— По вашим наблюдениям, какие категории покупателей стимулируют сегодня спрос на недвижимость?

В первую очередь это семейные покупатели, особенно семьи с несовершеннолетними детьми, с учётом более льготной ставки ипотечного кредита. Доля таких покупателей городской квартиры занимает от 25 до 35 процентов. В сегменте ИЖС в основном более возрастные семьи, от 40 и до 65 лет. Хотя в последние два года наблюдается тенденция к повышению интереса к застройке своего дома и у семей более молодого возраста. Тем более что государство прорабатывает вопросы увеличения объёмов индивидуального жилищного строительства и запускает проекты стимулирования спроса в этом сегменте.

Если обратиться к опыту малоэтажного строительства в таких субъектах, как Белгородская и Тюменская области, республики Татарстан, Башкортостан и ряд других, становится понятным, что массовое строительство индивидуального жилья пользуется спросом там, где застройщики при освоении земель имеют возможность рассчитывать на помощь бюджетных средств при строительстве инженерных коммуникаций, дорог, объектов социальной инфраструктуры. Это позволяет им удешевлять итоговую цену дома. В свою очередь покупатели оценивают альтернативные варианты схем приобретения: рассрочку, ипотеку, зачёт вторичного жилья.

— Банк России повысил первоначальный взнос по ипотеке. Ужесточение правил её выдачи приведёт к снижению спроса на жильё?

— Пока сложно говорить о каких-то последствиях для рынка в показателях. С точки зрения финансовых рисков это правильное решение, с точки зрения наличия денег у населения для приобретения жилья какая-то часть покупателей с меньшими доходами, естественно, уйдёт с рынка.

— Что можете сказать о других тенденциях на региональном рынке недвижимости?

— В 2020 году ограничения, связанные с пандемией, повлияли на рынок ИЖС положительно, так как самоизоляция для российских семей показала преимущества в комфортности проживания в своём индивидуальном доме по сравнению с городской квартирой. Поэтому ещё в мае и июне 2020 года активность на рынке ИЖС повысилась, которая заметна и в текущем периоде. Особенно пользуются спросом индивидуальные дома застройки не ранее 2005—2007 годов в коттеджных посёлках. Однако, хотя интерес к подобному роду объектов увеличивается, предложение в данном сегменте рынка всё равно превышает спрос, что позволяет покупателю достаточно долго выбирать и сравнивать предлагаемые объекты.

Уверена, если на рынке ИЖС появится больше профессиональных посредников, способных донести до покупателей все плюсы и минусы (а плюсов проживания в своём доме гораздо больше, знаю на собственном жизненном опыте), тогда наверняка появится более высокая динамика реальных сделок в сегменте ИЖС.

— Лето принято считать низким сезоном для продажи жилья. Лето-2023 отличается от предыдущих в этом смысле?

— Сезонный фактор, конечно, может иметь место, но, как показывает динамика спроса в последние 3 года, сезон скупки жилья может наступить в любое время.

— Ваш прогноз цен на жильё в 2024 году?

— Весь уклад жизни так быстро меняется, поэтому, если раньше настроенные методы анализа давали неплохие результаты прогнозов в среднесрочной перспективе — до пяти лет, то сейчас они могут «сломаться» от любого внешнего или внутреннего фактора. Один из примеров — март–апрель 2020 года, когда грянула пандемия. Никто не ожидал её.

Поэтому мы опираемся в текущем моменте на экспертные оценки наших коллег из гильдии в регионах, эти данные комитет по аналитике собирает ежеквартально. Пока ситуация с предложением и спросом стабильная, но наблюдаемые объёмы сделок меньше, чем в предыдущие периоды, особенно если сравнивать уже прошедший период 2023 года с аналогичным периодом 2021 года. Сравнить объёмы текущего спроса с первым полугодием 2022 года, с нашей точки зрения, некорректно, так как в этом году таких «потрясений» не наблюдалось, как весной 2022 года. До конца года, надеемся, текущая ситуация с точки зрения поиска баланса спроса и предложения сохранится, то есть не ожидаем ни больших взлётов, ни падений.

ВИКТОРИЯ ХРУСТАЛЕВА,

директор Гильдии риэлторов Вятки:



— В Кирове цены на загородные дома и участки растут, как и цены на квартиры. Наибольший спрос — на готовые дома, потому что их покупать выгоднее с учётом растущих цен на стройматериалы. Также активно покупают квартиры в многоквартирных домах: многие получают материнский капитал, хотят улучшить жилищные условия. Пользуются активным спросом микрорайоны Зональный институт, Солнечный берег и тот район, в котором живёт клиент — потенциальный покупатель. Он зачастую является и продавцом своей недвижимости. Люди предпочитают жить в том же районе, что живут. Это связано с привязкой к детским садам, школам.

АРТЁМ ПИЩИК,

управляющий Кировским отделением
ПАО Сбербанк:



— На увеличение стоимости первичной недвижимости в 2023 году больше всего повлияли два фактора. Во-первых, начинается сказываться рост объёма инвестиций в недвижимость на фоне ослабления курса национальной валюты. Во-вторых, часть продавцов пошла на повышение цен из-за заявлений о скором прекращении действия льготных программ. Ситуация на рынке готового жилья схожа с рынком новостроек: согласно данным о заключённых ипотечных сделках Сбера, в июне в большинстве регионов РФ стоимость квадратного метра также превысила значения января. В июне вторичное жильё подорожало практически во всех крупнейших регионах. Медианная стоимость по стране увеличилась сразу на 2,4 процента (наибольший прирост с сентября 2022 года). По мнению аналитиков Домклик, столь значительное и однородное повышение стоимости вызвано ростом спроса на вторичном рынке. Эксперты связывают этот всплеск покупательской активности с увеличением ключевой ставки ЦБ. Кроме того, многие заёмщики переключились на вторичный рынок в связи с отменой околонулевой ипотеки весной этого года.



Фото: Артём Кузнецовский



ОТКРЫТИЕ НОВЫХ АПАРТАМЕНТОВ «ВЯТСКИЕ УЛОЧКИ ПОД СВОДАМИ» СТАЛО НАСТОЯЩИМ СОБЫТИЕМ ДЛЯ НАШЕЙ СЕТИ ОТЕЛЕЙ!

Идеальное расположение и высокий уровень комфорта делают эти апартаменты прекрасным выбором для проведения деловых встреч и отдыха после рабочего дня. Наши апартаменты предоставляют деловым людям возможность наслаждаться тишиной и спокойствием в самом сердце города.

- Предоставляем полный пакет отчётных документов.
- Трансфер и спеццены при длительном проживании.

📍 г. Киров, ул. Казанская, 69 📞 8 (922) 995-63-96





ЗАКОН ПО УСН ТРЕБУЕТ ДОРАБОТКИ

В конце 2022 года Кировские предприниматели с оптимизмом встретили новость о сохранении ранее принятых, согласованных с ними экономически обоснованных ставок упрощённой системы налогообложения (УСН). Они были выработаны при непосредственном участии Вятской ТПП и приняты по поручению губернатора Кировской области Александра Соколова.

Предварительно региональное министерство промышленности, предпринимательства и торговли в ходе встреч с представителями бизнеса собрало и проанализировало их предложения. Делалось это ради трёх масштабных целей: сделать Кировскую область привлекательным для ведения бизнеса регионом, сохранить и развивать налогооблагаемую базу за счёт привлечения и возвращения бизнеса на территорию региона, а также поддержать те направления бизнеса, которые пока не восстановились после отмены ЕНВД, пандемии и начала СВО. В целом послабления затронули около 20% кировского бизнеса. Однако вызвали достаточно много новых вопросов и предложений.

КРИТЕРИИ СТАЛИ ОГРАНИЧИТЕЛЯМИ

Региональный закон по снижению налоговых ставок по УСН на 2023–2025 годы стал своего рода началом конструктивного диалога между бизнесом и властью по налоговой тематике. Депутаты Заксобрания единогласно поддержали законопро-

ект сразу в двух чтениях, дав возможность бизнесу воспользоваться сниженными налоговыми ставками с 2023 года.

Предоставленная в таком виде льгота должна была помочь предпринимателям выжить и даже задуматься о развитии своего бизнеса. Но, как показало время, закон требует доработки, а диалог — продолжения.

УСН — один из самых распространённых режимов налогообложения малого бизнеса. Но применять его можно только при соблюдении определённых критериев. Первый — уровень дохода (переход без ограничений, применение — не более 200 млн рублей за год), второй — средняя численность работников (не более 100 человек), третий — остаточная стоимость основных средств (не более 150 млн рублей).

По мнению предпринимателей, эти критерии тормозят развитие бизнеса: усложняют применение упрощённой системы налогообложения, препятствуя развитию МСП, при этом снижают налоговые поступления в бюджет.

ОТМЕНИТЬ ЛИМИТ ПО ЧИСЛЕННОСТИ РАБОТНИКОВ

Вятская ТПП подготовила предложение для Заксобрания области с просьбой оформить законодательно пакет инициа-

тив от кировского бизнеса по налогообложению в Госдуму РФ. Предложенные изменения касаются двух критериев: количества работающих и стоимости основных фондов. В частности, по мнению предпринимателей, численность работников не может являться показателем, характеризующим размер бизнеса, поскольку разные предприятия имеют разную трудоёмкость процессов производства и реализации продукции. Например, при управлении торговым центром выручку генерируют квадратные метры, а в процессе создания программного обеспечения доход создаётся исключительно интеллектуальным трудом специалистов.

Кроме того, численность работников конкретного предприятия в значительной степени зависит и от возможности автоматизации существующих бизнес-процессов, что в свою очередь предполагает значительные финансовые ресурсы. Поточное роботизированное производство в заводских условиях способно обеспечивать многомиллионные обороты практически тем же численным составом персонала, который требуется сети небольших кондитерских, формирующей выручку всего в несколько сотен тысяч рублей.

В итоге единственным параметром, позволяющим характеризовать размер бизнеса, является величина его дохода.



— В качестве примера приведу предприятие, которое занимается производством кондитерских изделий и реализует их через собственную сеть. Предприятие конкурирует с крупными производителями за счёт производства высокорцеатурных изделий и имеет большую трудоёмкость, но именно за счёт этого оно имеет своего покупателя и ежегодно прирастает по выручке, — отметила **Светлана Куклина, генеральный директор ООО «Вятский Торговый Дом», член правления Вятской ТПП, участник комитета по поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства ТПП РФ.** — Эта компания далека от установленного для применения специального налогового режима лимита по критерию «доход» и могла бы увеличить выручку более чем в 1,5 раза. В то же время из-за установленного лимита численности работников предприятие вынуждено остановиться в развитии, так как при превышении лимита численности на 1 человека последует значительный рост общей налоговой нагрузки, и дополнительная прибыль, полученная от расширения бизнеса, будет полностью «съедена» возросшим налогообложением. При превышении численности свыше 130 человек и переходе на УСН деятельность предприятий с большой трудоёмкостью становится убыточной. Это связано с тем, что основная часть расходов, а именно расходы на зарплату и налоги, не имеют входящего НДС.

Действующее ограничение по численности работников вынуждает бизнес уходить в тень: принимать работников без

оформления, выплачивать серую зарплату в конвертах. Не желая работать по такой схеме, предприниматели не создают новые рабочие места, чтобы остаться на УСН, отказываясь от развития бизнеса.



— Налоговая система должна быстро реагировать на меняющуюся ситуацию в стране, но на деле мы видим, что с опозданием вводятся дополнительные преференции для бизнеса либо не вводятся вообще, что мешает бизнесу развиваться, — считает **Михаил Скрябин, управляющий группы компаний «Мамина кухня», руководитель комитета общественного питания Вятской ТПП.** — В результате, образно выражаясь, она отправляет в суп курицу, несущую золотые яйца, вместо того, чтобы выделить ей лучшее зерно. Ещё недавно был актуален тренд на автоматизацию производства в пищевой промышленности, но сейчас на смену ему пришёл тренд на здоровое питание, натуральность ингредиентов, предполагающий увеличение доли ручного труда. Если раньше мы закупали на производство пельменные аппараты, то сейчас покупатель хочет пельмени ручной лепки. Отсюда понятно, почему увеличивается штат сотрудников. Не делать этого мы не можем, но и уходить с УСН нерационально. Что касается лимитов по выручке, этот вопрос тоже должен быть пересмотрен. Нельзя ставить ограничения, имея прирост налогооблагаемой базы. Уменьшили налоги, получили дополнительные объёмы, следующим этапом, на мой взгляд, должно стать увеличение максимального предела выручки. Дайте бизнесу возможность двигаться дальше!



— На мой взгляд, большой минус регионального закона по снижению налоговых ставок по УСН — сильная зависимость условий получения льготы от средней заработной платы, привязанной к МРОТ, — отметила **Татьяна Максимчук, основатель и руководитель ООО «Бухгалтер и Я».** — Как известно, средняя заработная плата считается по предоставляемой отчётности. Но она становится сильно «размазанной» из-за того, что люди ходят в отпуск, болеют, берут дни за свой счёт, то есть по факту в отчётности за какой-то период средняя зарплата работника оказывается намного ниже. Из-за этого очень сложно спрогнозировать, попадёт ли конкретный бизнес на применение пониженной налоговой ставки. В ряде регионов применение льготных ставок не имеет жёстких критериев. Для снижения налога достаточно раз в год предоставлять Книгу учёта доходов и расходов вместе с декларацией. В Кировской области необходимо соблюсти множество условий. В результате закон как поддержка для малого бизнеса становится малоэффективным, практически неработающим. Большинство наших клиентов, которые могли бы применять пониженные ставки, с учётом ограничений по сотрудникам и привязки к МРОТу средней зарплаты не смогли воспользоваться налоговой льготой.

ЛИМИТЫ ЖДУТ УВЕЛИЧЕНИЯ

Бизнес-сообщество региона выступило ещё с одной законодательной инициативой — об изменении лимита остаточной стоимости основных средств. В настоящее время, если стоимость основных средств превышает 150 млн рублей по итогам какого-либо из отчётных периодов (квартала, полугодия, девяти месяцев или всего года), хозяйствующий субъект теряет право на применение УСН. Действующий порог не индексировался с 2016 года. Но только накопленная потребительская инфляция за этот период превышает 50%.

МНОГИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА, РАБОТАЮЩИЕ НА УСН, ИМЕЮТ НА БАЛАНСЕ ЗДАНИЯ И ОБОРУДОВАНИЕ, НУЖДАЮЩИЕСЯ В РЕМОНТЕ И РЕКОНСТРУКЦИИ.

Они готовы провести эти работы, сделав крупные финансовые вложения и увеличив тем самым балансовую стоимость активов. Однако оказываются заложниками ситуации, поскольку, перешагнув критерий по остаточной стоимости основных средств, лишаются возможности оставаться на УСН.

Очевидно, что происходящее нарушает экономическую логику и ставит налогоплательщиков в неравные условия. Но и допустить резкого снижения доходов бюджета вследствие изменений в налоговом законодательстве неприемлемо. Поэтому предприниматели предлагают внести в текст законопроекта об увеличении (индексации) лимита стоимости основных средств дополнительные условия. В частности, пункт: «Применение в отношении налогоплательщика увеличенного значения «лимита» остаточной стоимости основных средств допускается, если налогоплательщик уже применяет (на момент принятия законопроекта) упрощённую систему налогообложения, или при выборе упрощённой системы налогообложения в момент начала предпринимательской деятельности налогоплательщиком».

Такая формулировка, по мнению бизнеса, позволит полностью исключить выпадение доходов из бюджетной системы страны, поскольку прямо воспрепятствует переходу на УСН тех налогоплательщиков, которые сейчас применяют общепринятую систему налогообложения в силу значительной стоимости основных средств.

При этом сам законопроект за счёт увеличения предельного значения стоимости основных средств до 250 млн рублей создаст условия для инвестиций в развитие предприятий, которые в данный момент остановили своё расширение из-за существующего ограничения.

Ожидается, что это в свою очередь будет способствовать росту доходов, прежде всего региональных бюджетов, в том числе за счёт обложения налогом на имущество вновь вве-

дённых основных средств, обложения единым налогом дополнительного дохода, полученного от расширения предпринимательской деятельности, а также за счёт обложения налогами и взносами заработной платы работников, вновь принятых при развитии предприятий и т.п.

НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО СНИЖАТ?

Серьёзно беспокоит региональный бизнес и проходящая в 2023 году переоценка объектов недвижимости, в результате которой прогнозируемо вырастет налог на имущество.

В связи с этим ТПП РФ направила федеральному правительству письмо с предложением снизить налог на имущество для МСП, применяющего специальные налоговые режимы (УСН, единый сельскохозяйственный налог), с 2% до 0,3%.



— Налог на имущество серьёзно влияет на финансовый результат, поэтому особенно чувствителен для малого бизнеса. Поэтому снижение ставки в отношении объектов недвижимости, налоговая база по которым определяется как кадастровая стоимость до 0,3% для субъектов МСП, применяющих специальные налоговые режимы, положительно скажется на их финансовом положении. Следует учесть, что до 2014 года они не были плательщиками данного налога, — уточнил **Сергей Катирин, президент ТПП РФ**.

По мнению Катырина, подобные меры должны помочь улучшить инвестиционную привлекательность регионов. При этом сборы налога на имущество не снизятся, поскольку субъекты МСП не являются его главными плательщиками. Сборы других налогов, напротив, увеличатся за счёт улучшения финансового результата компаний (прибыли и выручки).

ЭФФЕКТ БУДЕТ, НО ПОЗЖЕ

По официальному заявлению правительства региона эффект от реализации закона по снижению налоговых ставок по УСН на 2023–2025 годы будет понятен только по итогам 2023 года. Но даже промежуточные результаты говорят о многом. Так, за первое полугодие текущего года объём поступлений налога при применении УСН в бюджет области составил 3 363,6 млн рублей с динамикой роста к аналогичному периоду 2022 года 104,4%. Установление пониженных ставок УСН не привело к снижению доходной части областного бюджета и позволило увеличить поступления налога.

По информации, полученной от УФНС России по Кировской области, количество налогоплательщиков, которые перерегистрировались из Кировской области в другие субъекты РФ, с 2021 года снижается, а количество налогоплательщиков, вер-

нувшихся в Кировскую область, наоборот, растёт. Если в 2021 году вернулось 75 хозяйствующих субъектов, то в 2022 году — более 120. При этом объём дополнительных налоговых поступлений в консолидированный бюджет Кировской области увеличился с 14,5 млн рублей в 2021 году до 43,6 млн рублей в 2022 году. Как видим, статистика подтверждает правильность принятого решения по сохранению пониженных налоговых ставок.

РЕГИОНАЛЬНЫЙ МИНФИН ПРОГНОЗИРУЕТ ДАЛЬНЕЙШЕЕ УВЕЛИЧЕНИЕ КАК КОЛИЧЕСТВА ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ, ВЕРНУВШИХСЯ В РЕГИОН, ТАК И ОБЪЁМА ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В ОБЛАСТНОЙ БЮДЖЕТ.

Сегодня в рамках подготовки к формированию проекта областного бюджета на 2024–2026 годы минфин проводит оценку эффективности реализации закона № 123-30 «Об установлении на территории Кировской области на налоговые периоды 2023–2025 годов налоговых ставок для отдельных категорий налогоплательщиков, применяющих упрощённую систему налогообложения». По итогам подготовят предложения по его корректировке с привлечением к обсуждению предпринимательского сообщества.

АНДРЕЙ УСЕНКО,
президент Вятской ТПП:



— Работа над параметрами региональной налоговой политики — это одно из основных направлений взаимодействия палаты с правительством области. Конкретные ставки, условия применения, механизмы стимулирования развития бизнеса, оценка совокупной налоговой и нефискальной нагрузки на предпринимателей — вот те вопросы, которые мы постоянно задаём исполнительной и законодательной власти.

Это не самая заметная наша работа, но, занимаясь именно ей, мы формируем те условия, в которых бизнес ведёт свою деятельность в Кировской области.

Принятие ставок по УСН на 3 года, сдерживание роста ставки налога на имущество, корректировка параметров применения патентной системы — это то, чего нам удалось добиться, последовательно и системно представляя интересы бизнеса.

Мы продолжаем работать над этими вопросами и сейчас, вступая в период формирования регионального бюджета. Надеемся, что позиция палаты будет услышана и учтена.

«МЕРКУРИЙ» — журнал, который читают

ИНВЕСТИРУЙТЕ В РАЗВИТИЕ СВОЕГО БИЗНЕСА — ПРЕДСТАВЬТЕ ЕГО НАШЕЙ АУДИТОРИИ.

ПЕЧАТНУЮ ВЕРСИЮ журнала получают руководители предприятий — порядка 600 членов Вятской ТПП, библиотеки, органы власти, в том числе правительство Москвы, правительство Кировской области, Законодательное Собрание Кировской области, администрация Кирова, районы Кировской области.

ЭЛЕКТРОННАЯ ВЕРСИЯ журнала «Меркурий» распространяется по всей системе ТПП России. Её получают:

- члены и партнёры Вятской ТПП,
- более чем 180 палат субъектов РФ,
- зарубежные представительства ТПП России.

Кроме того, электронную версию журнала вы найдёте на сайте Торгово-промышленной палаты России.

ЧИТАТЕЛИ ПОЛУЧАЮТ журнал «Меркурий» в Кирове на выставках, деловых мероприятиях, а также:

- в аэропорту «Победилово»,
- в бизнес-центрах «Прогресс», «Кировводпроект», «Хлынов», «Московский», «Кировпроект»,
- в отделах продаж строительных организаций «Железно», «КССК», «Кировспецмонтаж»,
- в автосалонах «Рено», «Мотор», «Гусар», «Агат-Вятка», «Престиж-Авто»,
- в ресторанах и кафе «Колесо», «Хлынов», «Шоколадница», «Венеция», «Россия», «Царское Село», «Бочка», «Гранд Буфет», «Мельница», в банках, торговых центрах, отелях, медицинских центрах.



ИЩИТЕ НАШ СВЕЖИЙ НОМЕР ЗДЕСЬ



ПРЕДЛАГАЕМ КАЧЕСТВЕННОЕ БИЗНЕС-ОБУЧЕНИЕ

Учебно-деловой центр Вятской ТПП занимается деловым образованием с 1995 года, помогая предпринимателям решать бизнес-задачи различной сложности, проводя семинары-практикумы, тренинги, вебинары, деловые игры, стратегические сессии, курсы повышения квалификации.

НАТАЛЬЯ МАКЕЕВА,

директор Учебно-делового центра,
вице-президент Вятской ТПП:



— У нас сильная команда профессионалов-практиков, экспертов федерального уровня. Обучение построено по направлени-

ям: развитие управленческих навыков, продажи, управление персоналом, изменения в законодательстве, бережливое производство, СМК, ХАССП, логистика, маркетинг, ВЭД и другие.

ОТКРЫТЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ НА СЕНТЯБРЬ:

11–12 сентября — практический семинар «Стратегии технического обслуживания и ремонтов (ТОиР) оборудования»,

13–14 сентября — практический семинар «Управление качеством рекламационной деятельности на предприятии»,

19–20 сентября — тренинг «Управление исполнением»,

27–28 сентября — тренинг «Эффективный подбор персонала в условиях дефицита кадров»,

сентябрь–октябрь — курс «Эффективные B2B продажи».

КУРСЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ:

«ШКОЛА ПЕРЕГОВОРЩИКА»

Развитие навыков ведения переговоров и управления переговорным процессом. Практика — переговорные кейсы, спарринги.

«Стили, стратегии, тактики ведения переговоров» — 30 сентября—11 ноября

«Жёсткие переговоры» — 29 сентября—10 октября

Из отзывов участников: «Очень полезный, концентрированный курс, который даёт возможность получить большое количество теории по этой теме, отработать теорию на практике, увидеть себя со стороны в переговорах, свои сильные и слабые стороны, стереотипы, которые часто мешают».

«EXCEL ДЛЯ БИЗНЕСА»

Курс о том, как работать в программе Excel быстрее и проще. Изучаем Excel только с точки зрения практического применения в бизнесе.

«Уверенный пользователь» — 21 сентября—26 октября

«Анализ и визуализация» — 22 сентября—24 октября

Из отзывов участников: «Преподаватель — эксперт в области Excel. Материал раскрывает возможности для сокращения трудозатрат в работе с Excel. Спасибо за вдохновенную работу и терпение! Всё доступно и понятно. Спасибо за новые навыки и знания, буду применять в работе на практике. Хочется изучать дальше, пробовать, искать новые варианты решения задач».

КОРПОРАТИВНОЕ ОБУЧЕНИЕ

«Школа мастеров» — программа развития управленческих навыков.

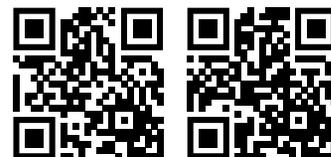
Стратегические сессии, продажи B2B, B2C, профайлинг, эффективные коммуникации, бережливое производство и другое.

Решаем индивидуальные запросы, в том числе узкопрофессиональные задачи.

Дополнительные направления деятельности УДЦ: аудит производства, склада, оценка навыков работы менеджеров по продажам, подготовка к сертификации по системам менеджмента качества и пищевой безопасности.



8 (8332) 35-35-28, 32-60-20, 8-912-33333-76
https://vk.com/udc_kirov udc-kirov.ru



«МЫ ОТКРЫТЫ К ДИАЛОГУ С ДЕЛОВЫМ СООБЩЕСТВОМ»

ГЛАВА УФНС ПО КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ — О ДЕЙСТВУЮЩИХ И НОВЫХ ПРОЕКТАХ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ.

В мае 2023 года руководителем УФНС по Кировской области был назначен Василий Сметанин. В интервью «Меркурию» он рассказал о переменах в работе ведомства и, в частности, о новых налоговых режимах, а также о готовящемся едином реестре населения.

— Василий Борисович, вашу кандидатуру поддержал губернатор, мотивировав это тем, что у вас реалистичный подход к работе. Какие риски видите по исполнению областного бюджета?

— Сегодня динамика налоговых поступлений в областной бюджет — 120 процентов, положительную динамику демонстрируют все основные налоги. Это хороший рост по сравнению с 2022 годом. В первую очередь такой результат достигнут за счёт роста поступлений НДФЛ — 117 процентов. Второй по значимости налог на прибыль тоже демонстрирует отличную динамику: рост поступлений в областной бюджет составил 126 процентов. Значительную прибавку дают оборонная, химическая промышленность, транспортная отрасль и финансовый сектор. Поэтому есть основания считать, что областной бюджет на 2023 год будет выполнен с профицитом.

— Что скажете о 2024 году?

— Пока мы прогнозируем, что рост налоговых поступлений сохранится. Темп роста администрируемых доходов в областной бюджет на предстоящий финансовый год ожидается на уровне 104 процентов. Сейчас мы готовим прогноз налоговых доходов областного бюджета на 2024 год, который осенью рассмотрит правительство области.

— Ваше назначение совпало с завершением перехода ФНС на двухуровневую систему управления. Что изменилось для вас и для всей налоговой службы?

— Реорганизация привела к тому, что мы стали единым налоговым органом, у нас больше нет



инспекций. Сейчас это единый коллектив управления, который насчитывает почти полторы тысячи человек. Конечно же, ответственность возросла. Изменился коллектив, изменились отношения с внешним кругом, и, естественно, мы подстраиваемся под требования времени и отвечаем на новые вызовы. На базе инспекций мы сохранили операционные залы и центры компетенций, за которыми закрепили администрирование конкретных налогов. Допустим, в Котельниче проверяют НДФЛ, в Слободском — НДС и прибыль, а в Нолинске — упрощёнку. В Кирове по регистрации ИП и юрлиц и выдаче КЭП можно обращаться к специалистам

обособленного подразделения №2 (Профсоюзная, 69), по всем остальным вопросам — обособленно-го подразделения №1 (Комсомольская, 1). Плюс наши сотрудники выезжают и ведут приём в муниципалитетах в формате мобильных офисов.

— То есть цели реорганизации достигнуты?

— Я думаю, да. Новая система повысила управляемость службы, сделала её более удобной для налогоплательщиков. Услуги оказываются по экстерриториальному принципу.



Фото: Екатерина Грехнёва

— Если говорить о мерах поддержки бизнеса, то что скажете о результативности?

— В последние годы ФНС выполняет не свойственную ей ранее функцию проводника мер государственной поддержки для бизнеса и частично для населения. Мы видим, что эти меры востребованы. Если брать федеральный уровень, то многие воспользовались рассрочкой по уплате налогов и страховых взносов, большую роль для крупного

бизнеса сыграл ускоренный порядок возмещения НДС. На региональном уровне меры поддержки ориентированы в первую очередь на малый бизнес. Ряд принятых в 2022 году областных законов позволил поддержать его и снизить миграцию предпринимателей в другие регионы, а также увеличить регистрацию бизнеса на территории Кировской области. Популярной оказалась пониженная ставка УСН — 2825 налогоплательщиков воспользовались ей, сумма льгот составила 977 миллионов рублей. Кроме того, этот вопрос на особом контроле у губернатора области. И мы тесно сотрудничаем в этом направлении с областным правительством.

— Как бы вы охарактеризовали нынешний уровень взаимодействия с деловым сообществом региона?

— Я думаю, что у нас достаточно доверительные отношения, мы открыты к конструктивному диалогу для решения конкретных проблем бизнеса. Значительную роль играют в этом бизнес-объединения. Они помогают получить обратную связь от бизнеса, выявить проблему и предлагают пути решения.

— Насколько сложным оказался переход на применение Единого налогового счёта (ЕНС)?

— Это действительно глобальное изменение: была перестроена система расчётов всех налогоплательщиков с бюджетной системой. Разумеется, не обошлось без трудностей. Сейчас все основные проблемы решены. С мая открыт доступ к полному функционалу личных кабинетов ИП, с июня — юрлиц. Да, к новому порядку уплаты нужно адаптироваться. Но мы видим, что запросов стало намного меньше. По сути ЕНС — один из инструментов для удобной уплаты налогов. Его основной плюс — единое платёжное поручение. Нет необходимости перечислять средства на разные КБК с сотнями реквизитов, достаточно указания ИНН и суммы. Деньги уходят единым платежом, а налоговые органы самостоятельно распределяют их по уровням бюджета. Это упрощает работу бизнесу. Для бюджета эффект тоже есть. Когда внедрялся ЕНС, были вопросы к динамике поступлений. Сейчас она положительная.

— В продолжение разговора о новых проектах: каких результатов ждёте от внедрения автоматизированной УСН?

— В перспективе задача ФНС — по максимуму взять на себя исчисление налогов. Поэтому сейчас в четырёх регионах страны тестируется АУСН, когда не предприниматель или организация исчисляют налоги, а налоговая во взаимодействии с банком предъявляет сумму, которую нужно уплатить. Мы идём к тому, чтобы освободить бизнес от обязанности исчисления налогов. Причём силами не инспекторов, а программных комплексов. Порядка 9 тысяч налогоплательщиков приняли участие в этом пилотном проекте. Дальше он, думаю, будет распространён на всю Россию. Это та же история, что с налогом для самозанятых — налогом на профессиональный доход (НПД), который быстро набрал популярность, и регионам предоставили право самим его вводить.

— Какие налогоплательщики могут привлечь внимание налоговых органов? По каким критериям вы определяете тех, кто в зоне риска?

— Более 15 лет налоговая служба внедряет рискоориентированный подход. Определены 12 критериев риска: налоговая нагрузка предприятия ниже отраслевой, убытки, отклонения от средних показателей, риски по неуплате НДС и так далее. Но мы не сразу начинаем проверку — сна-

чала сообщаем налогоплательщику об этих рисках. У нас уже 8 лет работает автоматизированная система контроля НДС. Она выстраивает цепочку товаров, услуг от одного к другому. Если цепочка рвётся, тогда налоговые органы начинают выяснять, почему НДС не поступил в бюджет.

– Вы стремитесь к тому, чтобы вся экономика стала абсолютно прозрачной?

– Мы адаптируемся к реальности, в которой живём. Действительно, налоговая служба агрегирует очень много информации. У нас работают центры обработки данных, ими управляют специализированные инспекции. Они позволяют не захлебнуться в огромном потоке информации, по заложенным алгоритмам высвечивают риски, чтобы мы в первую очередь работали с налогоплательщиками, которые используют агрессивные схемы минимизации налогов, а добросовестный бизнес имел как можно меньше вопросов от налоговых органов.

– Насколько это помогает в борьбе с теневой занятостью?

– Это общегосударственная проблема, она решается путём межведомственного взаимодействия. Наша задача – проводить профилактическую работу, информировать налогоплательщиков о недопустимости такого поведения.

ЕСТЬ МЕРЫ, КОТОРЫЕ
СТИМУЛИРУЮТ
НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ К
ВЫХОДУ ИЗ ТЕНИ. В ПЕРВУЮ
ОЧЕРЕДЬ ЭТО НПД.
ОН ПОЛЬЗУЕТСЯ
ПОПУЛЯРНОСТЬЮ В РЕГИОНЕ.

Порядка 41 тысячи самозанятых граждан – таксисты, строители, парикмахеры – вышли в белое поле и стали уплачивать налоги. Отмечу, что перейти на удобный налоговый режим – НПД – можно онлайн, без походов по кабинетам. Если говорить о конкретных показателях, то количество трудоспо-

собного населения, которое официально нигде не работало, с 26 процентов в 2016 году сократилось до 16 процентов в 2022 году. Думаю, неплохая динамика.

– Какие ещё услуги ФНС можно получить онлайн?

– У нас работают более 70 сервисов и платформ для бизнеса и физических лиц, самыми популярными по-прежнему являются личные кабинеты. Да практически весь спектр услуг можно получить в электронном виде. Например, выбрать из 36 вариантов подходящий типовой устав для юридического лица. Не нужно нанимать юриста или на свой страх и риск самому составлять документ, а потом исправлять ошибки. Или, например, есть налоговый калькулятор – он рассчитает, сколько примерно налогов заплатите, если будете оказывать конкретные услуги. Не подходит – можете выбрать другой налоговый режим. Одним из самых полезных сервисов я бы назвал сервис «Прозрачный бизнес». Вводя ИНН контрагента, вы получаете набор сведений, которые характеризуют его. Даже бухгалтерность его доступна на сайте ФНС. Таким образом, помогаем бизнесу минимизировать риск заключения сделок с недобросовестными партнёрами.

– Какими электронными сервисами пользовались лично вы?

– Я использовал сервис для заполнения декларации по форме 3-НДФЛ. В глазах заявителей она в обычном виде кажется трудной для восприятия, но в «цифре» всё просто и удобно, не требуется специальных знаний, потому что всё интуитивно понятно для заполнения.

– Оппоненты цифровизации говорят о тотальном электронном контроле. Ваше мнение?

– В современном мире доступная, достоверная информация жизненно необходима и для государства, и для бизнеса. Ресурсы ФНС как раз и прокладывают путь к полной информации. Являясь передовым цифровым ведомством, мы обеспечиваем функциони-



рование не только своих сервисов, но и общегосударственных информационных ресурсов. Примером может быть единый реестр населения на основе данных ФНС, МВД, Пенсионного фонда, органов ЗАГС и других ведомств. Цель – совместить базы данных и сделать одну.

К 2025 ГОДУ ВСЕ ГРАЖДАНЕ
НАШЕЙ СТРАНЫ БУДУТ УЧТЕНЫ
В ЕДИНОМ РЕЕСТРЕ НАСЕЛЕНИЯ.

Основная его функция – при оказании государством услуг обеспечивать доступ к актуальной информации о людях, которым эти услуги оказываются. А гражданам не потребуется представлять документы в несколько организаций, например, в случае замены паспорта. И сам человек в любой момент сможет восстановить всю информацию о себе по минимальному набору данных, например, по фамилии, имени, отчеству и номеру паспорта, не обращаясь лично ни в какое ведомство. Таким образом, цифровые проекты ФНС в первую очередь направлены на то, чтобы исполнение налоговых обязательств и для делового сообщества, и для физических лиц проходило без лишних затрат и усилий, было максимально удобным.

РОССЕЛЬХОЗБАНК: ВРЕМЯ ВКЛАДЫВАТЬ В ДРАГОЦЕННЫЕ МЕТАЛЛЫ

Куда вложить свои денежные средства в сложной экономической ситуации, чтобы защитить их от обесценивания и приумножить со временем? Вопрос сегодня актуален для многих.

В 2023 году по-прежнему популярны вложения в драгоценные металлы в физической форме, а именно покупка населением у банков инвестиционных монет и слитков.

Кировский филиал Россельхозбанка предлагает приобрести золотые инвестиционные монеты и золотые слитки. В банке представлены монеты «Георгий Победоносец» номиналом 25, 100 и 200 рублей, которые давно пользуются спросом у населения, а также выпущенная в 2023 году монета «Червонец (Сеятель)» номиналом 10 рублей.

Также банк предлагает приобрести золотые слитки массой 1, 5, 10, 20, 50, 100, 250, 500, 1000 граммов, изготовленные российскими аффинажными заводами.

ЧТО НУЖНО УЧЕСТЬ ПРИ ВЛОЖЕНИИ В ЗОЛОТО В ФИЗИЧЕСКОЙ ФОРМЕ?

- Цена слитка или монеты приближена к рыночной стоимости содержащегося металла и меняется пропорционально изменению цены на металл. Это даёт возможность не только сохранить накопления, но и заработать во время роста цен.
- Высокая ликвидность: независимо от глобальных экономических или политических потрясений на золото будет спрос, так как его природные запасы ограничены.
- Возможность хранить сбережения вне финансовой системы: это настоящее физическое золото у вас на руках, его нельзя заблокировать, заморозить или установить ограничения на доступ; это быстрый доступ к вашим сбережениям

для всех членов вашей семьи в любое время.

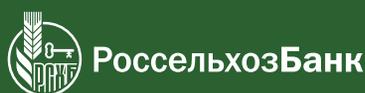
- Широкая номенклатура по весу от 1 грамма до 1 килограмма делает возможным приобретение слитка или монеты в зависимости от количества свободных денежных средств.
- Создание золотого запаса вашей семьи, который можно передать следующим поколениям.
- Покупка драгметаллов – хорошая инвестиция на длительный период, потому что цены на золото растут в периоде свыше 10 лет. Для многих это инвестиция в будущую пенсию или будущее обучение детей.
- Золото не приносит дивидендов, процентного или купонного дохода: в случае с золотом надо рассчитывать только на прирост его стоимости.
- Эксперты рекомендуют рассматривать золото как актив для постоянных инвестиций независимо от динамики рынка и цен. Наличие золота в портфеле активов обеспечивает стабильность портфеля и снижает риски.

Сохраняйте и приумножайте ваши сбережения!
Больше информации на сайте: coins.rshb.ru.

Информацию о стоимости и месте приобретения можно узнать по телефону: 8 (8332) 51-98-16.



Не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией.
АО «Россельхозбанк».
Генеральная лицензия Банка России
№ 3349 (бессрочная) от 12.08.2015.



РоссельхозБанк

Операции с драгоценными
металлами для
физических лиц



СИЛЬНОЕ ЗВЕНО

ЦЕПОЧКА КООПЕРАЦИИ МСП И ОБОРОННОГО КОМПЛЕКСА ДОЛЖНА БЫТЬ СЕГОДНЯ МАКСИМАЛЬНО КРЕПКОЙ. ЗА СЧЁТ ЧЕГО?

Фото: пресс-центр форума «Армия-2023»



В Подмоскowie завершился международный военно-технический форум «Армия-2023». Его организатором выступило Министерство обороны России. Отечественные и зарубежные компании показали современные и перспективные образцы вооружения, военной и специальной техники. Кроме того, состоялись экспертные встречи по актуальным вопросам, включая роль предприятий МСП в цепях поставок для ОПК и диверсификации.

Сегодня нужна максимальная кооперация науки и производства, убежден **основатель Кировского завода электромагнитов «ДимАл» Дмитрий Трегубов**. На форуме «Армия-2023» он выступил с предложением создать четкий

алгоритм взаимодействия предприятий ОПК и МСП, который будет направлен на укрепление их кооперации и минимизацию срывов выполнения госзаказа.

СТАТЬ ЦЕННЫМ ПОМОЩНИКОМ

Напомню, президент России Владимир Путин неоднократно заявлял, что должны быть оборонные предприятия, которые опираются не только на госкорпорации, но и на малый и средний бизнес. Почему? МСП умеет очень быстро и органично внедряться в различные системы и стратегии производства и управления. Важно и то, что малый бизнес активно вкладывается в научные исследования и разработки, чтобы его продукция могла отвечать

не только текущим требованиям, но и вызовам будущего.

В частности, если говорить об обеспеченности потребности страны в грузоподъемном и крановом оборудовании, то сейчас в этой отрасли практически не осталось крупных предприятий, зато работают десятки предприятий МСП, задействованы тысячи квалифицированных кадров. В целом технический уровень и разнообразие отечественной крановой продукции значительно выросли. Успешно идет импортозамещение в производстве как комплектующих, так и крановых изделий. Все это достигнуто за счет таких преимуществ малого и среднего бизнеса, как гибкость, скорость внедрения новых разработок.

Однако кооперация отрасли с оборонным комплексом в настоящее время явно недостаточна. Взаимодействие МСП и оборонного комплекса носит, скорее, разовый характер, не используется весь возможный потенциал предприятий, имеющих избыточные



мощности. Между тем малый и средний бизнес благодаря своим колоссальным ресурсам и опыту может стать ценным помощником для оборонных предприятий. Что же мешает?

БОЛЬШОЙ ШАГ ВПЕРЁД

Есть ряд моментов, которые негативно влияют на малый бизнес, работающий на рынке гособоронзаказа. В первую очередь это сложность заключения договоров. Сказываются бюрократия и запутанность документооборота, жёсткая, иногда очень устаревшая регламентация процессов производства. К этому можно добавить и проблемы сугубо технического характера. Например, сложность работы электронной системы торгов госо-

боронзаказа на площадке АСТ ГОЗ. У специалистов по закупкам эта система считается пока нестабильной. Радует, что проблема постепенно решается. Например, президент подписал закон о возможностях закупок Минобороны для нужд СВО у единственного поставщика в обход бюрократических проволочек, включая наличный расчёт. Это большой шаг вперёд!

Однако пока остаётся нерешённой вторая проблема, она связана с финансовой дисциплиной предприятий малого и среднего бизнеса. Не секрет, что некоторые из них используют «серые» схемы для ухода от налогов, искусственно дробят бизнес, практикуют обналичку, не оформляют всех работников, не платят «белую» зарплату и так далее. Низкая финансовая дисциплина таких предприятий, даже если они находятся в последней линейке поставщиков кооперации, создаёт большой риск срыва оборонзаказа. Представьте ситуацию, что малое предприятие, взявшее сегодня ответственный заказ, внезапно получает огромные претензии от налоговой за «грехи» двухлетней давности. Или появляется опасность банкротства такой компании опять же по старым долгам. В таких случаях деятельность предприятия будет очень затруднена, а соответственно и работа по оборонному заказу в целом. Поэтому, как показывает опыт, необходимо проводить оценку рисков работы с предприятиями МСП ещё на этапе до заключения контракта.

Но тут возникает ситуация, при которой большие предприятия-исполнители не доверяют малым предприятиям, опасаясь срыва контрактов, а малые или предпочитают не «светиться», или даже не пытаются зайти в оборонзаказ из-за его повышенной сложности.

Отсюда вытекает третья проблема – информационный вакуум. Нужные друг другу предприятия друг друга не видят, даже если они находятся в одном регионе или в одном городе. Например, наше предприятие в 2023 году освоило фасонное стальное литьё по инновационной технологии. Только после того, как мы обратились в региональное министерство промышленности, предпринимательства и торговли, нам дали рекомендацию и связали с местным оборонным предприятием. В настоящее время заключен контракт на поставку фасонного литья с мехобработкой.

НУЖЕН ЧЁТКИЙ АЛГОРИТМ

В этих условиях считаю необходимым создать чёткий алгоритм взаимодействия предприятий ОПК и МСП. Важно создать базу данных потребности в кооперации предприятий оборонного комплекса. Чтобы, с одной стороны, малые предприятия, имеющие избыточные мощности, могли сами заявить о себе. А с другой стороны, чтобы предприятия ОПК также могли заявить о своих потребностях в той или иной мощности или хотя бы увидели возможный источник этой мощности. На мой взгляд, это быстро решит проблему отсутствия информации.

Такую базу можно развернуть в каждом регионе. Причём необязательно создавать с нуля новый ресурс. Оперативно это можно сделать на базе уже существующих региональных порталов Минпромторга или инвестиционных карт регионов – так называемых инвестпорталов, где предприятия размещают о себе информацию для привлечения инвестиций. Полагаю, что эта мера позволит значительно повысить качество и устойчивость оборонных заказов.



г. Киров, ул. Розы Люксембург, 100
8 (8332) 24-91-00





Фото предоставлено пресс-службой правительства Кировской области

БИЗНЕС БЬЁТ ТРЕВОГУ: АРЕНДНАЯ ПЛАТА ЛЕСНЫХ УЧАСТКОВ МОЖЕТ ВЫРАСТИ В ДВА—ТРИ РАЗА

С 1 января 2024 года должны вступить в силу изменения в методику расчёта ставок аренды, внесённые правительством РФ 10 апреля 2023 года. Эта новость вызвала острую реакцию со стороны представителей ЛПК во многих регионах. Кировская область не стала исключением.

ПРОБЛЕМА НАЗРЕЛА

Весной 2023 года предприятия регионального ЛПК находились в сложном экономическом положении, которое остаётся таковым по настоящее время. Одна из причин в том, что из-за санкций европейские рынки оказались закрыты. Возникшие сложности с доступом к железнодорожным перевозкам в

восточном направлении (Китай, Узбекистан, Таджикистан) привели к значительному сокращению реализации лесопродукции. На внутреннем рынке, достаточно ограниченном по объёмам, снизились цены на пиломатериалы и фанерное сырьё. Кировские предприятия, перерабатывающие низкосортную древесину, сократили в несколько раз либо вообще прекратили закупку лиственных балансов у заготовителей региона. При этом существенно выросли расходы на логистику, содержание лесозаготовительной техники и прочее. Результатом стало сокращение объёмов заготовок леса в 2022 году и первом полугодии 2023 года. В этот момент, когда предприятия работают на грани рентабельности либо в убыток, выхо-

дит постановление правительства РФ № 578 «О внесении изменений в ставки платы за единицу объёма лесных ресурсов и ставки платы за единицу площади лесного участка, находящегося в федеральной собственности».

ВОЗМОЖНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Документ неслучайно стал одной из тем обсуждения на июльском заседании комитета по ЛПК Вятской ТПП. Постановлением изменён порядок исчисления размеров такс для арендованных лесных участков. К примеру, расстояние от делянки будет учитываться не от сети железных дорог, а от близлежащих дорог общего пользования, в том числе муниципальных.

По оценке самих предприятий, реализация постановления может привести к увеличению арендной платы в 2–3 раза. Экономика предприятий ЛПК, испытывающих большие сложности с реализацией продукции, подвергнется серьёзному удару. Для ряда компаний повышение арендной платы втрое равносильно закрытию бизнеса. По итогам заседания было принято решение обратиться к заместителю председателя правительства РФ Виктории Абрамченко, курирующей лесную отрасль, с просьбой отложить вступление постановления в силу как минимум до 1 января 2027 года. Кроме того, кабмину предложено создать рабочую группу с участием представителей региональных арендаторов лесных участков, чтобы оценить возможные последствия применения постановления и подготовить поправки, в том числе по «новым договорам».

Во многих регионах представители ЛПК направили аналогичные обращения в правительство РФ.

СЕРГЕЙ СЛАСТНИКОВ,
директор ООО «Сорвижи-Лес»:

— Я благодарен Вятской ТПП за оперативное подключение к решению серьёзной проблемы, назреваемой в лесной отрасли. Общими усилиями был подготовлен расчёт, подтверждающий критичность возникшей ситуации и необходимость отсрочки вступления в силу 578-го постановления. Если изменений не последует, это приведёт к закрытию существенного количества предприятий ЛПК. В зоне риска оказался в первую очередь малый и средний бизнес, а именно предприятия, работающие на территориях с истощённым лесным фондом. Ударило постановление и по тем, кто получил небольшие лесные участки с торгов, то есть и так по высокой арендной плате. К чему это приведёт в дальнейшем? Промежуточный вариант — к уходу за пределы правового поля, в «серую» зону. Но для многих предприятий ЛПК нет даже такого выбора. К сожалению, сегодня условия ведения бизнеса в лесной отрасли таковы, что говорить о развитии не приходится, только об удержании на плаву. Важный момент: проект постановления № 578 не обсуждался с представителями лесного бизнеса. Поддерживаю мнение коллег, что такой подход неприемлем. И это понимает не только наш региональный бизнес, но и предприниматели других субъектов РФ.

ИЗМЕНЕНИЯ БУДУТ?

Когда номер «Меркурия» готовился к печати, стало известно, что **начальник управления лесного надзора Рослесхоза Алексей Абрамов** сообщил о готовности ведомства рассмотреть возможность внесения изменений в постановление правительства РФ о том, что данная мера будет относиться только к «новым договорам». Он отметил, что неоднозначного трактования документа быть не должно.

Заместитель председателя комитета Государственной Думы РФ по промышленности и торговле Александр Спиридонов в ходе круглого стола, посвящённого новым направлениям деятельности предприятий лесной отрасли в условиях санкций, заявил:



Фото предоставлено пресс-службой правительства Кировской области

— Если такая поправка будет внесена, для наших компаний это станет гарантией того, что они не столкнутся с проблемами по заключённым договорам. По предварительной оценке, рост ставок может составить до двух раз. Благодаря за то, что позиция представителей лесной отрасли была услышана. Со своей стороны направлю в Министерство природных ресурсов и экологии соответствующее обращение.

Однако позиции, высказанные выше представителем Рослесхоза, депутатом Государственной Думы РФ, не решают проблему полностью. К примеру, у многих кировских предприятий ЛПК в 2024 году истекают сроки 15-летних договоров аренды, и в случае их перезаключения в качестве «новых договоров» предприятия попадают под действие изменённого 578-го постановления. Учитывая тяжёлые экономические условия, в которых находится ЛПК, это может привести к серьёзным затруднениям в дальнейшей деятельности. Поэтому, по мнению экспертов Вятской ТПП, необходима чёткая формулировка, которая исключит риски пересмотра договоров.

АЛЕКСАНДР ЧИЛИКИН: «РАБОТАЕМ ДЛЯ УЮТА, КОМФОРТА И ТЕПЛА В ВАШЕМ ДОМЕ»



Фото: Артём Кузнецовский

3 сентября в России отметят День работников нефтяной и газовой промышленности России. Накануне мы встретились с генеральным директором АО «Газпром газораспределение Киров» и ООО «Газпром межрегионгаз Киров» Александром Чиликиным и обсудили с ним планы по газификации региона, новые возможности для бизнеса, меры поддержки населения, электронные сервисы компании и формирование кадрового резерва.

— В январе 2021 года Кировская область имела самый низкий уровень газификации среди регионов ПФО. Возглавив два года назад кировские газовые компании, вы оперативно приступили к реализации проекта догазификации. Что удалось изменить?

— Действительно, совсем недавно наш регион занимал первую строчку снизу по уровню газификации. И это стало одним из поводов принять предложение возглавить газовые компании и вернуться в родную Кировскую область. К этому времени накопил багаж знаний в крупных энергетических компаниях федерального уровня, знал, как выстроена работа в структурах правительства региона, поскольку сам в них работал. Эти знания применил в работе кировских газовых компаний, выстроив новые взаимоотношения с абонентами, сотрудниками и коллегами из профильных ведомств.

За два года в рамках работ по газификации и догазификации более 500 населённых пунктов обеспечили природным газом. Свыше 18 тысяч семей получили возможность перейти на газовое отопление, ещё более 5 тысяч домовладений и квартир смогут газифицироваться в этом году. Проложили более 1 100 километров газовых сетей, из которых более 300 — в Кирове, 100 — в Омутнинске. Свыше 40 населённых пунктов, через которые проходят транзитные газопроводы, были включены в программу по догазификации. В результате удалось не только снять социальную напряжённость в регионе, но и кардинально изменить отношение к газификации.

— В 2024 году город Киров празднует 650-летие. Что будет реализовано к этой дате? Какие планы по газификации региона в целом?

— С уверенностью могу сказать, что к юбилею областной центр будет полностью газифицирован. 86 деревень и слобод обеспечим природным газом, более 2,5 тысячи кировчан получат возможность перейти на газовое отопление. Что касается Кировской области, то к 2025 году голубое топливо появится ещё в двух районах — Белохолуницком и Верхошижемском. В 2025 году начнётся строительство межпоселкового газопровода в Кильмезском районе и в Санчурске, также будут построены газовые сети в Советском, Тужинском, Яранском районах, Кикнурском, Лебяжском, Пижанском, Арбаском муниципальных округах. Мы расширим географию газификации и газоснабжения Кировской области, существенно увеличим процент газификации региона.

— Насколько догазификация доступна для кировчан и жителей сельской местности? Расскажите о существующих мерах поддержки.

— Мы провели колоссальную работу с региональным правительством, банковским сектором, МФЦ и Росреестром. Законодатель установил определённые критерии к домам, подлежащим догазификации. На практике два абсолютно одинаковых дома могут иметь разные статусы, которые влияют на включение в программу. Чтобы как можно больше граждан смогли догазифицироваться, мы с Росреестром и МФЦ проработали алгоритм действий для жителей домов блокированной застройки. В результате сотни жителей Кировской области могут быстро переоформить документы и стать участниками программы догазификации.



Особое внимание уделили мерам поддержки, которые разрабатывали совместно с областным правительством. Очень здорово, что регион поддержал наше предложение о расширении списка льготных категорий граждан на получение компенсации до 100 тысяч рублей. Компенсацию расходов на газификацию теперь могут получить и собственники квартир в многоквартирных домах малой этажности (не более 2 этажей), газифицируемых впервые. Кроме того, на компенсацию в таком же размере могут рассчитывать граждане, проживающие в частном доме или домах блокированной застройки.

Также для кировчан доступна субсидия на бесплатную покупку и установку газового оборудования в доме. Кстати, мы первый регион, который ввёл эту меру. Её преимущество в том, что жителям не нужно самостоятельно искать газовое оборудование — все работы проводит специализированная компания по согласованию с заказчиками. Денежные средства за гражданина перечисляются напрямую газораспределительной организации, выполняющей весь комплекс работ, что позволяет начать их без первоначального взноса.

Подать заявление на компенсацию и получить более подробную информацию можно в органах соцзащиты по месту жительства или в центрах «Мои Документы».

И ещё одна мера, которую нам удалось реализовать с банковским сектором, — это предоставление «газовой» ипотеки на льготных условиях. Для жителей сельских территорий доступен кредит на газификацию домовладения по льготной процентной ставке от 3,25% годовых. Денежные средства доступны заявителям на срок от 18 до 60 месяцев. Например, при сумме кредита в размере 150 тысяч рублей ежемесячный платеж составит 2,8 тысячи рублей, а переплата за 5 лет — 19,5

тысячи рублей. В результате этот кредитный продукт стал хорошим подспорьем для многих.

— Газ, приходя в районы области, открывает новые возможности для инвесторов. Насколько бизнес заинтересован в газификации?

— Перевод производственных мощностей на газ позволяет предприятиям экономить на энергоресурсах, а высвободившиеся средства бизнес может направить на развитие своих производств. Мы раньше установленного срока провели реконструкцию головного газорегуляторного пункта на улице Лепсе в Кирове, который более 40 лет обеспечивает газоснабжение жителей города и крупных промышленных предприятий. Работы завершили до начала отопительного сезона без прекращения подачи газа потребителям. В результате пропускная способность нового газорегуляторного пункта увеличилась практически вдвое и сейчас составляет 73 тысячи кубометров в час. Новый газорегуляторный пункт повысил надёжность газоснабжения для более 35 тысяч потребителей, позволил газифицировать новых потребителей, использующих газ в коммерческих целях, а также увеличить поставки газа для заводов «Лепсе», «Искож», «Кировский молочный комбинат» и других предприятий города.

Если говорить в целом про регион, то за два года газифицировано более 160 коммерческих предприятий. Это предприятия сельскохозяйственного производства (СПК имени Коминтерна, Агрокомбинат племзавод «Красногорский»), зерносушильные комплексы, пищевые предприятия (ООО «Слободской хлеб», ОАО «Слободской мяскокомбинат»), производственные базы, цеха, котельные (АО «Вятские автомобильные дороги», ПАО «Т Плюс»), социальные объекты (храмы, почтовые отделения,

райпо, сельский дом). Также свои производственные помещения на природный газ переводят индивидуальные предприниматели и представители малого бизнеса. А после газификации юго-запада области ещё несколько десятков предприятий получают возможность перейти на голубое топливо.

– Поговорим о современных технологиях на службе потребителей. Что уже внедрено, а что появится в ближайшее время?

– Мы активно развиваем цифровые сервисы, которые помогают абонентам платить за газ вовремя и не копить задолженность. Для наших абонентов доступен сервис «Личный кабинет» как в мобильном приложении «Мой газ», так и в веб-версии. С помощью сервиса потребители могут оплачивать счета за газ



Фото: Артём Кузнецовский

без комиссии, передать показания приборов учёта, получить подробную информацию по лицевому счёту и договорам на поставку газа, а также перейти с бумажной на электронную квитанцию. При необходимости на электронную почту абонента могут поступать квитанции и его пожилых родственников.

Также «Газпром межрегионгаз Киров» в рамках реализации пилотного проекта в 2023–2024 годах установит абонентам в Кировской области около 1000 интеллектуальных приборов учёта газа. Счётчиками нового поколения будут оснащены домовладения в заречной части Кирова. Работы по установке бесплатны для потребителей. Реализация проекта повысит качество учёта газа, минимизирует потери на сетях и обеспечит дисциплину оплаты.

– «Газпром газораспределение Киров» и «Газпром межрегионгаз Киров» являются партнёрами проекта «Билет в будущее», направленного на профориентацию школьников. Тем самым вы помогаете ребятам определиться с профессией, осуществляете их мечту о работе в престижной и значимой для страны отрасли?

– Наши компании, безусловно, нуждаются в квалифицированных кадрах. Я сам пришёл в сферу энергетики по стопам отца и понимаю, как важно определиться с будущей профессией в юном возрасте, чтобы потом не пожалеть о своём выборе. Сейчас у школьников есть уникальная возможность примерить на себя разные профессии в рамках проекта «Билет в будущее», к которому в этом году присоединились кировские газовые компании. С нового учебного года начнём знакомить школьников с особенностями газовой отрасли, а также рассказывать о востребованных профессиях. Уверен, это повлияет на будущий профессиональный выбор ребят. А для тех, кто уже решил связать свою жизнь с газовой отраслью, мы открываем первый в Кировской области и второй в группе компаний «Газпром межрегионгаз» «Газпром-класс». Площадкой станет Вятский технический лицей.

Десятиклассникам предстоит углублённое изучение предметов, необходимых для поступления на целевое обучение по востребованным в газовых компаниях специальностям.

– В канун профессионального праздника что пожелаете коллегам и потребителям, на благо которых работает Газпром?

– Хочу пожелать всем работникам и ветеранам отрасли успехов, новых открытий и трудовых побед, успешного исполнения намеченных планов и, конечно же, неиссякаемого здоровья и жизненных сил!

Коллеги, мы с вами делаем благое дело для наших граждан, родных, близких, для своего края и страны. Порой может показаться, что задачи, поставленные перед нами, трудновыполнимые, но это лишь потому, что до этого никто их ещё не реализовывал. Не бойтесь трудностей, идите вперёд и знайте, что всё у вас обязательно получится.

А жителям Кировской области, нашим настоящим и будущим потребителям природного газа напоминаю, что мы, газовики, работаем для того, чтобы в вашем доме всегда было уютно, комфортно и тепло. Мы рады работать для вас!



АО «Газпром газораспределение Киров»
 610035, г. Киров, ул. Пугачёва, 4
 8-800-201-00-04



ООО «Газпром межрегионгаз Киров»
 610004, г. Киров, ул. Казанская, 18
 8-800-201-00-04



СТРАХОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА — ВКЛАД В БУДУЩЕЕ ВАШЕГО БИЗНЕСА

Фото: Екатерина Грехнёва



Сегодня, определяя будущее место работы, всё большее число соискателей делает выбор в пользу работодателя с широким социальным пакетом. Согласно данным опроса портала HeadHunter, 42% работодателей отмечают, что социальный пакет помогает им в привлечении квалифицированных кадров. При этом в топ-3 самых важных опций, входящих в соцпакет, работники включили страхование жизни и здоровья сотрудников, которое становится всё более востребованным в нашей стране.

Страховая компания КАПИТАЛ LIFE (ООО «Капитал Лайф Страхование Жизни») — лидер на рынке накопительного страхования жизни по количеству действующих договоров* — предлагает программы корпоративного страхования жизни.

— Страхование сотрудников помогает решать различные задачи бизнеса, — рассказывает **руководитель отдела корпоративных продаж КАПИТАЛ LIFE Наталия Балмуш**. — Проявляя заботу о персонале, руководитель бизнеса решает вопрос текучести кадров, мотивирует людей на работу с большей отдачей, а его компания укрепляет конкурентную позицию в качестве работодателя. В итоге страхование жизни сотрудников становится тем стратегическим инструментом, который обеспечивает устойчивое развитие бизнеса.

КАК ЭТО РАБОТАЕТ?

Страхование для защиты здоровья коллектива — признанный во всём мире инструмент для формирования социального пакета сотрудника и гарантий получения компенсации в случае травм и заболеваний.

— Программы страхования сотрудников обходятся работодателю дешевле, чем индексация заработной платы, имеют более длительный и стабильный эффект, — рассказывает Наталия Балмуш. — К примеру, замотивирует ли сотрудника повышение зарплаты, условно, в 300 рублей? Вряд ли. А если эти деньги направить на страхование человека от несчастного случая, он будет защищён на серьёзную сумму, которая может достигать до нескольких миллионов рублей. И такая защита будет работать 24 часа в сутки. Как показывает практика, застрахованные сотрудники высоко ценят заботу работодателя. В дальнейшем

это приводит к повышению производительности труда, оказывая непосредственное влияние на финансовые показатели бизнеса компании.

Государство поощряет страхование от несчастных случаев юридическими лицами своих сотрудников. Для таких работодателей предусмотрены специальные налоговые условия.

— Мой опыт работы в трёх регионах — Кировской, Вологодской областях и Республике Коми — доказывает возрастающую лояльность бизнеса к корпоративному страхованию сотрудников. В первом полугодии 2023 года КАПИТАЛ LIFE урегулировала 546 тысяч страховых случаев по договорам страхования жизни и здоровья. Это самый большой показатель среди страховщиков жизни в России, по данным Всероссийского союза страховщиков. Выплаты по договорам корпоративного страхования в несколько раз превышают те затраты на одного человека, которые несёт работодатель — это выгодно и для компании, и для работника или его близких, которые получают материальную компенсацию при наступлении несчастного случая.

Любому предпринимателю важны такие задачи, как получение прибыли и снижение расходов, а корпоративное страхование жизни и здоровья сотрудников способствует их успешному решению.

**По данным Всероссийского союза страховщиков (ВСС) за 1 полугодие 2023 года.*

Реклама. Рекламодатель: ООО «Капитал Лайф Страхование Жизни». ОГРН 1047796614700. 115035, г. Москва, Кадашёвская набережная, 30. Лицензии ЦБ РФ СЛ №3984, СЖ №3984, ПС №3984 (без ограничения срока действия). www.kaplife.ru Телефон: 8-800-200-68-86. Не является публичной офертой. Информация считается верной на дату 23.08.2023 г.



📍 г. Киров, ул. Молодой Гвардии, 82, оф. 301
✉ Nataliya_Balmush@kirov.kaplife.ru
☎ 8-919-528-58-66 🌐 kaplife.ru



КАК РАБОТАТЬ ЭФФЕКТИВНЕЕ?

СПРОСИТЕ У СПЕЦИАЛИСТОВ РЦК

Фото предоставлено АНО «РЦК»



ников компании, которые привыкли выполнять свои рутинные обязанности и не хотят ничего менять. Наша задача — обучить сотрудников, погрузить в процесс изменений, и постепенно они сами начнут замечать положительную динамику, — рассказала **руководитель РЦК Ирина Савельева**.

О «СЪЕДЕННЫХ» РЕСУРСАХ

— В концепции бережливого производства все процессы оцениваются с точки зрения создания ценности для конечного потребителя. Часы рабочего времени, когда сотрудники выступают в роли «сторожей станков», транспортировка комплектующих из одного цеха в другой, а иногда из одного города в другой, запасы, месяцами хранящиеся на складе (замороженные, по сути, деньги) — нередко эти не несущие потребителю прямой пользы действия «съедают» более половины ресурсов предприятия. Эксперты ФЦК и РЦК помогут команде предприятия обнаружить основные источники потерь и выстроить процессы таким образом, чтобы максимально их исключить, — отметила Ирина Савельева.

В результате участия в национальном проекте предприятие сможет улучшить свои экономические показатели — снизить долю затрат в выручке, увеличить оборачиваемость запасов и т.д.

ОБ АЛГОРИТМАХ УСПЕХА

За период участия Кировской области в нацпроекте предприятия-участники увидели эффективность. В среднем за полгода удаётся сократить время из-

Фото: Артём Кузнецовский



«Региональный центр компетенций Кировской области в сфере производительности труда». Напомним, в 2021 году наш регион присоединился к национальному проекту «Производительность труда». В настоящее время за поддержкой в РЦК обратились уже 18 предприятий региона.

Это предприятия, совершенно не похожие по своему направлению работы: производство железобетонных изделий, кирпича, ДВП, картона, детской обуви, лекарственных препаратов, санитарной арматуры, спичек, майонезных и молочных продуктов, химических удобрений, упаковки для молока.

— Наша главная задача — усовершенствовать организационные и производственные процессы, понять, где теряются ресурсы, какие факторы мешают выполнять заказы в короткие сроки и с высоким качеством, разработать комплекс мероприятий по совершенствованию процессов. Самое сложное в работе — снять сопротивление сотруд-

Не знаете, как повысить производительность труда, эффективно использовать принципы и инструменты бережливого производства? Ответ есть у специалистов открывшегося на территории Кировской области АНО



Фото предоставлено АНО «РЦК»

готовления продукции на 40%, снизить незавершённое производство на 30%, а выработку на человека увеличить в два раза. Экономический эффект за 2022 год на предприятиях на пилотном потоке составил более 150 млн рублей.

Летом два предприятия — ООО «Кировпейпер» и ООО «Литон» — завершили активную полугодовую фазу. Только за полгода работы экспертов в этих компаниях позволили снизить время производства картона на одной линии на 24%, а выработку на одного человека увеличить на 12%.

— На фабрике был внедрён производственный анализ, снижено количество часов «холостого хода» оборудования за счёт «тонкого» сортирования исходного сырья и ввода биоцидной добавки в бумажную массу. Внедрённый анализ эффективности использования оборудования позволил своевременно реагировать на возникающие в процессе производства проблемы, при помощи инструмента 5С были обозначены места хранения инструментов и оснастки, разработаны стандарты и визуализированы инструкции, ABC анализ на складах и другие инструменты бережливых технологий, — рассказала Ирина Савельева.

О БЕСПЛАТНОМ УЧАСТИИ

Также летом 2022 года к нацпроекту присоединились деревообрабатывающие предприятия — ООО «ПКП «Алмис» и ООО «Лестехснаб Плюс», а с мая при поддержке РЦК начало оптимизировать производство древесноволокнистых плит ООО «Вяткаплитпром». Сейчас эксперты совместно с рабочими группами на предприятии проводят диагностику, строят карты, анализируют перемещение с помощью диаграммы спагетти, вводят производственные анализы и реализуют первые шаги системы 5С.

Предприятия торговли также ощущают большой эффект от внедрения бережливого производства за счёт оптимизации логистических процессов, повышения скорости и культуры обслуживания покупателей, более рационального использования торговых площадей, исключения лишних движений и транспортировок. Крупные розничные

национальный проект «Производительность труда», утверждённый указом президента, действует на территории РФ с 2018 года. Его основная задача — обеспечить рост производительности труда на средних и крупных предприятиях базовых несырьевых отраслей экономики не ниже 5% ежегодно. К участию в нацпроекте запланировано привлечь более 6000 предприятий в 85 субъектах РФ. В этих целях в России начали работу федеральный (ФЦК) и региональные центры компетенций (РЦК).

ритейлы, распределительные центры, склады, супермаркеты и аптечные сети активно пользуются бесплатными услугами РЦК и ФЦК в рамках нацпроекта «Производительность труда».

— Участие в нацпроекте бесплатное для предприятий из строительной отрасли, обрабатывающей промышленности, торговли, сельского хозяйства и транспорта с выручкой более 400 миллионов рублей в год. Но предприятия, не подходящие под эти критерии, могут также воспользоваться помощью экспертов РЦК уже на возмездной основе, — отметила Ирина Савельева. — Начинать погружать сотрудников в бережливое производство эффективно с посещения фабрик процессов. На базе РЦК функционируют фабрика производственных и офисных процессов. Приглашаем предприятия за консультацией в Региональный центр компетенций в сфере производительности труда.

АНО «Региональный центр компетенций Кировской области в сфере производительности труда»

📍 г. Киров, ул. Молодой Гвардии, 84/1

☎ 8 (800) 550-38-60

✉ info@rcc43.ru

🌐 rcc43.ru



УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС СТРОИМ ВМЕСТЕ

Фото: Екатерина Грехнёва



Каждый руководитель, предприниматель или владелец бизнеса желает своему предприятию роста, процветания и развития. Вместе с тем на практике возникают ситуации, когда реальность отличается от плана или мечты. Если ваш бизнес остановился в развитии, на помощь может прийти советник по развитию и управлению бизнес-процессами.

Даниил Тумасов стал советником по развитию, состоявшись как специалист в сфере кредитования и лизинга, имея успешный опыт управления производственной компанией по изготовлению художественных кистей, в результате которого выручка компании выросла в 8 раз.

Он рассказал «Меркурию» о том, как руководителю реализовать стратегические цели и сделать рывок в своём бизнесе.

— С какими запросами к вам обращаются клиенты?

— Не так давно моим клиентом был владелец компании с собственным производством, отделом проектирования и строительными мощностями. Наша задача — увеличить объём выпуска и качество продукции производственного цеха, который находился в ведении собственника. Я провёл анализ текущего состояния производства, определил причины неудовлетворительной работы цеха, предложил действия для решения задачи и их порядок. Первоначально требовалось личное участие владельца с моим сопровождением, далее последовала смена руководства цеха, после этого — адаптация, параллельно шло внедрение систем планирования, управления ресурсами цеха, изменение должностных инструкций. Работа завершилась передачей подразделения в зону ответственности директора.

— Чем ещё работа с вами может быть полезна бизнесу?

— Во-первых, я работаю по вопросам оперативного характера. Например, развитие каналов продаж и ключевых покупателей, управление производством, формирование лояльного и мотивированного коллектива, вопросы бюджетирования и кредитования, внедрение системы управления всеми бизнес-процессами и ресурсами компании, системы экономического анализа, вопросы эффективного взаимодействия с инспекцией ФНС.

Во-вторых, помогаю решать задачи стратегии и развития. Это оценка и анализ бизнеса как в разрезе отдельных ситуаций, так и глобально. Для достижения стратегической цели обязательно

но требуется её четкая постановка, развёрнутое описание с понятными количественными и качественными метриками. Я помогаю клиентам в формировании таких ответов. Также важен анализ потенциала, сильных сторон, перспектив развития компании, уникальных преимуществ. Моя задача в данном случае — помочь обнаружить те возможности, которые предприятие может использовать для рывка вверх, обозначить сильные стороны, на которые стоит опереться. Я помогаю определить глубинные взаимосвязи и причины текущего состояния предприятия, ключевые точки роста и места приложения силы для того, чтобы сдвинуть ситуацию с места.

— Настроив бизнес-процессы, вы берёте за их сопровождение?

— Обязательно. Сопровождение включает внедрение разработанного мной плана действий, подготовку клиента и участие с ним в переговорах как со стороны клиента, так и в качестве независимого медиатора. Отмечу очень важный нюанс в моей работе: рост и развитие компании чаще всего сопровождаются трудоёмкими изменениями, стрессами и высокой психологической нагрузкой. Моя задача — предоставить поддержку и мотивацию клиентам для реализации их амбициозных целей.

При предъявлении этого номера журнала «Меркурий» — часовая стратегическая сессия Даниила Тумасова в подарок.

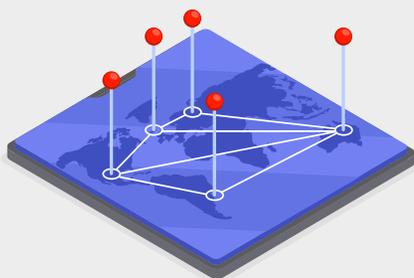
Тумасов Даниил
 ☎ 8-912-820-2930
 ✉ dtumasov@mail.ru



ЕСЛИ ВАША ПРИБЫЛЬ НЕ РАСТЁТ ТАК, КАК ВАМ ХОЧЕТСЯ

1 СИТУАЦИЯ:

у вас нет актуальной клиентской базы
и есть забытые лиды



3 СИТУАЦИЯ:

бумаги копятся на столах и теряются,
а согласование решений происходит слишком долго



2 СИТУАЦИЯ:

ваше время уходит на контроль сотрудников и
рутинные задачи вместо масштабирования и развития
бизнеса



4 СИТУАЦИЯ:

для формирования отчётов требуется не только
собрать информацию из десятков источников, но и
обработать её



УВИДЕЛИ АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СВОЕГО БИЗНЕСА?

**МЫ СПЕЦИАЛИЗИРУЕМСЯ НА РЕШЕНИИ ТАКИХ ПРОБЛЕМ ЧЕРЕЗ АВТОМАТИЗАЦИЮ
БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ. ОБРАЩАЙТЕСЬ, РАССКАЖЕМ.**

ПОЛУЧИТЬ
БЕСПЛАТНЫЙ ПЛАН
АВТОМАТИЗАЦИИ
ВАШЕГО БИЗНЕСА



PALAX
DIGITAL - АГЕНТСТВО ПОЛНОГО ЦИКЛА

📍 г. Киров, ул. Романа Ердякова, 42

☎ 8 (8322) 75-22-07

✉ sales@palax.info

🌐 b24.palax.info

ВЫГОДНОЕ ДЕЛО

ОТЧЁТЫ НЕ ДЛЯ ГАЛОЧКИ. КАК ИЗМЕРИТЬ ПОДЛИННУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ БИЗНЕСУ?

Фото: Антон Мамаев



Обучение — это игра в долгую, убеждены эксперты. По каким показателям измерять эффект обучающих программ? Об этом «Меркурий» поговорил с директором центра «Мой бизнес» Владимиром Скобёлкиным.

— «Мой бизнес» стал настоящим центром бизнес-обучения предпринимателей в Кирове. Какие обучающие программы наиболее популярны?

— Мы опираемся в первую очередь на реальные запросы бизнеса, поэтому действительно востребованность наших программ высокая, так что учебный год мы начали уже в августе. Недавно завершился 5-дневный интенсив «Социальное предпринимательство», во время которого будущие и действующие предприниматели разбирались в тонкостях социального проектирования. Они получили и теоретические знания, и практические советы по ведению бизнеса. Участников было так много, что защита проектов длилась более 6 часов, и никто не ушёл, настолько все были заряжены идеями и горели желанием помогать людям. Мы научили их коммуницировать, и многие уже создали внутренние коллаборации для совместных проектов. Важно, что программа даёт возможность получить грант до 500 тысяч рублей при условии самофинансирования в размере 25 процентов. Хорошее подспорье для начала своего дела, я считаю, как и то, что теперь социальные предприятия смогут получать грантовую поддержку не однократно, как в прежние годы, а каждые 3 года.

В августе состоялась «Азбука предпринимателя» — тоже очень популярная программа в нашем центре, уже третья в этом

году! Снова 5 дней интенсивного тестирования собственных идей, создания бизнес-планов, защиты проектов. С начинающими предпринимателями работали специалисты всех категорий, которые так или иначе касаются бизнеса: бухучёт, налогообложение, реклама и так далее. О пользе программы говорит тот факт, что наш зал переполнен. Активно подключаются онлайн участники из районов Кировской области. Будем проводить и дальше, тем более что по итогам обучения предпринимателям, чей возраст до 25 лет, можно претендовать на грант.

Плюс у нас большой рост запросов на обучение от самозанятых. Люди вышли из тени, сменили налоговый режим и хотят продвигать свои товары и услуги. Как? Обучаем на семинаре для самозанятых. Недавно такой прошёл в центре. Три жарких августовских дня точно не прошли даром, потому что была только полезная информация о том, как создать «продающую» страницу в ВКонтакте.

Всё это качественные и — внимание — бесплатные обучающие программы, на которых участники повышают свои компетенции, получают консультации, набираются практического опыта, создают новые деловые связи. По итогам обучения участники, как правило, формируют свой бизнес, создают рабочие места, начинают получать прибыль и платить налоги. Понесённые на обучение затраты косвенно возвращаются в бюджет. То есть эффект от обучения как для самих предпринимателей, так и для государства.

— Можно учиться у вас онлайн?

— Нет проблем! Многие наши клиенты — предприниматели из Лузы, Подосиновца и других удалённых от Кирова территорий — проходят обучение по ВКС. Наш сервер позволяет подключить к любому обучению всех желающих. Ну а те, кто приезжает в центр на учёбу, попадают на нашу многофункциональную площадку. Это здание бывших присутственных мест, где полтора века назад генерал-губернаторы собирали именитых вятских купцов. А сейчас мы собираем здесь предпринимателей. Концентрация энергии — колоссальная! Но и это ещё не всё. Предприниматель приходит на обучение и получает полную информацию, где можно получить займы, бесплатную консультацию юриста, экономиста, маркетолога. Узнает, какие услуги может получить: по поездке со своей продукцией на выставки, по сертификации продукции, регистрации товарного знака и так далее. В здании размещены сразу несколько структур, работающих с бизнесом.



Фото: Антон Мамаев

— Можно ли говорить о прямой связи между обучением и бизнес-результатами?

— Минэкономразвития РФ, которое курирует национальный проект, видит всю картину в целом, даёт рекомендации, каких специалистов необходимо обучить, и выделяет на это деньги. Мы со своей стороны транслируем потребности региональной экономики бизнесу, тот направляет работников, и мы их учим. Например, очень востребован семинар по охране труда на предприятии. Почему? Потому что материал излагается доступно, плюс даётся вся нормативка. Эффект от такого обучения – снижение рисков травм на производстве и сведение к минимуму штрафных санкций надзорных органов.

Мы проводим информирование и обучение по специализированным темам, привлекаем спикеров на некоммерческой основе. Например, таким мероприятием стала стратегическая сессия по креативным индустриям – на него мы собирали стулья по всему зданию, чтобы разместить всех желающих.

Разумеется, мониторим отклики и собираем обратную связь по каждому мероприятию, а ещё тиражируем в соцсетях успешный опыт. Ещё позавчера, допустим, предприниматель пришёл на обучение с бизнес-идеей, через три месяца он получил кредитную поддержку, а сегодня мы предлагаем ему тиражировать свой опыт. То есть растим успешных людей, а они потом ещё и делятся с другими своим опытом, как преодолеть те или иные сложности и увеличить продажи в 2–5 раз. К ним после семинаров очереди за консультацией выстраиваются!

— На какие обучающие программы можно успеть в сентябре?

— До 6 сентября принимаем заявки на большой федеральный проект «Мама-предприниматель», а с 18 сентября начинаем обучение по нему. Получить предпринимательские навыки могут женщины в декретном отпуске или с несовершеннолетними детьми, в том числе приёмные матери, усыновители, опекуны. У нас есть силы, энергия, компетенции для помощи им. Участие? Как всегда, бесплатное! Можно не только получить полезные знания, но и выиграть грант – 100 тысяч рублей на развитие своего дела. Например, предыдущий победитель создала две настольные игры по туризму, превратила деньги в реальную пользу для себя и общества. Про её опыт мы рассказали в соцсетях – посты собрали множество позитивных откликов.

Напомню, что поддержка кировских предпринимателей, как финансовая, так и нефинансовая, осуществляется в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», инициированного президентом России.



📍 г. Киров, Динамовский проезд, 4, 2 этаж
 ☎ 8 (8332) 410-410
 🌐 moibiznes43 📧 moibiznes_43



НА ПРОСЬБУ ЗРИТЕЛЕЙ ОПИСАТЬ СВОЙ ХАРАКТЕР ПЯТЬЮ СЛОВАМИ НАРОДНЫЙ АРТИСТ РОССИИ АНДРЕЙ СОКОЛОВ, ВЫСТУПАЯ ПЕРЕД НИМИ В ВЯТСКОЙ ФИЛАРМОНИИ, НА МИНУТУ ЗАДУМАЛСЯ И С ПОЛУУЛЫБКОЙ СКАЗАЛ, ЧТО ОТВЕТИТ ОДНИМ СЛОВОМ:

«НЕПОВТОРИМЫЙ»



Фото предоставлено пресс-службой фестиваля «На семи холмах»

Андрей Соколов — из поколения актёров, которым близки разносторонние интересы. Он известен своими ролями в театре и кино, выступает режиссёром постановок. Пишет стихи, любит охоту и рыбалку, играет в хоккей. В июле обожаемый поклонниками 60-летний артист приехал в Киров на фестиваль «На семи холмах» и дал двухчасовой творческий вечер, на котором рассказывал о себе, читал стихи и пел свои песни под гитару. А после ещё почти час стоял на сцене, пока не иссяк поток желающих сфотографироваться со звездой экрана. И уже глубоким вечером в гримёрке он выделил несколько минут и дал интервью «Меркурию». Публикуем выдержки из разговора актёра с залом и с нашим изданием.

★ Ходить, читать и говорить я научился практически одновременно. Первое стихотворение было написано лет в шесть. Я послал его главному редактору «Пионерской правды» и сопроводил такими словами: «Я понимаю, что мои стихи гениальны. Мне денег не надо, только напечатайте мои стихи на первой странице, и чтобы тираж был миллион». Редактор оказался с юмором и ответил мне приблизительно следующее: «Дорогой Андрей! Наша газета пока не доросла до вашей гениальности, но, как только дорастём, обязательно напечатаем».

★ Третий десяток лет служу в театре «Ленком», на моём боевом счету порядка ста картин, я как режиссёр поставил несколько спектаклей, снимаю фильмы, имею мастерскую в театральном вузе. В общем, продолжаю наслаждаться тем, что называется искусством.

★ Фильм «Маленькая Вера» стал знаковым для меня и, наверное, для всех актёров, которые принимали в нём участие. Это картина, которую я очень люблю, которой благодарен и к которой отношусь с большой нежностью. А произошло всё случайно. В Щукинском училище на показе отрывков на меня стала пристально смотреть одна женщина. Она была в числе приглашённых гостей и оказалась вторым режиссёром этой картины. Дальше фото- и кинопробы, и эта случайная, в общем-то, история сложилась в такую вот знаковую вещь. Фильм пробивал себе путь достаточно сложно. Ему была присвоена последняя, четвёртая, категория. Это значит, у фильма мало копий и показывают его где-то на периферии. Известность он приобрёл через скандал. Каким-то образом оказался в российском посольстве в Чехословакии, на его просмотр пришли родители с детьми. Случился скандал, и на его волне картина попала на канадский фестиваль, где получила гран-при. Оттуда и началась известность.

★ Звёздная болезнь бывает у всех, наверное. Это вещь неосознанная. Когда начались туры с «Маленькой Верой», я помню, приехал из Чехословакии, стою с ребятами, разговариваю о том, что меня внесли в книгу почётных гостей. И натыкаюсь на холодный взгляд одного: «А за что тебя так?». Это был первый звонок: не надо быть слишком откровенным.

★ По поводу публикаций о моих романах с известными актрисами и певицами — у меня было несколько судебных разбирательств. Но я понял: чем больше ты болтаешь воду в стакане, тем больше идёт волна. Жёлтая пресса любым способом привлекает к себе внимание. Судебное разбирательство я выиграл. Вышло маленькое опровержение, после него тираж газеты вырос в два раза. Больше не сужусь. Такие публикации — чистый бизнес, ничего личного.

★ Отрицательные роли играть интереснее. В любом отрицательном персонаже есть тот путь, к которому он шёл. Как через эту мясорубку его провернуло, вот это, наверное, интересно.

* По неопытности, по азарту и юношескому максимализму, конечно, хочется делать трюки на съёмках самому. Однажды на съёмках фильма «Охота на сутенёра» нужно было вылезать из окна сталинки и спускаться с 5 этажа вниз по связанным простыням. Трюк должны были делать каскадёры, они позвонили мне: «Слушай, у нас халтура во Владивостоке, спустишься сам?». «Да, конечно, спущусь», — ответил я. Делается это так — простынями обвивается железный трос, и по нему спускаешься. И вот время исполнения желаний — время трюка. Я на пятом этаже, смотрю из окна вниз и думаю, что же я делаю, всё ведь хорошо было. Но отступить некуда — собрались зрители (артист сам будет выполнять трюк!), все жаждут крови. А накануне ко мне подошёл режиссёр: «Андрей, если что, я договорился — на 3 этаже форточка будет открыта». Я настожился: «Что значит, «если что»?!». Он что-то неопределённое ответил. Ну ладно. Сняли первый дубль. Вроде бы хорошо. Но тут режиссёру пришла мысль: а что если снять чуть-чуть по-другому? Начинаем снимать второй дубль — камеру заело. Хорошо, я поднимаюсь обратно на пятый этаж. Дубль третий. Нерезко! Я снова поднимаюсь. Короче, на 4–5 дубле этот момент «если что» наступил. А в квартире на 3 этаже жила женщина с маленьким ребёнком. Процесс киносъёмки достаточно шумный, поэтому как раз на пятом дубле она форточку прикрыла. А я в этот момент спускаюсь с пятого этажа и чувствую, что уже всё, и начинаю скрестись в эту форточку. Вот тогда я точно решил, что каждый должен заниматься своим делом.

* Наша профессия связана с большим количеством перелётов. За последний месяц больше 15 перелётов было. Однажды у меня был такой день, что я утром снимался в Москве, потом вылетел в Одессу на пробы, потом в Питер и вернулся обратно в Москву. И везде была разная погода.

* Я приезжал в Киров зимой на охоту. Знакомый егерь позвал — волков надо убирать, а то прямо беда. Приехали в деревню, где был один жилой дом. Там бабушка жила. Когда она узнала, что мы приехали, вынесла нам на рушнике хлеб с солью. Волки задрали у неё всю живность, собачку маленькую. Она в слезах к нам: «Мальчики, помогите!» Ну добыли волков тогда. Позже мы этой бабушке собачку подарили.

* Сейчас снимаюсь в фильме режиссёра Кима Дружинина «Десять дней до весны» — о том, как начинался 2014 год на Майдане. Жду выхода ещё нескольких фильмов. Всё в процессе, работа идёт. Есть сценарий для кино. После Великой Отечественной войны был такой приказ Сталина о том, что на улицах страны-победительницы не должно быть инвалидов. Их убрали в разные учреждения. И в сценарии — реальная история о том, как Герой России, моряк без ног оказался в лагере на Сахалине и заставил всех ребят с ограниченными возможностями поверить в себя и жить дальше. Потрясающая история. Вопрос в финансировании, не так всё просто в нашем бюрократическом мире.

* Каждая роль — часть жизни. И нет рецепта стопроцентного успеха. Сколько написано книг, как надо снимать кино, ставить спектакли. Но всё равно происходит какая-то химия, в результате которой складывается или не складывается история. Я отношусь с трепетом к каждой из своих работ. Есть более удачные, есть менее удачные, есть те, в которых я бы не хотел принимать участие. Но всё равно это мой опыт, мои ошибки. Если бы их не было, то всё было бы по-другому.

ИЗ ИНТЕРВЬЮ:

— Вы ожидали такого эффекта от встречи со зрителями в Кирове?

— Всегда надеешься на лучшее.

— Чему вас научила жизнь, и за что вы ей благодарны?

— Я солидарен с фразой «Чем больше знаешь людей, тем больше нравятся лошади». Благодарен за то, что дали возможность появиться в таком интересном месте, которое называется Земля. Все мы экскурсанты здесь на некоторое время. Надо понимать, что всё может закончиться в любую минуту. Поэтому относиться нужно с благодарностью к каждому дню.

— Получается?

— Стараюсь. Но не всегда получается. Состояние гармонии не может быть постоянным. Это как два шара, которые друг на друга ставятся. Сколько они продержатся? Секунду, две? К этому состоянию люди стремятся, но само по себе оно быстротечно. Поэтому — дорожишь. Я допускаю, что может быть что-то после смерти. Но что именно, кто знает. Интересно, но...

— Что думаете о перспективах отечественных кино и театра?

— Помните, в фильме «Москва слезам не верит» была фраза, что через 30 лет будет одно сплошное телевидение. И многие в это верили. Сейчас технологии достигли такого уровня, что можно делать копию актёра и запускать в производство. Но в этом нет живой души, живой мысли... Рад, что сейчас государство повернулось лицом к детскому кино. Стопроцентное финансирование — это очень круто. В своё время о таком можно было только мечтать. Надеюсь, тематика этого кино будет другой.

— Что нужно молодому поколению?

— Честность. Через 10 лет этим детям будет по 25, от них будет зависеть судьба страны. Важно, какие книжки они сейчас читают, какие фильмы смотрят.

— Как часто пересматриваете «Маленькую Веру»?

— Так, чтобы специально, нет. Обычно это бывает на гастролях, последний раз года два-три назад. Хорошее кино!



**ДОТРАНС
БАНК**

Движение навстречу
клиенту!

СОБЕРЁМ ВЫГОДНЫЙ ТАРИФ РКО ПО ПОТРЕБНОСТЯМ ВАШЕГО БИЗНЕСА

Откроем расчётный счет
на индивидуальных условиях



Получите персональное предложение по телефону
или оставьте заявку на сайте

 (8332) 67-54-42
 dtb1.ru

Более подробная информация об услугах банка на сайте или по телефону. Предложение носит информационный характер, не является публичной офертой. Банк вправе отказать в установлении индивидуального тарифа по расчетно-кассовому обслуживанию (РКО). АО «Первый Дортрансбанк». Лицензия ЦБ РФ №3271. Реклама



ПРОИЗВОДИТЕЛЬ
УПАКОВКИ
ИЗ КАРТОНА

Оставьте заявку и закажите продающую упаковку
для вашего бизнеса

☎ 8 800 250-54-01 @sale@hibox.pro

🌐 www.hibox.pro

НАША УПАКОВКА ПРОДАЕТ

ПОЖАЛУЙ, ДАЖЕ ЛУЧШЕ, ЧЕМ РЕКЛАМА



ЗДРАВЫЙ АВГУСТ

KANZLER знает, что вам нравятся модные и универсальные формулы. Одно из самых выигрышных сочетаний этого лета - принты в дуэте с классикой.

ВАСИЛИЙ САВИНЫХ

- Пиджак из шерсти мериносо приталенного силуэта KANZLER
- Хлопковая футболка с принтом KANZLER
- Хлопковые бежевые брюки KANZLER
- Белые кеды MILANA



Группа компаний

KANZLER
ОДЕЖДА ДЛЯ МУЖЧИН,
ПРИНИМАЮЩИХ РЕШЕНИЯ

MILANA
SHOES & ACCESSORIES

ЦУМ, 2 этаж