



**ИТ-ТЕХНОЛОГИИ**

Своих  
определяют  
по ладони

**«МЯГКОЕ ЗОЛОТО»**

Кто  
удержит  
рынок?

**КИТАЙ РУЛИТ**

Электромобильям  
предрекли  
будущее

**ДЕНИС ПОТАНИН,**  
генеральный директор официального  
представителя ПВ ООО «Фирма  
«Техновиа» в Кирове»



#10

(289) | октябрь 2023

**ДЕНИС ПОТАНИН:**  
**«БЕЗОПАСНОСТЬ В ФОКУСЕ»** с. 20

# Каповая шкатулка



Разработка  
и производство  
корпоративных  
подарков из капа  
и других ценных  
пород древесины



Россия, 610020, г. Киров, ул. Карла Маркса, 4  
+7-922-995-86-00, +7-912-374-40-99  
kap43box@mail.ru



**11** октября в Москве, в нескольких сотнях метров от Кремля, мы провели презентацию Кировской области. В Торгово-промышленной палате России, которая располагается в здании первой российской биржи 19 века, мы показали наш регион в качестве открытого предложения к совместной работе. Не просто рассказали об особенностях и преимуществах ведения бизнеса в Кировской области, а именно предложили заинтересованным компаниям и предпринимателям развивать регион вместе. Вкладываться, создавать, открывать и реализовывать совместные планы.

Увидели и почувствовали заинтересованность и готовность, в некоторых случаях даже уже договорились о конкретных действиях и сейчас занимаемся ими.

Конечно же, мы понимаем при этом, что одной презентацией невозможно решить все задачи и всех привлечь. Это системная работа, которую нужно вести годами, рассказывая о регионе и приглашая к нам.

Очень важно то, что вести эту работу может каждый из нас. Каждый может внести свой вклад и сделать Кировскую область более узнаваемой и интересной. Для этого надо всего лишь гордиться своим регионом и при общении с партнёрами и коллегами увлечённо приглашать их в Киров, на вятскую землю. Заинтересованно рассказывать о том, что у нас есть и что будет. Заманчиво описывать красоту нашей природы и основные направления, в которых сейчас развивается регион. Тем более точно есть что рассказать, куда пригласить и чем гордиться, согласитесь.

Вот так несколькими простыми словами и действиями каждый из нас может «продвинуть» наш родной край, и всё вместе это сложится в самую большую и самую эффективную презентацию, начало которой уже положено.



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

— ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ: —

**2 Вятка на большой площадке**

В ТПП РФ с успехом презентовали потенциал Кировской области.

**6 Юрий Тырыкин: «Удивили Москву»**

Компания «Страна карт» сообщила о новых проектах. Все они предназначены для контроля и управления доступом людей на заданную территорию. Это больше всего интересует российских заказчиков.

**8 Губернатор видит перспективу**

Конкуренция за людей, диверсификация производства и впечатления спустя год работы — Александр Соколов дал большое интервью «Меркурию».

**20 Безопасность в фокусе**

Как совершить переход на Единые типовые нормы? Отвечает генеральный директор официального представителя ПВ ООО «Фирма «Техноавиа» в Кирове» Денис Потанин.

**44 Сагид Заремуков: «Кировская область поднялась на 5 пунктов, и это не предел»**

Директор ассоциации «Национальное конгресс-бюро» — о том, что поможет нарастить туристский потенциал региона.

**48 Электромобилям предрекли будущее**

Компания «АСПЕКТАВТО» планирует расширить присутствие на авторынке, чтобы оставаться на гребне поднимающейся волны интереса к электромобилям в России и мире.

**M № 10 (289) ОКТЯБРЬ, 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 № 3233, тираж 3000 экземпляров.**

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

Подписано в печать 20.10.2023. Дата выхода в свет 26.10.2023.

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.: 32-55-55, www.vcci.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@vcci.ru.

Главный редактор Гилязева Ольга Валерьевна. Фото первой и последней обложки — Ксения Савченкова.



# ВЯТКА НА БОЛЬШОЙ ПЛОЩАДКЕ

В ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЕ РФ С УСПЕХОМ ПРЕЗЕНТОВАЛИ ПОТЕНЦИАЛ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ.



Фото: Дмитрий Нежданов

ёмам лесозаготовки и деревообработки регион входит в число крупнейших производителей России. Тем не менее существует огромный потенциал в части организации производств по переработке низкосортной древесины. И здесь Вятка готова предоставить интересантам все возможные преференции.

Об уникальном географическом положении Кировской области, наличии границ с девятью субъектами РФ, а также существующих автомобильных, железнодорожных развязок и возможностях авиасообщения говорится давно и много. Но именно на прошедшей в октябре презентации были озвучены планы правительства Кировской области по организации логистического хаба международного уровня. Причём, как уточнил **заместитель председателя правительства региона Михаил Сандалов**, речь идёт не просто об отдалённых перспективах, а о конкретных расчётах, площадках и земельных участках.

— На сегодня рассматривается инвестиционное предложение о создании локального хаба по предприятию «Вайлдберриз». Это порядка 70 тысяч квадратных метров складских помещений. По международному хабу, о котором говорил губернатор, есть два предложения — от 45 тысяч до 170 тысяч квадратных метров. Это складские площади как с транспортной развязкой, доступностью железных и автотранспортных дорог, так и возможностью грузить авиа кargo, — сообщил Михаил Сандалов.

Особое внимание аудитории вызвало и сообщение главы региона о планах по созданию кампуса мирового уровня. Его главной целью станет в том числе подготовка профессиональных кадров, способных обеспечить полный цикл машиностроительного производства, что жизненно важно для формирования технологического суверенитета страны.

Внимание представителей федеральной и региональной бизнес-журналистики в начале октября было приковано к событиям, происходившим на площадке Торгово-промышленной палаты России. Столь представительные презентации отдельных регионов даже здесь случаются не так часто. Среди участников — российские и зарубежные предприниматели, лидеры торгово-промышленных палат регионов России и международных объединений, посол Казахстана в России Даурен Абаев, президент ТПП РФ Сергей Катырин и вице-президент палаты Максим Фатеев. Кировскую область представили лично **губернатор Александр Соколов** и **президент Вятской ТПП Андрей Усенко**, а также члены регионального правительства.

## ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ХАБ И КАМПУС МИРОВОГО УРОВНЯ

Александр Соколов в формате презентации рассказал о промышленном и инвестиционном потенциале региона, особенно остановившись на лесной отрасли. Он подчеркнул, что по объ-

## ПЕРСПЕКТИВЫ СОТРУДНИЧЕСТВА

В ходе презентации региона и общения с участниками мероприятия в формате «открытого микрофона» были озвучены



Фото: Дмитрий Нежданов

и планы региона по развитию международного партнёрства. Так, отвечая на вопрос президента Итало-Российской торговой палаты Фердинандо Пелаццо о перспективах сотрудничества с итальянскими предпринимателями, Александр Соколов подчеркнул, что уже сегодня в области успешно функционируют, к примеру, предприятия по производству сыров, созданные выходцами из Италии.

— Мы заинтересованы в продолжении и расширении этой работы, потому что этот рынок ещё нишевый, и есть потенциал для развития. Например, в части производства сухого молока, — прокомментировал губернатор.

Вопрос об интересе к странам Африки задал представитель Московской ТПП по связям с африканскими странами Игорь Галканов. И здесь глава региона также озвучил вполне конкретные направления для сотрудничества: сельское хозяйство, в частности, поставка удобрений, и машиностроение.

### ЮБИЛЕЙ КАК ПОВОД ДЛЯ РАЗВИТИЯ

Отдельная часть презентации региона была посвящена туристско-культурному потенциалу, в том числе возможностям, которые открывает перед инвесторами и предпринимателями предстоящее празднование 650-летия Кирова.

— Хотелось, чтобы 650-летие нашего областного центра стало не просто праздником, но и поводом для развития партнёрских отношений, — отметил директор АНО «Дирекция по организации 650-летия г. Кирова» Алексей Чепцов.

В течение дня на площадке ТПП РФ прошли круглые столы «Народные художественные промыслы — визитная карточка региона. Интеграция промыслов в систему образования и просвещения», «Биотехнологии как элемент инвестиционной

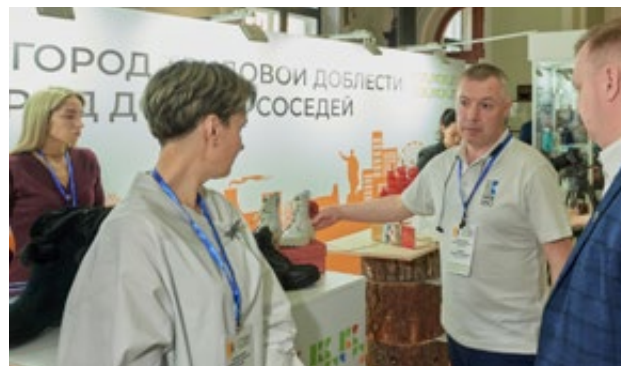


Фото: Дмитрий Нежданов

привлекательности региона», презентация туристического потенциала Кировской области и программы празднования 650-летия основания Кирова, а также В2В-встречи. В ходе деловой повестки мероприятия гости и участники смогли познакомиться с продукцией вятских производителей, представленной на экспозиции в фойе конгресс-центра Торгово-промышленной палаты РФ.

В рамках мероприятия состоялось также подписание значимых деловых соглашений: между правительством региона и компанией Haier Electrical Appliances RUS и между Вятской торгово-промышленной палатой и Московской ТПП.

— Мероприятия подобного уровня — это значимый шаг в развитии и укреплении деловых партнёрских отношений как межрегионального, так и международного уровня. Уверен, что для каждого участника, каждой компании, представившей на презентации свою продукцию, это событие станет точкой роста, стимулом для дальнейшего процветания, а для региона послужит шагом к формированию ещё более мощного делового потенциала, — подчеркнул президент Вятской торгово-промышленной палаты Андрей Усенко.

**АЛЕКСАНДР ЕРШОВ,**

коммерческий директор торговой марки «Вятская меховая Компания»,  
председатель гильдии меховщиков Кировской области:



— Меховое производство было и остаётся одной из ярких визитных карточек Кировской области. Презентация нашего региона на высокой площадке Торгово-промышленной палаты страны позволила ещё раз акцентировать внимание на позиционировании меховой отрасли, продемонстрировать её достижения и потенциал. Экспозиция вятских меховщиков вызвала живой отклик у посетителей и участников мероприятия. На Вятке действительно умеют качественно и красиво шить шубы, и, конечно, мы хотели показать это на презентации. Для нас участие в презентации на площадке Торгово-промышленной палаты РФ стало знаковым и явилось отражением многолетней и упорной работы. В этом году нам исполняется 30 лет! «Вятская меховая Компания» работает на рынке производства и реализации меховых изделий очень высокого качества. Причём занимаемся всей производственной цепочкой: от закупа шкурок до продажи готовых изделий. Благодаря производству изделий из собственного полуфабриката на своей производственной базе мы предлагаем товар по низким ценам и высокого качества, что делает его конкурентоспособным на рынке меховых изделий. Рады, что меха по-прежнему являются поводом для гордости за наш регион.

**АНАСТАСИЯ ЕЛИЗАРОВА,**

директор компании,  
владелец торгового знака «Грибы Да! Ягоды»:



— Для продвижения и узнаваемости своей продукции стараюсь посещать как можно больше выставок и ярмарок. Так как продукт, производством которого занимается наша компания, удивительный, только презентация потенциальным покупателям позволит обеспечить его узнаваемость и дальнейшее продвижение. Мы представили продукцию переработки дикоросов, это ягодные и грибные соусы, грибные масла на растительных основах, грибное варенье. При производстве мы не используем консерванты и загустители. Вся продукция имеет декларацию. Благодаря руководству Вятской ТПП за предоставленную возможность присутствовать на таком важном мероприятии для города и области. Оно знаковое и для региона, и для каждого представителя бизнеса. Организация события была на высшем уровне, всё прошло без суеты, в дружеской обстановке. Важно, что была возможность познакомиться с представителями и руководителями предприятий — участников экспозиции, изучить их опыт. Главным результатом для себя считаю понимание того, что иду в правильном направлении.

**АЛЕКСЕЙ ЧЕПЦОВ,**

директор АНО «Дирекция по организации 650-летия г. Кирова»:



— Вятская ТПП и «Дирекция по организации 650-летия г. Кирова» активно сотрудничают в рамках подготовки к юбилею города. Президент палаты А.Л. Усенко входит в состав регионального оргкомитета при губернаторе Кировской области. Считаю, что презентация территории в Торгово-промышленной палате РФ — это хорошая возможность презентовать наш край, рассказать о точках притяжения для инвесторов, туристическом потенциале. Это мнение разделили и участники секции по туризму, среди которых были президент Общенационального союза индустрии гостеприимства Алексей Волков, представитель Российского союза туристической индустрии. В 2024 году прорабатываем проведение федерального форума гостеприимства. Особый интерес к Кировской области проявили деловые круги из других регионов. Кроме того, на встрече были презентованы экскурсионные программы, связанные с нашим регионом, от «Музея Победы» на Поклонной горе в Москве. В ходе презентации Кировской области мы представили афишу юбилейных мероприятий на 2024 год и пригласили столичных гостей посетить гостеприимную вятскую землю в юбилейный для неё год.

# Расчетный счет ПО-НОВОМУ



**РКО с оптимальными  
условиями для разного  
бизнеса**

Подробности в офисах банка, по телефону 8 (800) 250-2-777 и на сайте [www.bank-hlynov.ru](http://www.bank-hlynov.ru).  
Коммерческий банк «Хлынов» (акционерное общество), лицензия ЦБ РФ №254.





ЮРИЙ ТЫРЫКИН:

# «УДИВИЛИ МОСКВУ»



фото: Дмитрий Нежданов

Под руководством Юрия за более чем 13 лет «Страна карт» выросла из небольшой полиграфической компании в научно-производственную организацию полного цикла: от создания дизайна, разработки ПО, намотки антенны, имплантации чипов до печати карт, их упаковки и доставки до клиентов. Сегодня компания производит карты для проезда в общественном транспорте во многих городах России, а также RFID-продукцию, которой пользуются в том числе крупные сети фитнес-залов и отелей страны.

— Мы работаем со многими парками развлечений и аттракционов, с нами сотрудничают зоны отдыха и игровые центры. И мы рассказываем на собственном примере, как карты, браслеты и брелоки помогают выстраивать отношения с клиентами, а именно повышать качество обслуживания, быть успешными и больше зарабатывать.

Ещё одним популярным направлением в «Стране карт» стали системы для контроля и управления доступом (СКУД). На презентации в ТПП России компания показала новинки электроники — программно-аппаратные комплексы для предприятий, офисов и жилых домов. Задача у них одна: чтобы чужой не прошёл.

— Контроль и управление доступом на конкретную территорию — это вопросы безопасности и предсказуемости. Людям они важны сейчас, поэтому такой большой спрос, — пояснил основатель «Страны карт».

Кировская компания «Страна карт» раскрыла карты на презентации в ТПП РФ в Москве — сообщила о новых проектах в масштабах страны. Все они предназначены для контроля и управления доступом людей на заданную территорию. Как показывает практика, это наиболее часто интересует российских заказчиков.

— Больше всего Москву удивило то, что наша высокотехнологичная продукция не только сделана, но и разработана в Кирове, — улыбается **основатель компании «Страна карт» Юрий Тырыкин.**

На презентации потенциала Кировской области в столице предприниматель представил экспертам и потенциальным партнёрам широкий спектр пластиковых карт и RFID-продукцию — от браслетов для фитнес-клубов до брелоков для домофонных систем в жилых комплексах.

— Интерес к нашим возможностям оказался очень большим. Многие благодаря презентации с удивлением узнали, например, что система «Москвёнок» — ключ доступа к городским электронным сервисам для московских школьников и их родителей — производится на нашем заводе в Кирове.





Фото: Дмитрий Нежданов

С учётом запросов клиентов компания вывела на рынок новый продукт — биометрические системы контроля доступа. В качестве идентификатора в них используются биометрические данные человека. В частности, технология позволяет опознать объект по ладони.

— Отпечаток пальца можно подделать, лицо — тоже: изготовить слепки, по ним — маски. Карточку, браслет можно передать. Что в таком случае станет оптимальной защитой? Мы создали считыватель, который просвечивает инфракрасным светом кожу на руке человека и несколько слоёв вен, а они уникальны для каждого из нас. Система генерирует изображение в цифровой код, и он используется в качестве идентификатора. Мы полностью разработали софт, «железо» и сейчас уже внедряем изобретение с нашими партнёрами в жизнь.

Компания реализует сразу два пилотных проекта с такими крупными структурами, как Сбербанк и Ростелеком.

— Специально для Сбера мы разработали считыватели карточек доступа и сейчас ставим их в школах разных городов. С Ростелекомом заключили большой контракт на производство считывателей для домофонных систем — провайдер ставит их в подъездах жилых домов. Смотрим на результаты и двигаемся дальше, — сообщил Юрий Тырыкин.

До конца 2023 года «Страна карт» планирует расширить производственные площади до 6 тысяч квадратных метров.

— Разумеется, в Кирове, потому что мне в нашем городе нравится жить и работать, — уточнил основатель компании.

## «СТРАНА КАРТ» В ЦИФРАХ:

### 13+

лет успешной работы

### 15 000+

довольных клиентов

### 350 000+

изготовлено заказов в России и странах СНГ

### 200 000 000+

произведено и доставлено карт, брелоков и браслетов

Здесь постоянно ищут и принимают на работу новых сотрудников, потому что производство активно растёт. Для этого сотрудничают с ведущим вузом региона — ВятГУ: оформляют на производственную практику талантливых студентов и в случае успеха приглашают после вуза в штат. Их, судя по словам Юрия Тырыкина, ждут достойная зарплата, комфортные условия труда и постоянное обучение в родном городе.

— Нам приятно видеть развитие региона, потому что это новые возможности, постоянное движение вперёд, новые цели и результаты, — отметил Юрий. — Поэтому приняли участие в презентации в Торгово-промышленной палате России, за что искренне и глубоко благодарны президенту Вятской ТПП Андрею Усенко. Здорово, что палата при поддержке региональной власти проводит такие значимые мероприятия. Презентация потенциала региона расширяет кругозор участников, знакомит посетителей с региональными компаниями. Мы даже привезли клиентов — как госструктуры, так и коммерческие компании из разных городов. Сейчас «Страна карт» планирует участвовать в выставке «Россия» на ВДНХ как заметный игрок на рынке по производству электроники, разработке ИТ-продуктов и как региональная компания, которая производит высокотехнологичную продукцию. Кстати, многие так и стараются себя позиционировать. Мы не из Москвы — мы из Кирова!



📍 г. Киров, Пятницкая, 2/1

☎ 8-800-555-05-18

✉ info@stranakart.com





фото: Ксенія Савченко

# ГУБЕРНАТОР ВИДИТ ПЕРСПЕКТИВУ

Как укрепить солидарность между людьми, и почему переход к ней сделает жизнь регионального бизнеса успешнее? Об этом и не только главный редактор «Меркурия» Ольга Гиляева побеседовала с губернатором Кировской области Александром Соколовым. Встреча прошла в Доме Витберга. Глава региона ценит это место в центре Кирова и уверен, что у здания счастливая энергетика, поскольку в нём рождаются хорошие идеи. А новых мыслей и решений у губернатора за год у руля власти появилось немало.

**— Александр Валентинович, на какие принципы вы опирались, когда начинали выстраивать взаимоотношения с кировским бизнесом, вступив год назад в должность?**

— Я всю жизнь занимаюсь выстраиванием отношений между людьми. И мне достаточно понятна, как мне кажется, психология города, области. Так вот при взаимоотношениях государства и бизнеса нужно соблюдать два принципа. Первое — не путать бизнес с государственной службой. Тот, кто хочет заниматься извлечением прибыли, должен сразу оставить государственную службу, как только ему эта мысль в голову пришла. Хочешь зарабатывать деньги — иди в бизнес. И второе. Государство должно создавать условия для развития бизнеса, чтобы бизнесмены — как местные, так и из других регионов — приходили и вкладывали деньги в область, занимались тем, чем им положено: строили дома, развивали свои предприятия, распахивали землю, рубили лес. При этом государство не должно требовать ничего взамен, кроме уплаты налогов.

Но есть ещё и третья мысль, которую я стараюсь вкладывать при общении с бизнесом, — о том, что сейчас общество должно быть солидарным. Что такое солидарность? Есть предприниматели, и есть наёмные работники. И предприниматель должен понимать, что они все в одной лодке находятся. Сейчас основная конкуренция между предприятиями, между регионами происходит не за ресурсы энергетики, не за финансовые потоки, а за людей. Поэтому, если ты хочешь, чтобы у тебя был успешный бизнес, плати людям нормальную зарплату. Не так давно у меня состоялся разговор с одним предпринимателем. Он сказал, что ему надо помогать. Я спросил, сколько средняя зарплата у его работников. Оказалось, 26 тысяч рублей. Я ответил: «Пока не будет на уровне средней зарплаты по региону, помогать не будем». Сам зарабатывает столько, сколько 500 его работников, вместе взятых. Поделись с ними. Сразу будем помогать.

Фото: Ксения Савченкова



**— С одной меркой подходите к местным предпринимателям и сторонним инвесторам?**

— А какая между ними разница? У нас есть успешные предприниматели, которые являются основными инвесторами в наш регион. Возьмите сельское хозяйство, обрабатывающую промышленность — все местные. Хотелось, чтобы к Кировской области было лучшее отношение со стороны федеральных инвесторов. И оно изменилось буквально из-за одного решения. В Кирове есть крупное предприятие — Нововятский фанерный комбинат. У его руководителей возникли сомнения в целесообразности существования предприятия. До этого они договорились с Кировской областью о серьёзном проекте, перевели сюда центральный офис — 500 человек, закупили оборудова-



ние. Если его смонтировать, то Кировский комбинат будет самым большим в мире предприятием по производству берёзовой фанеры. И всё это на комбинате заморозили, потому что правительство Кировской области не выполнило свои обязательства по реализации инвестсоглашения. В конце 2022 года мы разрешили ситуацию, подписали в Минпромторг России заявку на инвестпроект, и теперь на комбинате устанавливают оборудование, увеличивают выплату налогов и на федеральном уровне рассказывают, что с Кировской областью можно иметь дело. А до этого говорили, что здесь обманывают.

**— Ещё какие перемены в общественном сознании замечаете?**

— Знаете, приехал недавно вечером в один магазин за продуктами. Продавец порекомендовала взять то, другое, посмотрела внимательно на меня и спросила: «А вы наш губернатор?» — «Да». — «Вы знаете, хочу сказать вам спасибо. Киров на город стал похож». Не уточнила, что имела в виду. Может быть, то, что в Кирове мы уже достаточно много домов и других объектов отремонтировали, стали появляться новые общественные зоны, или факт, что зимой мы начали вывозить снег с улиц и чистить тротуары. Что мне нравится, с такими инициативами по благоустройству к 650-летию города часто приходят сами предприниматели: «Хотим обустроить объект на 50 миллионов». Подыскиваем объект, и они вкладывают деньги. А есть простые истории, когда небольшая компания разбирает сквер перед своим офисом и ухаживает за ним. Сама, по своей инициативе, на свои средства. Вот это и есть изменение отношения. Может быть, конечно, мы спровоцировали его тем, что объявили конкурс «Город добрых соседей». Удачный проект, мне кажется. Мы передали городу Кирову 50 миллионов рублей, и они провели грантовый конкурс на условия финансирования. Люди заявили на него свыше ста проектов, которые собрали денег втрое больше. Вот это тоже изменение отношения к окружающей среде, когда ты понял, что, во-первых, от тебя что-то зависит, а во-вторых, ты готов в это вкладываться.

**— То есть вы довольны тем, как идёт подготовка к 650-летию областной столицы?**

— В целом доволен, хотя не всё получается так, как хотелось бы. Честно скажу, что поздно начали. К сожалению, по не зависящим от нас причинам не удастся пересмотреть вопросы финансирования — сейчас, как говорится, не до жиру. Но много что удалось привлечь дополнительно. Надеюсь, порадуем горожан и новыми объектами, и благоустроенностью города, и культурной программой. Знаете, зачем нужна эта программа юбилея? Нам нужно, чтобы не только местным жителям запомнился праздник и потом его добрым словом вспоминали, но и чтобы Россия открыла для себя Кировскую область с хорошей стороны. Тогда мы произведём перезагрузку Кировского образа на российском уровне. Для этого нужно показать, какие мы на самом деле. Видели, как нейросеть сгенерировала образ Кирова? Осенью 2022 года это был суровый мужик

на тёмной улице. В мае 2023 года — улыбающийся мужчина на фоне ясного голубого неба. Искусственный интеллект генерирует то, что в интернете происходит, считывает настроения.

**— Выходит, и жители города, и нейросеть отмечают прогресс?**

— И даже статистика. У нас по итогам первого полугодия 2023 года впервые нет отрицательной миграции. Если у человека есть надежда на лучшее, если он видит перспективы собственного развития и своей семьи, зачем ему куда-то ехать? Судя и по социологическим данным, люди это почувствовали.

**— При этом сохраняется глобальная проблема дефицита кадров. Как оцениваете динамику ситуации в нашем регионе? В чём видите выход?**

— Это проблема не только Кирова, но и большинства регионов. В сентябре под руководством президента Владимира Путина состоялось заседание президиума Госсовета в Великом Новгороде по вопросу развития рынка труда. На нём было чётко обозначено, что экономика испытывает большой недостаток трудовых ресурсов, поэтому стоит задача их перераспределения. Был период, когда у нас выпускали много офисных работников, работников в сфере услуг. Те времена прошли. Сейчас не хватает технарей, от рабочих до инженеров и программистов. Когда наша система образования перестроится под запрос экономики и появятся люди, умеющие выпускать станки, на которых можно выпускать всё остальное, тогда у нас будет технологический суверенитет, о котором говорит президент. Поэтому перед Кировской областью стоит задача — развивать станкостроение, делать станки, на которых будут работать и наши предприятия, и соседние.

**— Какие шаги наметили сегодня?**

— Мы пока идём шагами малыми — делаем то, что зависит от нас. Увеличили вдвое приём на специальности по машиностроению в средних специальных учебных заведениях. Нашли причину, почему так мало выпускников школ выбирает технические специальности: сложный ЕГЭ по физике и математике, нехватка преподавателей. Поэтому стали доплачивать учителям физики и математики за каждого выпускника, который успешно сдал ЕГЭ по их специальности. С этого учебного года начнём платить гранты школам, которые больше учеников подготовили по этим предметам. Значит, больше абитуриентов пойдёт в технические вузы. То есть мы в долгу играем. Выиграли федеральный конкурс по программе «Профессионалитет», получили серьёзное финансирование — 100 миллионов рублей. Будем создавать машиностроительный кластер на базе техникумов с участием предприятий. Он займётся подготовкой специалистов под конкретные производства, чтобы ребята, участь в техникумах, уже знали, куда пойдут работать.

Ещё есть мечта — победить в федеральном конкурсе на создание в регионе кампуса мирового уровня. Тогда построим в Кирове хороший комплекс высшего образования, включаю-

щий в себя как раз кластер станкостроения, о котором я сказал, и — второй конёк нашей области — кластер биохимпроизводства.

**— Когда вы ожидаете получить плоды этой работы вдолгую?**

— По вопросам высшего образования и создания серьёзных научных школ — лет через семь. Невозможно по щелчку пальцев сделать по-другому — есть определённые жизненные циклы. Вопросы, связанные со средним образованием, можно быстрее решить. По ним плоды появятся, я думаю, через 3–4 года.

**— Если взять горизонт ближайших четырёх лет, каким его видите с точки зрения экономического развития Кировской области?**

— Нам нужно перестроить систему образования, чтобы она отвечала действующим запросам экономики. Имея научно-образовательную базу под запросы экономики, создавать возможность, чтобы наши люди получали образование в Кировской области и здесь же оставались жить. Во-вторых, нужно окончательно остановить миграцию и сделать так, чтобы, наоборот, к нам приезжали работать и жить. И уже есть положительные примеры, когда не только кировчане уезжают на север на вахту или в города-миллионники, но и к нам в Кировскую область приезжают соседи работать на наших предприятиях вахтовым методом. Нам нужно стать привлекательными для людей из других регионов и для нас самих. В-третьих, нужно уходить в диверсификацию производства, в большую переработку древесины, молока, продуктов металлообработки.

**— Если говорить о повышении доли переработки региональных ресурсов, что самое главное в этом процессе, чтобы он увенчался успехом?**

— Я приведу в пример нашего соседа — Татарстан, он сейчас лидер в ПФО практически по всем показателям. Но так было не всегда. Буквально 20 лет назад соседи были в середине окружного рейтинга по всем показателям. Почему? Потому что раньше основой экономики и бюджета Татарстана была добыча нефти. Сейчас её доля в бюджете республики снизилась с 30 до менее чем 10 процентов. А больше 30 процентов составляют различные формы переработки этого ресурса, оргсинтез. То же самое должны делать мы. У нас есть конкурентные преимущества, которые надо использовать. 65 процентов Кировской области — это лес, очень большая расчётная лесосека — 16 миллионов кубометров. А мы выбираем только 9 миллионов. Если лес не рубить, он будет гибнуть и гореть. Но нужно культурно им пользоваться: выбирать расчётную лесосеку (но не больше), при этом заниматься лесовосстановлением. И, конечно, нужна переработка: больше добавленной стоимости — больше зарплаты — больше уплаты налогов.

Ещё одно наше преимущество — мы производим много молока: 780 тысяч тонн в год. Пятые в стране. А перерабатываем только 60 процентов этого объёма — 340 тысяч тонн молока уходит за пределы области как сырьё. А наши соседи — Удмуртия, Татарстан, Кострома, Нижний Новгород — с меньшими затратами получают большую прибыль на кировском молоке. Поэтому нужно свою переработку поставить, чтобы два раза этот продукт оборачивался, наши же люди получали два раза зарплату, наши предприниматели два раза прибыль получали, не зависели от конъюнктуры цен на молоко в России.

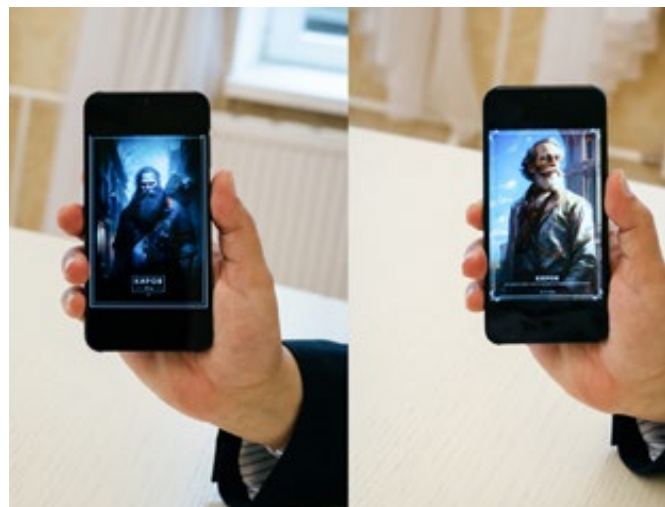
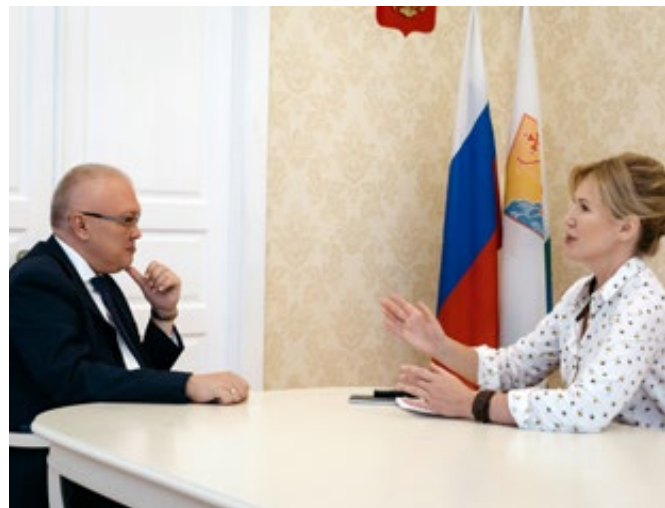


Фото: Ксения Савченкова

— На ваш взгляд, какие причины являются сдерживающими?

— Есть два принципа консерватизма. Первый: мы так не будем делать, потому что никогда не делали. И второй: мы будем делать так, потому что мы делали это всегда. Больше всего сдерживает консервативное представление о жизни. Надеюсь, мы сдвинем эту историю с мёртвой точки, потому что сделали сказочное, как мне кажется, для любого инвестора экономическое предложение потенциальному партнёру по строительству предприятий по переработке молока в нашем регионе. Будет хорошо всем: и хозяйствам, которые смогут по твёрдой цене гарантированно сдавать молоко, и тем, кто будет заниматься его переработкой. Они будут получать качественное сырьё, потому что Кировское молоко — одно из лучших в стране. И не только оно.

Каждый месяц нахожу новые достижения Кировского бизнеса и часто испытываю гордость от того, что происходит у нас в регионе. От того, что наши люди умеют делать. Когда в феврале Вятская ТПП меня пригласила на выставку «Сфера дизайна», я был приятно поражён высочайшим уровнем Кировских дизайнеров. Не хотел уходить оттуда — всё сделано со вкусом, без глупостей. И, кстати, мы воспользовались этим. Добились, чтобы при подготовке стенда нашей области на международной выставке «Россия», которая по указу президента будет проходить с ноября по апрель на ВДНХ, концепт сделали Кировские дизайнеры. Или возьмите деревообработку. То, что делают наши ребята с деревом, — просто сказка, и, кроме них, это не умеет делать никто. И так вплоть до технологических высот нашей оборонки.

— Можно ли говорить об изменении ваших личных впечатлений от региона после года работы в губернаторском кресле?

— Я скажу, что есть положительное и отрицательное. Отрицательное в том, что год назад мне казалось, некоторые вещи можно решить проще. Я рассчитывал, что правда и закон сами по себе быстрее будут пробивать дорогу к цели. Оказалось, не так всё просто. Что положительного? То, что получаешь всегда от побед и неудач, — опыт. Есть известная песня времён Крымской войны: «Гладко было на бумаге, да забыли про овраги, а по ним ходить». Теперь карту оврагов имеем, можем двигаться с большим пониманием.

— Что вы ждёте от бизнеса сейчас?

— Уже говорил и повторю ещё раз, потому что это важно: я ожидаю от бизнеса солидарного поведения со своими сотрудниками. Хочешь нормально развиваться, тогда будь с ними солидарен, делись. Им тяжелее, чем тебе. А второе — бизнесу нужно быть несколько более уверенным в собственных силах и при этом больше надеяться на нас. Если что-то не получается, можно прийти к нам. Чем можем, тем точно поможем. Я понимаю, что бизнес боится обращаться к государству, опасаясь получить в ответ какие-нибудь просьбы. Они иногда бывают: взяться за какой-нибудь социальный объект, отремонтировать что-то, где-то людям помочь. Это самое большее, о чём можем попросить. Откажешься — твоё дело. Но продажей «входных билетов» мы не занимаемся. Поэтому, если бизнес будет делать смелые, интересные проекты с расчётом на нашу помощь, мы всегда готовы помочь.

## ЛОГОТИП 650-ЛЕТИЯ КИРОВА ЗАЩИТИЛИ ОТ ПЛАГИАТА

Именно к Вятской ТПП с таким ответственным поручением, как регистрация официального логотипа юбилея города, обратилась «Дирекция по организации 650-летия г. Кирова».

Благодаря кропотливой работе департамента интеллектуальной собственности и его руководителя, **вице-президента палаты Михаила Гальцова** товарный знак был успешно зарегистрирован. Теперь знакомый всем логотип 650-летия Кирова — под надёжной защитой.

— Логотип празднования уже размещается на улицах города, в парках и скверах, а также в музеях, подведомственных учреждениях, магазинах и

на сувенирной продукции, — отметил глава региона Александр Соколов во время торжественного вручения свидетельства о регистрации директору автономной некоммерческой организации «Дирекция по организации 650-летия г. Кирова» Алексею Чепцову.

В Вятской торгово-промышленной палате можно получить бесплатную консультацию по регистрации вашего товарного знака. Она является официальным представителем «СОЮЗПАТЕНТ» в ПФО, регистрирует торговые знаки уже более 20 лет и знает всё о защите интеллектуальной собственности.

☎ 32-55-55 доб.999, +7-982-383-40-08

Фото: Мария Бакулина





# «ЗОЛОТАЯ ОСЕНЬ» ДЛЯ АГРОПРОМА: ГОТОВИМ КАДРЫ

Сельскохозяйственная отрасль становится одной из основных в стране. Ключевыми факторами дальнейшего успеха АПК называют новые технологии и кадры, способные разбираться в сложной технике. Ведь современные комбайны по сложности сравнимы с самолётами.

Развитие аграрной науки и образования сделали главной темой Российской агропромышленной выставки «Золотая осень – 2023». Исторически самый крупный форум АПК прошёл в Москве в преддверии Дня работников сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности. Он собрал губернаторов, представителей федеральных органов власти, науки, образования и бизнеса. Одним из ключевых мероприятий выставки стало пленарное заседание с участием председателя правительства РФ Михаила Мишустина и министра сельского хозяйства Дмитрия Патрушева.

Каковы итоги? АПК назван одной из основных отраслей, которые сегодня дают возможность стране уверенно развиваться и при этом очень нуждаются в перспективных кадрах. «Нужны специалисты, которые разбираются и в умной обработке полей, и в геномной инженерии, и в робототехнике, и в переработке продовольственных отходов, и в других не менее важных сферах», — отметил Михаил Мишустин.

Опираясь на красноречивые цифры, премьер-министр добавил, что с текущего учебного года в рамках программы «Профессионалитет» при взаимодействии учебных заведений и бизнеса началась подготовка таких специалистов:

— Более 3 тысяч крупных холдингов напрямую сейчас работают с вузами. Их у нас 46. И мы поддерживаем такой подход, компенсируя предпринимателям до 90 процентов затрат на подготовку своих сотрудников и студентов. В текущем году в федеральном бюджете предусмотрено по этому направлению свыше 225 миллионов рублей. Это даст возможность пройти целевое обучение и производственную практику примерно 4,5 тысячи человек, — сообщил Михаил Мишустин.

Что на практике? Если говорить о Кировской области, то в ней процесс взаимодействия бизнеса и образования постепенно развивается. Так, выступивший на «Золотой осени» спикером **генеральный директор агропромышленного холдинга «Дороничи» Константин Гозман** рассказал об успешном опыте сотрудничества с учебными заведениями. Например,

Фото: Минсельхоз РФ



за последние три года свыше 1000 студентов прошли производственную практику на предприятиях холдинга. Среди них — 400 выпускников ВятГАТУ, 150 сейчас успешно работают в «Дороничах».

— Мы сверхзаинтересованы в том, чтобы брать на работу выпускников вузов и техникумов. Они становятся всё более мотивированы и готовы к работе, — подчеркнул Константин Гозман. — В ходе производственной практики мы отмечаем заинтересованных толковых ребят, учреждаем стипендии, взаимодействуем в течение учебного года... Считаю, что практические занятия на предприятиях должны быть интегрированы в учебную программу. Например, мы создали на базе ВятГАТУ современную мультимедийную аудиторию, где студенты в ходе занятий могут наблюдать за производственным процессом и взаимодействовать со специалистами онлайн. Содержание учебной программы и материальная база также должны соответствовать современному производству. Например, студент должен уметь работать в программе по управлению стадом, управлять беспилотником и так далее. Ещё один важный аспект — синхронизация преподавательского состава с современным производством. Совместными усилиями готовим мотивированных и лояльных к предприятию, сельскохозяйственной отрасли и стране молодых специалистов.

В ходе обсуждения проблемы было отмечено, что федеральное правительство готово поддерживать решения, способствующие обновлению аграрного образования. Нужны специалисты, которые будут развивать отечественные аграрные технологии в условиях зарубежных санкций.

# С ПОМЕТКОЙ «СРОЧНО»

«МЯГКОЕ ЗОЛОТО» ЖДЁТ ПОДДЕРЖКИ ГОСУДАРСТВА



Фото: Ольга Анисина

Эксперты констатируют факт: в мире назревает дефицит натурального меха. Сказываются как угрозы распространения инфекций, опасных для животных и человека, так и экономические проблемы меховой отрасли. Под удар попало и крупное кировское зверохозяйство «Вятка». Сегодня это одно из немногих племенных хозяйств, оставшихся в России, с отработанной десятилетиями технологией разведения клеточных пушных зверей. Особую известность оно приобрело благодаря выведенной здесь ещё в советское время породе лисицы «Огнёвка вятская». Однако события последних лет поставили под угрозу существование и её, и всё высококлассное поголовье. Спад оказался слишком крутым.

О том, что нужно для сохранения у Кировской области звания столицы меховой отрасли, «Меркурий» побеседовал с директором ООО «Зверохозяйство «Вятка» Валентиной Сивковой.

В директорском кресле Валентина Сивкова — более 20 лет. Она опытный

специалист в отрасли зверохозяйства и большой энтузиаст своего дела — в зверохозяйстве «Вятка» работает 47 лет.



— К сожалению, сейчас меховая отрасль не является приоритетной для государства, как это было в период зарождения и развития звероводства в нашей стране, когда возникла необходимость в промышленном разведении пушных животных и поступлении дополнительной валютной выручки для государства от экспорта пушнины. Многие племенные хозяйства не смогли выдержать пандемию, непосильный для них НДС, закрылись или сократили производство из-за роста внутренних издержек, — отметила Валентина Сивкова. — Этот налог очень сильно подкосил наше предприятие. Введение НДС, ограничения и, как результат, снижение спроса в период коронавируса, другие глобальные события привели к тому, что у нас иссякли оборотные средства.

Цены за шкурку, достигшие было максимума, упали в 2020–2021 годах в 4,5 раза. Это привело к банкротству большинства европейских звероводов. На российский рынок хлынули поставки шкурок норки по демпинговым ценам. В результате объёмы продаж у отечественных производителей сократились почти вдвое. Кировская «Вятка» была вынуждена снизить цены реализации более чем на 23% при одновременном росте затрат и налоговой нагрузки. Исчезла возможность проводить модернизацию производства и обеспечивать рост заработной платы для сохранения коллектива.

По этой причине сегодня в «Вятке» катастрофически не хватает звероводов.

— Профессия требует знаний и ручного труда. Им не хотят заниматься ни молодёжь, ни те, кто приходит к нам по направлению из центров занятости, хотя у нас полный соцпакет, служебный транспорт, спецодежда, горячий душ, прачечная. Сейчас дефицит звероводов составляет 10 человек. Мы уже сократили племенное поголовье песца на 50 процентов, красной лисы — нашей гордости — на 60 процентов. На её выведение потрачено 30 лет, вложены большие деньги государства. Это было задание правительства страны. На Камчатке отлавливали щенков ярко-рыжих лис и транспортировали в Киров самолётом. Сейчас осталось всего 200 самок огнёвки вятской, необычайно красивых, с шелковистым мехом. Если и дальше так будет продолжаться, то эту породу мы потеряем безвозвратно.

Снизить потребность в кадрах помогает современное оборудование, требующее минимального участия человека. В «Вятке» до недавнего времени инвестировали в селекцию и техническое

перевооружение. Модернизировали кормокухню и котельную, перешли с мазута на природный газ. Дальнейшая автоматизация производства помогла бы сократить дефицит звероводов в 4 раза. Однако на покупку импортных кормораздаточных машин не хватило ни времени, ни средств. А отсутствие прибыли не позволяет оформлять длинные банковские кредиты.

— Себестоимость мехового сырья выросла из-за роста цен на корма и их транспортировку, ветеринарные препараты, электроэнергию, ГСМ. Корма составляют большую часть себестоимости пушнины. В общей сложности производственные затраты за последние год—полтора выросли на 50 процентов, а цены на продукцию упали, — рассказала Валентина Сивкова. — Спрос на внутреннем рынке меховых изделий резко сократился. Единственная мера поддержки от государства зверохозяйству — субсидия на поддержку маточного поголовья — составляет порядка 7 миллионов рублей в год, что покрывает только 3 процента затрат. Впервые за 62 года работы предприятия мы вынуждены обратиться за помощью к государству. Не только мы — все оставшиеся в России 10 племенных зверохозяйств нуждаются в помощи. У нас есть потенциал и перспективы, но без поддержки государства вероятность потери ценного племенного поголовья и закрытия оставшихся зверохозяйств достаточно высока.

Между тем в мире назревает дефицит натурального меха. За последние годы производство шкур норки сократилось с 89 миллионов шкур норки в 2013–2014 годах до 16 миллионов шкур в 2021 году. Аналогичная ситуация — с мехом лисы и песца. Но спрос восстановится, прогнозируют эксперты. С учётом значительного сокращения производства шкур в европейских странах вырастет экспортный потенциал российских зверохозяйств. На этом фоне Кировская область вполне могла бы побороться за звание меховой столицы России. В кировском зверохозяйстве сохранена норка скандинавской и отечественной селекций, адаптированная к нашему климату и условиям содержания и кормления: стандартная чёрная, белая хедлунд, сапфир и — вятского отбора — изысканная пастель.

— В основном мы опираемся именно на норку и в ближайшее время ждём роста спроса на неё как на сырьё. По прогнозам, к 2025 году натуральный мех станет предметом роскоши. Мы к этому готовы, — подчеркнула Валентина Сивкова. — Нашего поголовья ещё хватает, чтобы расширяться под запросы рынка. Главное, чтобы помощь государства оказалась своевременной.

📍 Кировская область, Слободской район,  
д. Зониха, ул.Труда, 4  
☎ 8 (83362) 3-81-10, 3-82-90  
✉ ognevka@inbox.ru



## «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:

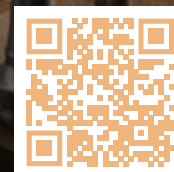
- члены и партнёры Вятской ТПП,
- более чем 180 палат субъектов РФ,
- зарубежные представительства ТПП России.

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





# «МИЛЕСТА»:

## ЭВОЛЮЦИЯ ОТ ПОСТАВЩИКА ДО ЭКСПЕРТА В ПРОИЗВОДСТВЕ ИНЖЕНЕРНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Фото предоставлено компанией «Милеста»



Компания «Милеста» хорошо знакома производителям пищевой, фармацевтической и косметической продукции не только в нашем регионе, но и далеко за пределами Кировской области. Ни много ни мало — 30 лет «Милеста» занимается поставкой, производством, монтажом и обслуживанием технологических линий. В условиях экономики нового времени компании удалось не только сохранить устойчивую позицию на рынке, но и открыть для себя новые пути развития.

В чём секрет успеха и залог стабильности, мы поговорили с **генеральным директором компании Львом Сташиновым**.

— **Лев Геннадьевич, с чего начиналась «Милеста», и для кого работаете сейчас?**

— Мы начинали как поставщики импортного оборудования, в первую очередь итальянских линий розлива, для производства безалкогольных напитков. Через какое-то время к нам стали обращаться и производители алкогольных напитков. Они интересовались не только линиями розлива, но и технологическим оборудованием для приготовления продуктов. Для такой работы требовалось глубокое понимание технологий производства. Мы начали сотрудничать с несколькими итальянскими производителями, а затем стали представителем компании Padovan, известной на весь мир своим технологическим оборудованием. Вместе с итальянцами мы разрабатывали технологии, монтировали оборудование, трубопроводы из нержавеющей стали, системы автоматизации. Мы ещё не производили ёмкостное оборудование, а возили его из Италии. Но очень быстро пришло понимание, что перевозку куда перспективнее заменить производством на месте.

Довольно долго определялись, но в конце концов выбор пал на Кирово-Чепецк. Дело в том, что наш «человеческий капитал» был преимущественно из этого города. Начало производства ёмкостей из нержавеющей стали было положено в 2003 году. В то время существовал бум строительства алкогольных предприятий, и мы стали востребованной компанией — производителем оборудования в этой области. Кстати, сейчас большое количество алкогольных напитков производится именно на нашем оборудовании.

Через какое-то время, увидев и оценив качество нашей продукции, к нам стали обращаться руководители предприятий по выпуску молока, шоколада, кондитерских и хлебобулочных изделий, различных соусов,



Фото предоставлено компанией «Милеста»

майонезов, а затем к сотрудничеству примкнули и компании, работавшие в области биотехнологий и фармацевтики.

Рост количества клиентов и сфер их работы потребовал и повышения уровня нашего производства. Мы приобретали различное современное металлообрабатывающее оборудование — автоматические сварочные роботы, лазерные раскройки металла, автоматические шлифовки, лазерные сварки и многое другое. Благодаря этому сегодня можем выпускать изделия очень высокого уровня.

**— Относительно недавно в вашем арсенале появилось оборудование и для химической промышленности.**

— Действительно, лет 10 назад мы ещё практически не работали в этой области, хотя понимали, что наши ресурсы и знания позволяют нам выпускать оборудование и для «химиков». Ввиду консервативности отрасли попасть в неё было не так-то просто. Шаг за шагом мы учились производить разные виды реакторов и других технологических ёмкостей для химической промышленности. Сегодня мы уверенно чувствуем себя в этой теме, и у нас множество выполненных заказов. Мы изготавливаем не только реакторы, но и различное теплообменное оборудование, а также нестандартные установки.

В связи с политической ситуацией с рынка ушло много западных производителей. И на самом деле для нас это тоже стало определённой «точкой роста». В настоящее время мы с успехом занимаемся не только импортозамещением, но и импортоопережением, разрабатывая сложные установки — гомогенизаторы по производству соусов, майонезов и тому

подобное. Есть большие планы по выходу на мясную отрасль, так как технологии производства в значительной степени похожи с отраслями, с которыми мы давно работаем, а потребность в качественных сложных установках довольно велика.

**— Есть ли принципиальная разница в работе над проектом, если речь идёт об оснащении крупного ликероводочного завода или небольшого молочного производства?**

— Принципиальной разницы, в общем-то, нет. Есть, конечно, очень большое отличие технологических процессов приготовления молочных продуктов и алкогольных напитков. Но с точки зрения инженерных решений это всё очень близко. Везде применяются похожие ёмкости, такие же трубопроводы, близки по принципу работы системы автоматики и так далее. У этих производств схожие процессы — нагрева, охлаждения, дозирования, перемешивания, выдержки, хранения продукта. Так как мы являемся технологами во многих сферах, то различные решения в одних отраслях помогают нам находить подобные решения в других проектах, на первый взгляд, совершенно разных.

**— Создать линию для производства безалкогольных напитков или фармацевтических препаратов — задача непростая. Из чего складывается цикл работы над проектом?**

— Да, это сложная и ответственная работа. Ведь мало изготовить оборудование, надо запустить его в работу и настроить так, чтобы всё взаимодействовало как одна производственная линия. Заказчикам нужен конечный результат, а не набор «железа». Мы начинаем работу с тщательной проработки за-

дач клиента: обсуждаем с его технологами, инженерами, какие продукты планируется производить, что будет являться сырьём, объёмы выпуска и тому подобное. Наш опыт помогает клиентам более точно понять свои пожелания и конкретизировать их.

После согласования технического задания приступаем к проектированию предприятия или цеха. Это сложный инженеринговый процесс, при котором мы должны увязать множество различных факторов — существующие производственные помещения, инженерные сети, наличие различных ресурсов, таких, как вода, электричество, канализация, газ. В результате через несколько месяцев появляется проект, который содержит все необходимые разделы для начала строительства и производства оборудования.

Клиент заказывает у нас оборудование, а сам занимается строительными работами. После того как оборудование изготовлено, а помещения готовы, мы начинаем монтаж. Монтируем ёмкости, реакторы, технологические единицы, устанавливаем площадки обслуживания, прокладываем трубопроводы, электрические кабели, устанавливаем шкафы управления системой автоматизации производства. Когда всё смонтировано, наступает процесс пусконаладки и запуска. Вы знаете, когда всё начинает «крутиться», экраны компьютеров загораются, а лампочки на пультах начинают моргать, это кажется некоторым волшебством. Когда понимаешь, что от идеи мы пришли к её реализации, что через небольшое время заказчик начнёт выпускать на нашем оборудовании свои продукты, которые поступят в магазины, а покупатели даже не будут знать, каких усилий это стоило. Наверное, это самая большая радость — участвовать в таком процессе и видеть реальные плоды своего многомесячного труда.

**— С какими материалами вы работаете?**

— Мы покупаем нержавеющую сталь, которая является нашим основным сырьём, у нескольких крупных трейдеров в России. Хотя вся сталь поступает к нам по импорту. Некоторое время назад наши заказчики требовали, чтобы мы применяли только европейский прокат. И мы шли им навстречу. Но рынок меняется, и сегодня в Азии есть заводы, которые выпускают очень качественную нержавеющую сталь, ничем не уступающую европейской. Мы обязательно проводим входной контроль поступающего проката и видим, что химический состав и качество действительно на высоте.

Кроме того, для создания производственной линии нам необходимы комплектующие: клапаны, насосы, датчики, расходомеры. Здесь работаем как с европейскими производителями, так и с проверенными китайскими поставщиками. Конечно, если покупаешь качественные комплектующие, то и цены соответствующие. Радует, что в России появляется всё больше отечественных производителей, и, если качество нас удовлетворяет, мы стараемся работать с ними. Например, используем очень хорошие

отечественные насосы. Развиваются производства различных датчиков, расходомеров и прочего. Надеемся, что в будущем сможем позволить себе увеличить долю отечественной продукции.

**— Оснащением производства работа специалистов «Милеста» не заканчивается. Какие постсервисы вы готовы предложить?**

— Мы стараемся изготовить наше оборудование так, чтобы оно работало многие годы без какого-либо существенного ремонта. Если потребность в техобслуживании всё-таки возникает, то мы, конечно, проводим необходимые работы. Чаще, наверное, происходит другое. После определённого времени работы на нашем оборудовании заказчики расширяют или модернизируют свои производства. И они снова обращаются к нам с новыми проектами.

**— Насколько существенно изменились условия работы с введением санкций?**

— Конечно, санкции влияют на нас в некотором негативном ключе. Опять же с точки зрения возможностей приобретения импортных комплектующих, увеличения сроков поставки и стоимости. С другой стороны, уход иностранных фирм освободил рынок для нашей продукции, что принесло нам очень много дополнительных заказов. Так что мы не расстраиваемся, а наоборот, используем эту возможность для развития нашей компании.

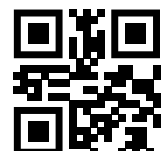
**— Какие перспективы развития индустрии вы видите?**

— Если не случится какого-нибудь финансового кризиса, и наши заказчики, и мы имеем довольно хорошие перспективы. Конечно, колебания курса валют, которые мы видим в последнее время, сильно бьют по реальным производителям. Нам, в общем-то, неважно, какой будет курс рубля. Главное, чтобы он оставался длительное время стабильным и предсказуемым.

Вторая проблема — это кадры. Мы испытываем огромный кадровый голод. Нам нужны квалифицированные сварщики, монтажники, слесари и представители других рабочих специальностей. Мы ищем грамотных конструкторов и руководителей производства. Я думаю, что нашему государству крайне необходимо решать вопрос с организацией обучения рабочим специальностям. Для этого нужно восстанавливать систему профессиональных училищ и техникумов. У нас, кстати, есть планы по организации школы сварщиков и слесарей на базе нашего предприятия. Мы с уверенностью смотрим в будущее и будем дальше развивать компанию, чтобы продолжать держать высокую планку качества нашей продукции.



+7 (495) 143-00-10  
milesta.ru





# ДОИЛЬНЫЕ РОБОТЫ ЗАХВАТЫВАЮТ РЫНОК



Киберфермы в России становятся реальностью дня, позволяющей аграриям получать от коров молоко высокого качества и справляться с дефицитом рабочих рук. В Кировской области этот процесс набирает обороты. Здесь компания «Инжиниринговый альянс» устанавливает фирменные доильные роботы. По их применению на животноводческих комплексах регион вошёл в тройку лидеров страны, по статистике Минсельхоза РФ.



— Руководители кировских хозяйств ценят пользу от автоматизации сбора молока и не боятся вкладывать в неё инвестиции, — поясняет **генеральный директор ООО «Инжиниринговый альянс» Андрей Алтынбеков.**

Компания поставляет и устанавливает автоматическое доильное оборудование зарубежного бренда GEA FT RUS, который после введения международных санкций остался верен своим обязательствам и продолжает тесно сотрудничать с российскими партнёрами. Более того, с уходом конкурентов рынок заметно расширился, а спрос вырос. Сегодня потребителями услуг «Инжинирингового альянса» выступают как небольшие фермы, так и крупные животноводческие комплексы.

— Свободных рук сейчас крайне мало, а в сельском хозяйстве традиционно используется большое количество ручного труда. Автоматизация процесса доения становится реальным выходом из ситуации. А поскольку участие человека сводится к минимуму, то молоко, полученное с помощью доильных роботов, считается более качественным. Поэтому переработчики назначают за него более высокую закупочную цену, что опять же выгодно хозяйствам. Высокое качество сырья осо-

бенно важно и фермерам, которые выпускают дорогие сыры, — уточняет Андрей Алтынбеков.

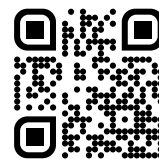
В октябре 2023 года компания ведёт пусконаладочные работы на роботизированной ферме в СХПК имени С.М. Кирова Орчевского района.

В помощь аграриям в декабре 2022 года «Инжиниринговый альянс» открыл учебный класс в ВятГАТУ в Кирове. Стенд в натуральную величину с роботизированными комплектующими позволяет студентам знакомиться с новыми технологиями без отрыва от обучения. Этот интерактив дополняют лекции опытных специалистов, которые призваны сформировать профессиональный интерес будущих животноводов и подготовить к тому, что ждёт их на роботизированных фермах, где чистота и компьютеризация, как в городских офисах.

— Наши сотрудники тоже учатся — проходят корпоративное обучение. Курсы повышения квалификации внутри компании — как минимум раз в месяц, — рассказывает Андрей Алтынбеков. — Плюс мы сами организуем обучение персонала в Кирове. Для этого сотрудничаем с Вятским центром профессиональной подготовки. Он располагает мобильной установкой, на которой проводит, в частности, тренинги. А недавно отработали навыки монтажа на высоте. Такая практика очень помогает в работе. В ноябре 2023 года будем проводить курс по генетике и селекции. Тоже очень важная тема, в которой хотим развиваться. Нашим сотрудникам интересно расти, наращивать компетенции, они держатся за работу, заинтересованы в ней. Платим им достойную заработную плату и даём возможности для роста.

В том, что за роботами будущее, в компании не сомневаются.

— В сельском хозяйстве большой запрос на автоматизацию. В ноябре запустим доильное оборудование в СХПК имени С.М. Кирова в Орчевском районе и далее выйдем за пределы Кировской области: уже заключили договор с предприятием Республики Коми на строительство крупной животноводческой фермы. Хочу поблагодарить Вятскую ТПП и её президента Андрея Усенко за рекомендацию нас как надёжного партнёра.




# ДЕНИС ПОТАНИН: «БЕЗОПАСНОСТЬ В ФОКУСЕ»

Фото: Ксения Савченкова







ТЕХНОАВИА

## СНИЖЕНИЕ УРОВНЕЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ РИСКОВ

- ✓ **Оцениваем**  
профессиональные риски на рабочих местах
- ✓ **Разрабатываем**  
внутренние нормы выдачи СИЗ с учетом специальной оценки условий труда и профессиональных рисков
- ✓ **Подбираем**  
СИЗ, организуем поставку, выдачу, списание и утилизацию
- ✓ **Обучаем и проводим тренинги**  
и семинары по правильному применению и периодическому осмотру СИЗ

В России поднялась новая волна внимания к охране труда. Правительство РФ вместе с Минтрудом утвердили риск-ориентированный подход в этой сфере и задали чёткую повестку на ближайшее время: к 2025 году все работодатели должны перейти на Единые типовые нормы (ЕТН) выдачи средств индивидуальной защиты (СИЗ). Это должно минимизировать профессиональные риски и сократить расходы крупных компаний, а также малого и среднего бизнеса на закупку спецодежды.

Как обеспечивать работников СИЗ в новых условиях? У работодателей много вопросов, которые требуют пояснений. Чтобы получить проверенную информацию, «Меркурий» встретился с опытным экспертом по подбору СИЗ — **генеральным директором официального представителя ПВ ООО «Фирма «Техноавиа» в Кирове» Денисом Потаниным.**

Сегодня «Техноавиа» представлена более чем в ста городах России и за рубежом. Фирма успешно работает на рынке свыше 30 лет — производит спецодежду, защитную обувь, а также средства защиты для самых разных отраслей экономики с применением инновационных технологий и реализует на предприятиях комплексные проекты по улучшению охраны труда. К грядущим переменам здесь полностью готовы и с учётом изменений в трудовом законодательстве уже начали оказывать услуги по снижению уровней профессиональных рисков.

— **Денис Викторович, с 1 сентября 2023 года вступили в силу Единые типовые нормы. Переход к ним от типовых отраслевых норм бизнес считает прогрессивным, но технически весьма сложным. Как вам лично видится ситуация?**

— Действительно, переход к ЕТН можно считать глобальным шагом вперёд для экономики нашей страны. До недавнего времени предприятия обеспечивали своих работников без учёта профессиональных рисков на конкретных рабочих местах. Всем выдавали установленные СИЗ, как предписывал Минтруд. Например, практически у всех профессий в перечне обязательной защитной обуви начиная ещё с 1940-х годов значились валенки. С тех пор технологии ушли далеко вперёд, появились новые станки и оборудование, соответственно, возникли новые риски. Между тем работникам по старинке продолжали выдавать те же валенки, которые во многих случаях уже не актуальны. Ну а того, что необходимо, в отраслевых нормах не значилось. Поэтому в 2021 году приказом Минтруда был запущен переход к Единым типовым нормам, которые вступили в силу 1 сентября 2023 года. Отныне работодатель обязан оценивать профессиональные риски на каждом рабочем месте, самостоятельно определять, какие СИЗ выдавать исходя из выявленных опасностей. Это позволит перейти от списочного подхода, который зачастую избыточен, к адресному. Индивидуальный подход поможет более точно подобрать СИЗ и организовать эффективную защиту работников от опасностей, свести вред их здоровью к минимуму.





# Ответственность за непроведение оценки профессиональных рисков

## Статья 5.27\_1 КоАП РФ

Нарушение трудового законодательства и других НПА\* по охране труда влечет:

	ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ	АДМИНИСТРАТИВНЫЙ ШТРАФ	ДИСКВАЛИФИКАЦИЯ ДОЛЖНОСТНОГО ЛИЦА	ПРИОСТАНОВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ
<b>п.1</b>	<p>Если нарушение не причинило:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- вред здоровью работникам</li> <li>- ущерб имуществу</li> </ul>	<p>Если впервые нарушил:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Должностное лицо и ИП – от 15 до 25 тыс. рублей</li> <li>- Юридическое лицо – от 110 до 130 тыс. рублей</li> </ul>	---	---
<b>п.5</b>	---	<p>Если повторно нарушил:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Должностное лицо и ИП – от 30 до 40 тыс. рублей</li> <li>- Юридическое лицо – от 100 до 200 тыс. рублей</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- От 1 года до 3 лет</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- На срок до 90 суток</li> </ul>

Отмечу ещё один несомненный плюс перехода на ЕТН — это оптимизация затрат на закупку СИЗ. Раньше ответственные работодатели вынуждены были покупать на средства из прибыли те средства защиты, которые не были предусмотрены отраслевыми нормами, но требовались. Сейчас по всем СИЗ, которые работодатель станет закупать, определив риски на рабочих местах, сумму расходов на приобретение спецодежды и дополнительных СИЗ можно будет включить в себестоимость продукции. Экономия может быть весьма существенной.

Это если говорить о плюсах. Сложность перехода на ЕТН заключается в первую очередь в том, что на него отводится чуть больше года. До конца 2024 года работодатель вправе самостоятельно принять решение, как он будет обеспечивать защиту своих работников: по Типовым отраслевым нормам или Единым типовым. А с 1 января 2025 года будут действовать исключительно ЕТН. Причём работодатель должен закрепить внутренние нормы предприятия документально локальным нормативно-правовым актом. Предусмотрены новые штрафы за отсутствие оценки профессиональных рисков. И это не новые размеры штрафов, а дополнительные к уже существующим. Если случаи повторяются, то наказание ужесточат вплоть до приостановления деятельности предприятия. Несмотря на то, что до конца переходного периода на ЕТН ещё больше года, рекомендуем уже сейчас начать активную подготовку. И первое, что необходимо сделать, это провести качественную оценку профессиональных рисков, так как именно эта процедура является базой для разработки внутренних норм обеспечения СИЗ работников предприятия.

Но здесь для работодателей кроется другая проблема, она состоит в том, что на практике самостоятельно проводить всю эту работу очень сложно и трудозатратно. Ей должны заниматься специалисты по охране труда на предприятиях или в профессиональной организации. Объём работы действительно очень большой, причём ошибки в ней будут приравняться к неисполнению закона с вытекающими последствиями. Поэтому специалисты должны быть максимально компетентны в этом вопросе и должны пройти соответствующее обучение.

— **А в «Техноавиа» как в крупной производственной компании уже оформлены внутренние нормы выдачи средств индивидуальной защиты по ЕТН? Если да, расскажите, пожалуйста, подробнее о процессе.**

— Да, на своих производственных площадках и складах компания проводит оценку профессиональных рисков и разрабатывает внутренние нормы выдачи СИЗ. Сотрудники филиалов прошли обучение в Москве в центральном офисе компании «Техноавиа», которая получила аккредитацию в Минтруде. У нас разработано собственное программное обеспечение АСУ «Техноавиа-СУПР» на базе программного комплекса 1С. Разработка внесена в реестр российского программного обеспечения. Провели квалифицированную оценку профессиональных рисков на нашем предприятии и сейчас оказываем эту услугу другим. На основании полученных сведений разрабатываем нормы выдачи СИЗ по ЕТН.

— **Как выглядит на практике разработка норм выдачи СИЗ по ЕТН?**

— Проводим качественную оценку профессиональных рисков на рабочих местах, с выездом на предприятие экспертной группы, которая исследует каждое рабочее место, проводит опросы работников и готовит комплект документов с предложениями по снижению уровней профрисков с акцентом на СИЗ. Конечно, есть так называемые кабинетные компании, которые предлагают предприятиям сделать оценку рисков, не выезжая на производство. Работодатель тоже часто экономит: выбирает того, кто сделает оценку профессиональных рисков на рабочих местах дешевле. Потом формальные документы поступают на предприятие к специалисту по охране труда. Если происходит несчастный случай, повторная проверка, которую делает уже другая организация с выездом на место, исправляет допущенные ошибки. Поэтому самый большой риск у того работодателя, который не понимает тяжесть последствий для сотрудников. Среди них — приостановка работы предприятия до 90 дней. Столь масштабные финансовые потери, я считаю, несопоставимы с затратами на оценку профессиональных рисков рабочих мест. И мы та компания, которая предлагает решения по снижению уровней профессиональных рисков. Проводим тщательное обследование на производстве, выявляем уязвимые стороны, показываем, что и на каких рабочих местах может произойти, определяем, какие СИЗ понадобятся. При правильном их применении на предприятии работники получают надлежащий уровень защиты. Таким образом, помогаем снизить уровни рисков.

#### — Сколько времени требует эта работа?

— Многое зависит от количества рабочих мест. К каждому подходим индивидуально. Есть слесари-инструментальщики, но работают они на разных станках и в разных условиях. Соответственно, чек-листы по ним будут разные. Раньше, когда вопросами СИЗ занимался Минтруд, а не работодатель, всем устанавливали одинаковые нормы. Это неправильно. Риски на каждом рабочем месте индивидуальные. Адресный подход позволяет более точно подобрать СИЗ. Мы квалифицированно проводим эту работу. Благодаря чему наши клиенты выигрывают время, снимают с себя существенный груз забот и получают уверенность в завтрашнем дне.

Помимо того, что у нас есть теоретический материал и практические навыки, располагаем крепкой материальной базой — сами производим СИЗ для всех отраслей экономики. Чётко знаем, где и от чего может защищать то или иное средство индивидуальной защиты. Поэтому после того, как точно определим риски конкретного рабочего места, можем подобрать оптимальные и эффективные СИЗ с учётом риск-ориентированного подхода.

Например, возьмём оператора заправочных станций. Поскольку он работает с бензином, определяем согласно классификации ГОСТ 12.4.310-2020, что защита от нефти и нефтепродуктов его костюма должна соответствовать 1 классу защиты. Класс защиты спецодежды сигнальной повышенной

видимости определяется согласно ГОСТ 12.4.281-2021. В нашем случае оператор заправочных станций работает на заправке в светлое и тёмное время суток, при сильных осадках и тумане. А также часто наклоняет корпус и работает на коленях, например, когда проверяет давление в шинах автотранспортных средств. Поэтому ему необходим костюм 2-го класса спецодежды сигнальной повышенной видимости. Исходя из рабочего процесса и опроса работника, необходимо выдавать костюм, состоящий из куртки и полукombineзона с усилительными объёмными наколенниками и с карманами для амортизационных вкладышей из-за работы на коленях, и с карманом для пропуска — из-за пропускного режима на объекте.

Фото предоставлено компанией «Техновира»







Фото предоставлено компанией «Техноавиа»



Фото предоставлено компанией «Техноавиа»

Определив защитные свойства, конструкцию и комплектность, переходим к выбору конкретного изделия специальной одежды. В одном костюме можно соединить повышенную видимость и защиту от вредных факторов. Сегодня разнообразие СИЗ велико, ассортимент, функционал очень широкие и позволяют подобрать любую спецодежду и обувь для любой профессии, в том числе для защиты от морозов, которые уже скоро наступят. Сейчас самое время подготовить своих работников к зиме.

#### — Как «Техноавиа» удаётся обеспечивать высокое качество спецодежды?

— Наш приоритет — безопасность работника. Наше credo — уважительное и внимательное отношение к его потребностям. Это оценили более 98 тысяч наших клиентов в России, представляющих самые разные отрасли экономики — нефтегазовую, угольную, металлургическую, автомобильную, лёгкую и пищевую промышленность, строительство, воздушный, водный, автомобильный и железнодорожный транспорт, рыбное и сельское хозяйство, сферу медицинских услуг. Среди них крупные федеральные компании, малый и средний бизнес, розничные покупатели. Безопасность и комфорт клиентов во время работы мы обеспечиваем, тщательно продумывая конструкции одежды и обуви, применяя высококачественные материалы и комплектующие, соблюдая требования нормативных документов. При разработке новых моделей учитываем опыт создания и эксплуатации предыдущих продуктов, отзывы и пожелания наших клиентов, специфику профессий и условий труда.

Большую часть нашего ассортимента мы производим на собственных фабриках — девяти швейных и одной обувной, находящихся в России, поэтому можем контролировать весь процесс производства — от получения материалов до поступления готовой продукции на склад. На всех этапах производства осуществляется строгий контроль качества. Продукцию, которую не производим сами, закупаем только у надёжных партнёров, лидеров в своей области. Постоянно обновляем и расширяем наш ассортимент, и сегодня у нас большое количество новинок. Самая яркая из них — коллекция сигнальной одежды «Гелиос» флуоресцентного красного цвета.

#### — Почувствовали недавний уход части зарубежных производителей с рынка средств защиты?

— В связи с уходом многих иностранных производителей СИЗ из-за принятых санкций компания «Техноавиа» заключила договоры с другими компаниями, ранее мало известными на территории России, но не уступающими по качеству знаменитым брендам. Выстроили работу с надёжными турецкими, китайскими и, конечно же, российскими компаниями. Выбираем партнёров за качество продукции и гарантийные обязательства.



— **Ситуация с сырьём для собственного производства тоже поменялась?**

— Мы тщательно выбираем ткани, утеплители, фурнитуру, нитки, которые используем, и обязательно испытываем их. Сегодня наши поставщики, как и прежде, — проверенные и зарекомендовавшие себя на рынке компании. Это позволяет нам делать из качественного сырья качественную спецодежду и обувь.

— **Почему так велико внимание к теме охраны труда сегодня?**

— На предприятиях довольно часто происходят несчастные случаи по той причине, что работодатель не выдаёт СИЗ или работники не проходят надлежащее обучение тому, как использовать средства защиты, чтобы себя обезопасить: как правильно их надевать, подгонять под себя, эксплуатировать, ухаживать и хранить. Ведь добросовестные производители СИЗ стараются сделать их такими, чтобы людям было комфортно и безопасно работать, чтобы облегчить их труд, повысить производительность и максимально снизить риск. Между тем некоторые работники даже каски неправильно применяют. Поскольку мы аккредитованная компания, то можем не только подобрать СИЗ, но и научить пользоваться ими.

— **Могут сказать: «Что тут сложного?»**

— Так может показаться на первый взгляд. Например, дали работнику страховочную привязь для работы на высоте, а правильному использованию не обучили. Раньше это был пояс, сейчас конструкция сложнее — с наплечными и набедренными лямками, благодаря им нагрузка на человека при падении с высоты распределяется равномерно и он остаётся ожидать помощи в правильном положении. При неправильном применении страховочной привязи есть вероятность из неё выпасть при падении. Поэтому обучение очень важно. Оно ещё и стало обязательным. С 1 марта 2022 года вступила в силу новая редакция Трудового кодекса России. В результате в актах расследования несчастных случаев появились два новых пункта: проведена ли оценка рисков и ознакомлен ли с ней работник. Теперь работодатель должен принять все возможные меры для того, чтобы не допустить причинения вреда здоровью работника на рабочем месте. До этой редакции Трудового кодекса подобных принципов сформулировано не было, и зачастую меры по улучшению условий труда применялись только после того, как происшествие на производстве уже имело место. Все действия были направлены на разбор последствий, а не на их предупреждение.

Теперь у работодателя появились новые обязанности. Во-первых, проводить оценку профессиональных рисков, их регулярный мониторинг и переоценку. Во-вторых, обучать персонал правилам применения СИЗ. Отныне работодатель обязан не допускать к работе тех сотрудников, которые такое обучение не прошли. Информация по обучению работников заносится в созданный на федеральном уровне реестр Минтруда.

Фото: Ксения Савченкова



По нему легко проверить, проходил ли обучение работник, получивший производственную травму.

— **Спецодежда — это про безопасность и комфорт?**

— Предоставляя качественную спецодежду работникам, работодатель повышает их лояльность. Потому что в изделиях, не соответствующих условиям труда, они чувствуют себя дискомфортно. Какой толк от работника, которому неудобно двигаться и нужно постоянно отдыхать, при наклонах одежда рвётся? При этом работодатель думает: «Я же обеспечил спецодеждой». Всё дело в том, что человек должен чувствовать себя в одежде комфортно и защищённо. Только после этого у него появится желание работать и не думать постоянно о том, что с ним может что-то случиться. Поэтому мы создаём изделия в соответствии с требованиями соответствующих ГОСТ, а также учитываем пожелания наших заказчиков. Чтобы повысить удобство, добавляем ту или иную деталь в специальную одежду и обувь. Сейчас в нашем ассортименте можно найти подходящие изделия для любой профессии и для разных климатических условий. Что касается предстоящей зимы, мы также представляем эргономичную, тёплую и комфортную спецодежду и обувь, изготовленные из высококачественных материалов. В таком случае работа людям точно будет в радость.

# БЕЗОПАСНОСТЬ СОТРУДНИКОВ — ЗА СЧЁТ СОЦСТРАХА

фото представлено пресс-службой ОСФР



Средства социального страхования помогают бизнесу заниматься профилактикой производственного травматизма и профзаболеваний. Об этом рассказал **управляющий отделением Социального фонда России по Кировской области Николай Пасынков.**

**— Помимо собственных средств работодателя, ОСФР разрешает направлять на предупредительные меры по охране труда ещё и средства социального страхования. Так ли это?**

— Все понимают, что предотвращение несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний во многом зависит от финансовых вложений в мероприятия по их профилактике. По сути, это вложения в создание безопасной и здоровой среды на производстве. Поэтому предпринимаемые меры по снижению производственного травматизма и профзаболеваемости

работников за счёт предупредительных мер актуальны всегда.

Всего в перечне предупредительных мер содержится 13 мероприятий. Наиболее востребованы и финансируются за счёт страховых взносов приобретение работникам спецодежды, спецобуви и других средств индивидуальной защиты, проведение обязательных периодических медицинских осмотров работников, занятых на работах с вредными и опасными производственными факторами, санаторно-курортное лечение работников, занятых на работах с вредными и опасными производственными факторами, лечение работников предпенсионного возраста, проведение специальной оценки условий труда.

Подчеркну, что только при соблюдении всех мер профилактики можно рассчитывать на положительную динамику в этом направлении и уберечь своих работников от профзаболеваний и производственного травматизма.

**— Какие самые распространённые причины профзаболеваний можно выделить за последние 10 лет в Кировской области? Какие меры позволяют предотвратить такие ситуации?**

— По статистике больше всего страховых случаев в нашем регионе фиксируется в лесной отрасли, сферах здравоохранения и строительства. Высокий уровень профессиональной заболеваемости отмечается в таких отраслях, как транспорт и связь, торговля, сельское хозяйство. Среди наиболее распространённых профзаболеваний работников

можно отметить потерю слуха, вибрационную болезнь, пояснично-крестцовую радикулопатию и профессиональный бронхит.

Отмечу, что предотвращение несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний зависит от финансовых вложений в мероприятия по их профилактике. Если в 2018 году из бюджета РФ поступило ассигнований на сумму 55,6 миллиона рублей, то в 2023 году эта цифра составила 101 миллион рублей. Это связано с появлением в 2019 году нового социально значимого направления — санаторно-курортного лечения работников предпенсионного возраста, финансируемого за счёт страховых взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве.

**— Какую пользу бизнесу принесло введение Единого страхового тарифа?**

— Новшество введено с 2023 года, оно избавило руководителей и владельцев бизнеса от излишнего документооборота. Тариф состоит из трёх видов взносов: обязательное пенсионное страхование, обязательное медицинское страхование и взносы по социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством. Сейчас страхователю можно одной платёжкой перечислить 30 процентов с Фонда оплаты труда за своих сотрудников. А дальше этот платёж автоматически в установленной пропорции делится на эти три вида взносов. Работодатель из этого дальнейшего процесса исключается.



На фото (слева направо): Игорь Глотов, Александр Дзукаев — управляющие партнёры, адвокаты, эксперты в области уголовного права.

## ЮРИСТ В ШТАТЕ — ОПЕРАТИВНАЯ РАБОТА ВАШЕГО БИЗНЕСА, КОЛЛЕГИЯ АДВОКАТОВ — ЕГО БЕЗОПАСНОСТЬ.

- РАЗУМНОЕ И ЭФФЕКТИВНОЕ РАЗРЕШЕНИЕ НАЛОГОВЫХ СПОРОВ
- МЕДИАЦИЯ И СУДЕБНОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ СПОРАМ
- ЭФФЕКТИВНОЕ БАНКРОТСТВО
- СРОЧНЫЙ ВЫЕЗД К КЛИЕНТУ
- АНАЛИЗ И РАЗРАБОТКА КОРПОРАТИВНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ
- ПРОВЕРКА, КОРРЕКТИРОВКА ДОКУМЕНТОВ
- КОНСУЛЬТАЦИЯ СОТРУДНИКОВ ПО ВЗАИМОДЕЙСТВИЮ С ГОСОРГАНАМИ

ДЗУКАЕВ

ГЛОТОВ

И ПАРТНЕРЫ

КОЛЛЕГИЯ АДВОКАТОВ

📍 г. Киров, ул. Водопроводная, 8

☎ 8-912-333-33-88

✉ info@dzukaev-glotov.ru

🌐 dzukaev-glotov.ru







# БИЗНЕС, ПРОВЕРЕННЫЙ ВРЕМЕНЕМ

ООО «Вахруши-литобувь» входит в число крупных отечественных производителей рабочей обуви, является комплексным поставщиком средств индивидуальной защиты. Предприятие по праву гордится своей богатой историей: промплощадке кожевенно-обувного производства в 2024 году исполнится 170 лет.

Генеральный директор ООО «Вахруши-литобувь» Александр Горсткин поделился с «Меркурием» планами по дальнейшему развитию бизнеса.

— Александр Павлович, история промплощадки, на которой работает «Вахруши-литобувь», отражает более чем полуторавековую историю страны. Царское время, революция, индустриализация, война, строительство коммунизма, развал Советского Союза, новая рыночная экономика. Комбинат выдержал многое. Как справляетесь с очередными испытаниями — санкциями против России?

— Мы смогли снизить зависимость от Запада в части сырья и материалов, расходных материалов и запасных частей для оборудования. К сожалению, отечественная промышленность пока не производит нужное нам оснащение. Но нашли варианты выхода из положения. В 2022 году, несмотря на санкции и другие сложности, рискнули и сделали существенные вложения в покупку оборудования. Приобрели раскройные ком-

плексы, швейные машины-автоматы и иное оборудование. На данный момент всё это успешно работает. Модернизируя технологические процессы, обновляя по последнему слову науки и техники оборудование, мы одним выстрелом убиваем двух зайцев: наращиваем объёмы выпускаемой продукции и повышаем производительность труда.

— Новое оборудование, правильная технология, квалифицированные сотрудники — можно сказать, что это составляющие успеха компании?

— Да, а ещё соблюдение технологии, обучение сотрудников, повышение комфорта рабочей среды. Мы не стоим на месте. Апробируем новые материалы и технологии. Конструкторский отдел разрабатывает новые образцы продукции, в том числе и в соответствии с индивидуальными запросами заказчиков. Каждый год мы берём на себя обязательства по разработке пяти новинок. Отвоёвывать рынок, а у нас серьёзная конкуренция, удаётся именно путём разработки новых образцов моделей. Например, за последний год выпустили новые модели с метатарзальной защитой, с мембраной и вязаную обувь.

— Что отличает «Вахруши-литобувь» от аналогичных компаний?

— Посёлок Вахруши — центр кожевенно-обувной промышленности Кировской области. Наша изюминка в том, что на промплощадке сохранён полный цикл производства от вы-

делки шкур крупного рогатого скота до выпуска обуви, что позволяет быть более гибкими, быстрее откликаться на поступающие от клиентов предложения. Если раньше в стране кооперация кожевенного и обувного производства была распространена, то сейчас это редкость. Наша промплощадка со временем стала ещё и школой мастерства. В компании люди работают поколениями: родителей сменяют дети, затем внуки и даже правнуки.

**— По отзывам клиентов, производимая вами обувь неубиваемая.**

— Качество производимой здесь продукции — та традиция, которую мы не имеем права прерывать, не можем не соответствовать мастерам предыдущих поколений. Поэтому с гордостью несём эту нелёгкую ношу, производя, к тому же, не просто обувь, а рабочую обувь, обеспечивая защиту работников своих партнёров. На предприятии действует служба качества. Все закупаемые материалы и комплектующие подвергаются входному контролю и проходят испытания в собственной сертифицированной лаборатории. На производстве реализован межоперационный и межцеховой контроль качества. Вся готовая продукция проверяется контролёрами ОТК. Помимо этого, осуществляется контроль за условиями хранения, транспортировки, технологической оснасткой, поверкой приборов и средств измерения. Качество продукции подтверждается независимыми испытаниями, сертификатами и, как вы правильно заметили, отзывами наших покупателей.

**— Планируете ли выходить на потребительский рынок, и если да, то с чем?**

— Такие предложения от клиентов поступают, мы их обдумываем. Склоняемся к производству обуви для туризма и спорта, модели уже есть в разработках 2023 года. Для предприятия, привыкшего работать по техзаданию клиента, это определённые риски. Нам важно не потерять репутацию. Кроме того, в августе мы открыли магазин у проходной предприятия в Вахрушах. Он выполняет роль «окна», через которое мы можем работать с потребителем, изучая спрос и отзывы.

**— Насколько уверенно компания смотрит в будущее?**

— Мы сильное, стабильное, последовательно развивающееся предприятие. Наша продукция востребована во всех климатических поясах, всех сферах деятельности, разве что кроме космической. Мы социально ориентированная компания. Много уже сделано, но впереди ещё достаточно планов для роста и совершенствования



Фото предоставлено ООО «Вахруши-литбувь»



Фото: Екатерина Грехнёва



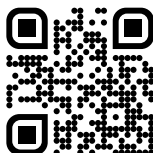
Фото: Екатерина Грехнёва



Кировская область, пгт Вахруши, ул. Ленина, 5

8 (83362) 3-13-32, 8 (83362) 3-49-50

ooovlo.ru





# БУДЕМ ЗНАКОМЫ

В этой рубрике мы представляем как начинающих, так и опытных представителей бизнеса — членов Вятской ТПП. Они раскрывают секрет, как смогли стать одними из лучших в своих сферах, рассказывают о становлении и пройденном пути, достигнутых результатах.



**ЕЛЕНА ПОНОМАРЁВА,**  
директор департамента взаимодействия с членами Вятской ТПП:

«На протяжении многих лет члены Вятской ТПП представляют интересы регионального бизнеса, помогают выстраивать конструктивный диалог с властью, защищая интересы бизнес-сообщества».



## НАШИ СРЕДСТВА — ВАМ В ПОМОЩЬ

**РОМАН ОГОРОДНИКОВ,**  
руководитель отдела продаж  
ООО «СТРАДА»:

— Компания «СТРАДА» основана в 2007 году, известна брендом JOY GARDEN. Это удобрения и средства защиты для дома и дачи. Также производим средства бытовой химии JOY HOME и профессиональную автокосметику JOY CAR. Инновационной разработкой являются средства пожаротушения FINFIRE. Они известны в России и странах ближнего зарубежья. «СТРАДА» активно расширяет линейку средств.

☎ 8 (8332) 76-15-34, 76-15-36  
🌐 joy-magazin.ru  
✉ office3.strada@kccc.ru



## ВЕЩИ ДЛЯ ДУШИ

**ТАТЬЯНА БРАСЛАВСКАЯ,**  
директор фабрики женской одежды  
«BRAVA»:

— Мы производим женскую одежду высокого качества уже более 17 лет. Слаженная команда и грамотная организация работы позволяют создавать модели с идеальной посадкой по фигуре. Это уже оценили многие постоянные клиенты. В наших магазинах представлен широкий размерный ряд — с 44 по 62 размеры. Здесь вы обязательно найдёте вещи для души.

🌐 brava\_kirov  
🌐 bravabrava.ru



## ЛЮБИМ СВОИХ КЛИЕНТОВ

**АНДРЕЙ ПЕТРОВЫХ,**  
генеральный директор компании  
«Два Андрея»:

— В 2024 году мы отметим своё 30-летие. Всё это время обеспечиваем предприятия Кирова пакетами, плёнками, чековой лентой и другими упаковочными материалами. А гибкой упаковкой снабжаем производственные предприятия по всей России. В этом году мы построили и ввели в эксплуатацию новый административно-производственный корпус.

Мы любим своих клиентов и умеем с ними работать.

☎ 8 (8332) 300-30  
🌐 2-a.ru  
✉ market@2-a.ru



# НЕ ТОЛЬКО РАБОТАТЬ, НО И ЖИТЬ ПО ЕВРОПЕЙСКИМ СТАНДАРТАМ



Фото предоставлено пресс-службой ЗАО ПО «Ресурс»

Очевидно, что рынок труда и система подготовки кадров кардинально меняются. Сегодня востребованы профессионалы, которые умеют что-то производить. Производство качественной дорогой мебели также требует соответствующей квалификации сотрудников. Что осложняет ситуацию в этой сфере? За ответом мы обратились к представителю известного бренда Giulia Novars в Кировской области — директору ЗАО ПО «Ресурс» г. Кирово-Чепецка Александру Варанкину.



— Дефицит кадров испытываем не так остро, как в целом предприятия Кирово-Чепецка. В нашем городе ситуация особенно сложная, так как население с 90-х годов сократилось на 30 процентов. Из оставшихся 65 тысяч жителей треть — пенсионеры, и ежегодно город уменьшаетя более чем на тысячу человек. Молодёжь, уезжая учиться, обратно не возвращается.

**— Как в связи с этим изменилась кадровая политика компании?**

— У нас всегда ценили и ценят работников. Текучесть персонала отсутствует за исключением случаев переезда людей в другой регион или перехода на предприятия ВПК. Заработная плата на предприятии значительно превышает среднеобластную. Работники застрахованы по системе добровольного медицинского страхования, имеют возможность бесплатно посещать бассейн и спортзал. Предприятие оказывает помощь в приобретении жилья, покупке автомобиля и так далее.

**— Каким образом решаете задачу подготовки персонала?**

— В коллективе есть сотрудники, которые преподавали в высших и средних учебных заведениях. Регулярно проводим обучение по новинкам: материалам, технологиям, изделиям. При приёме новых работников предпочтение отдаём выпускникам Кировского лесопромышленного колледжа. Ребята приезжают к нам на практику, и, конечно, им нравится у нас.

**— Отдельное внимание — стимулированию сотрудников. Какие меры показали наибольшую эффективность?**

— Высокая культура производства, современное европейское оборудование, чистота, удобные бытовые помещения, душевые и туалетные комнаты, фирменная одежда оставляют приятное впечатление у людей. Сотрудники гордятся работой в компании, где производится высококлассная мебель для кухни и гардероба. Все стремятся работать качественно, понимая уровень премиальности продукта, осознают, что такое репутация марки и как её не уронить. Конечно, люди, которые пришли в компанию в момент её создания 25 лет назад, сейчас уже уходят на пенсию. Ротация происходит, но ветераны с любовью передают свой опыт молодым. Надо отметить, что попасть в нашу компанию непросто, и если у нас появляются вакансии, то желающих занять их очень много. В том числе люди ездят к нам из Кирова.

**— Каких действий по решению кадровой проблемы ждёте от государства?**

— Государство должно позаботиться о том, чтобы качество жизни в регионах не так сильно отличалось от Москвы, Санкт-Петербурга. В Кирово-Чепецке уже становится труднодоступным качественное медицинское обслуживание. Людям непонятно это, когда за каждого работника уплачено в год 750 тысяч рублей в виде налогов. В мегаполисах находятся офисы крупных компаний и госучреждений, и там оседает большая часть налогов всей страны. Если ситуацию не изменить, многие регионы могут попросту обезлюдеть. Для этого нужно изменить налоговую систему и систему межбюджетных отношений.

**Giulia Novars**

📍 г. Киров, Октябрьский проспект, 80  
 ☎ 8 (8332) 54-88-15  
 🌐 giulianovars.ru



# ИМПОРТООПЕРЕЖЕНИЕ. НА БЛАГО ЗДОРОВЬЯ

Фото предоставлено АО «ОНОПБ»



Разработки в отечественной медицине находят применение — на «Омутнинской научной опытно-промышленной базе» производят субстанции для лечения онкологических заболеваний.

О переменах в деятельности, значимых достижениях в настоящем и амбициозных планах на будущее рассказал **исполнительный директор АО «ОНОПБ» Андрей Селезнев.**

— Наше предприятие образовано 1 апреля 1974 года в составе ГУ «Биопрепарат» и до 1990 года проводило научно-исследовательские и экспериментальные работы в интересах Министерства обороны. В настоящее время АО «ОНОПБ» — один из крупных отечественных производителей субстанций для лечения онкологических заболеваний. Предприятие работает по полному циклу: от производства субстанций до выпуска готовой продукции. Мы также оказываем услуги по контрактному производству, изготавливая товары под брендом заказчиков. Помимо этого, на

площадке нашего предприятия можно заказать научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки в рамках микробиологического и химического синтеза, которые мы адаптируем на промышленное производство.

**— Какие из последних проектов считаете важными?**

— Не так давно к нам обратились сотрудники МГУ с просьбой изготовить паратулолсульфоновую кислоту по готовой технологии. Мы с интересом включились в работу, так родился проект ПТСК. За 9 месяцев из идеи лабораторного синтеза наши работники смогли произвести масштабирование, начиная с 30-литрового аппарата, а далее собрали промышленную установку, невзирая на сложности поставок из Китая, и вышли на мощности до 10 тонн ежемесячно. Первую партию отправили заказчику. Установку продолжаем модернизировать. Это был первый опыт в новейшей истории предприятия по выведению продукта на рынок от идеи лабораторного синтеза с прохождением всех стадий промышленного процесса. На данный момент ведём пять масштабных проектов.

**— В 2024 году предприятие отметит своё 50-летие. Как изменилась его деятельность?**

— В 2022 году предприятие зарегистрировало четыре новых лекарственных препарата, успешно провело научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, закупило новое оборудование. Вошло в федеральный реестр «Всероссийская книга почёта 2022 года».

С приходом новой команды управленцев были введены новое штатное

расписание и стимулирующая система оплаты труда. Работники стали заметно больше участвовать в жизни производства. На это повлияло в том числе внедрение новой системы мотивации, которая позволяет оперативно реагировать на сторонние вызовы.

А главное, была разработана стратегия развития предприятия на 2023–2030 годы. Она предусматривает кратный рост за счёт новых производств субстанций и расширения базы контрактного производства готовых лекарственных средств. В соответствии с этой стратегией к 2030 году производство продукции должно вырасти существенно, так же, как выручка от реализации продукции и чистая прибыль. Общий объём инвестиций в различные проекты, в том числе совершенствование материально-технической базы, должен составить 1,7 миллиарда рублей.

**— Какие новые технологии и современные наработки помогают сохранять высокую конкурентоспособность продукции?**

— Главная миссия компании — инновация и импортоопережение с целью получения конкурентного преимущества на международном рынке. Наша продукция достаточно редкая, что позволяет держать высокую конкурентоспособность.

Разработанная до 2030 года стратегия развития компании предполагает глобальное развитие шести проектов, два из которых будут направлены на увеличение объёмов производства готовых лекарственных средств, один — на развитие научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, остальные — на выпуск четырёх новых субстанций.



Фото предоставлено АО «ОНОПБ»



— Для выпуска высококачественной продукции нужны высококвалифицированные кадры. Как выстраивается кадровая политика на предприятии? Как привлекаете новых сотрудников и повышаете квалификацию тех, кто уже давно работает на предприятии?

— Мы сами стараемся «выращивать» будущих сотрудников с малых лет. Особое внимание уделяем школьному проекту, дополнительному образованию, совместной работе с Кванториумом и ведущими вузами страны — ВятГУ, ПГФА, ИГХТУ, МГУ имени Ломоносова. Предприятие проводит занятия по химии и биологии для школьников с привлечением преподавателей Пермской фармацевтической академии.

Работа с детьми начиная со школьной скамьи, использование при этом передовых методик позволяют формировать подрастающее поколение, которое ориентировано на развитие не только предприятия, но и малой родины. Для действующих сотрудников разработана стимулирующая система оплаты труда, проводятся корпоративные мероприятия, организованы занятия в спортзале, ежегодно повышается уровень заработной платы.

Такие условия работы, а также возможность получить жильё привлекают квалифицированных сотрудников из других городов, причём не только нашей области, но и из других регионов.

— Известно, что компания активно участвует и в жизни посёлка Восточного, внося значительный вклад в его развитие и реализацию различных проектов.

— Да, в 2022–2023 годах при содействии нашего предприятия проведена реконструкция сцены культурно-спортивного центра, выделены ресурсы на ремонт библиотеки имени Заболоцкого.

Компания также участвует в создании комфортной городской среды посёлка Восточного и развитии коммунальной инфраструктуры. В частности, выделены ресурсы на благоустройство дворовых и общественных территорий, центральной площади.

— Каковы перспективы и планы дальнейшего развития предприятия?

— Цель — стать лидером в фарминдустрии, одним из главных производителей технически сложных субстанций и ГЛС. Планируется производство до 40 новых субстанций в ближайшие несколько лет.

📍 Кировская область, Омутнинский район,  
территория дорога Восточный-Филипповка, к.3, стр.1  
8 (83352) 3-33-29

📞 онопб 📧 онопб  
🌐 онопб.ru





# НАША УПАКОВКА ПРОДАЕТ

ПОЖАЛУЙ, ДАЖЕ ЛУЧШЕ, ЧЕМ РЕКЛАМА



# КАК ЗАРАБОТАТЬ НА МУСОРЕ

Раздельный сбор отходов, строительство объектов его переработки — эти и другие шаги реформы твёрдых коммунальных отходов, стартовавшей в 2019 году, призваны превратить ТКО в деньги и сделать нашу страну чище. Население и бизнес, похоже, готовы разделять отходы. Насколько успевают за поставленными задачами государство?

Начнём с того, что в Кировской области пока нет объектов сортировки ТКО. Весь мусор принимают 13 полигонов, к 2025 году в регионе намерены построить ещё 2. Тогда же планируют возвести четыре мусоросортировочные станции и, помимо прочего, самый крупный объект по сортировке отходов мощностью 200 тысяч тонн и утилизации 60 тысяч тонн — КПО «Центральный» в Слободском районе. Следующий этап — это создание на базе КПО «Центральный» экотехнопарка по переработке отсортированного вторсырья, а также отдельно собранных отходов от населения и предприятий, внедряющих раздельный сбор.

## ТИМУР АБАШЕВ,

министр охраны окружающей среды Кировской области:



— На этой площадке мы видим потенциальных переработчиков пластика, макулатуры, древесины, органических отходов. Также хотели бы видеть на площадке переработчиков резины. Хотя резина и не входит в состав ТКО, проблема её пе-

реработки очень актуальна. Почему были выбраны именно такие направления? В первую очередь, конечно, это востребованность данных видов вторсырья и готовой продукции из него на рынке. Предлагаем организациям, осуществляющим переработку отходов, рассмотреть возможность вхождения в «Экотехнопарк». Мы открыты и готовы к сотрудничеству.

Говоря о дальнейшем развитии сферы обращения с отходами, важно понимать механизм финансирования. С 2024 года он изменится, государство обновило систему «расширенной ответственности производителя». Что это значит? С 1 января 2024 года вводится поэтапная обязанность по утилизации и переработке тары и упаковки продукции, и если раньше такая обязанность была возложена на производителей товаров, то со следующего года это будет обязанность производителя упаковочных материалов. Процесс поэтапный: с 2025 года — в отношении 55 процентов массы упаковки, с 2026 года — в отношении 75 процентов её массы, с 2027 года — в отношении 100 процентов.

Производитель упаковки может либо самостоятельно обеспечить её утилизацию, либо заплатить экологический сбор. Величина экосбора зависит от «экологичности» упаковки. Вводится понятие «экокоэффициент», который будет учитывать использование экологических материалов в упаковке. Производители, выпускающие упаковку из таких материалов, будут получать снижение экосбора. Средства, полученные от уплаты экологического сбора, пойдут на создание предприятий по сортировке и переработке отходов.

## ВОЛОНТЁРЫ СБЕРА СОБЕРУТ МАКУЛАТУРУ В РАМКАХ «БУМБАТЛА»

Тысячи сотрудников и клиентов Сбера подключатся к всероссийской экологической акции «БумБатл», ключевая цель которой — сокращение потребления бумаги, организация системы её переработки и формирование экологической культуры. Сбербанк традиционно выступает партнёром этой акции, проходящей в поддержку национального проекта «Экология». В частности, банк проведёт экоуроки и лекции по раздельному сбору отходов, а также расскажет о переработке и примерах экономного использования бумаги дома и в офисе на платформе по полезным привычкам и волонтерству «Сберегаем вместе».

## АРТЁМ ПИЩИК,

управляющий Кировским отделением ПАО Сбербанк:



нашим вкладом в сохранение природы и формирование культуры ответственного потребления в России. Сбер поддерживает переход на экономику

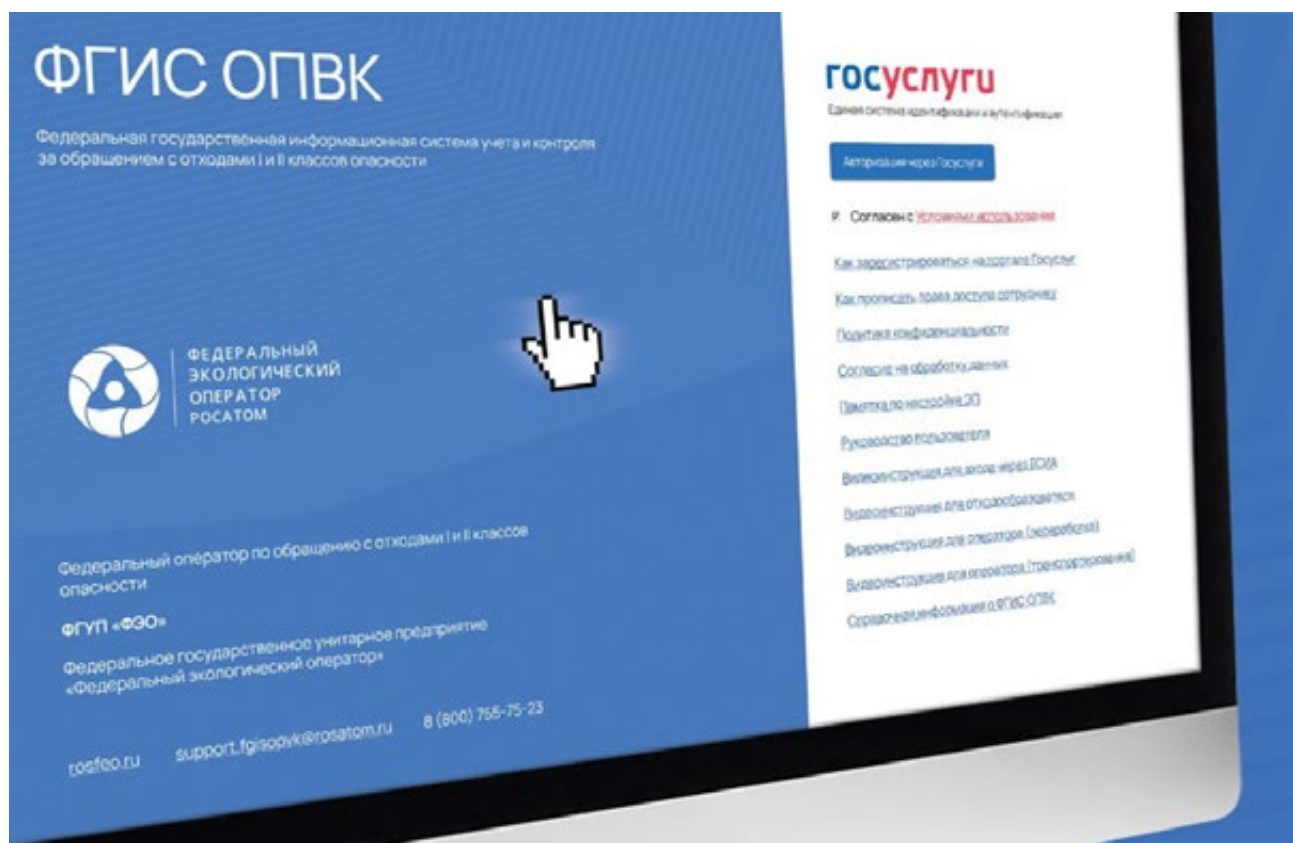
— К акции в этом сезоне вновь присоединятся тысячи волонтеров и клиентов банка по всей стране. Это станет ещё одним

замкнутого цикла и в своей повседневной деятельности. В 2022 году мы сдали почти 2 тысячи тонн макулатуры, а благодаря внедрению электронного документооборота и оцифровке бизнес-процессов в Сбере удалось сократить потребление бумаги на 59 процентов — вот наглядный эквивалент внедрения ESG-принципов.

По итогам акции определяют лидеров по объёмам сданной макулатуры среди компаний и в индивидуальном зачёте, а также назовут самые результативные регионы страны.

# УПРАВЛЯТЬ ОТХОДАМИ ПО НОВЫМ ПРАВИЛАМ

ВСТУПИЛИ В СИЛУ ИЗМЕНЕНИЯ ПО ОБРАЩЕНИЮ С ОТХОДАМИ ПОВЫШЕННОГО КЛАССА ОПАСНОСТИ.



Вот уже полтора года в нашей стране в рамках реализации Федерального проекта «Инфраструктура для обращения с отходами I и II классов опасности», входящего в состав нацпроекта «Экология», действуют строгие правила обращения с отходами I и II классов опасности. Все процессы управления, учёта и контроля сосредоточены в руках федерального оператора — предприятия Госкорпорации «Росатом» ФГУП «ФЭО». Взаимодействие между отходаобразователями, транспортными компаниями и переработчиками отходов переведено в электронный формат и осуществляется на базе государственной информационной системы (ФГИС ОПВК), разработчиком которой выступило ФГУП «ФЭО».

ФГИС ОПВК обязательна для всех участников рынка: отходаобразователей, транспортировщиков, переработчиков, региональных операторов по обращению с твёрдыми коммунальными отходами и самого федерального оператора.

Согласно требованиям законодательства определены два варианта работы с отходами I и II классов. Так, если у предприятия есть собственные мощности для обращения с опасными отходами, то оно может работать без участия федерального оператора; если же у отходаобразователя возможностей утилизации опасных отходов нет, то он может передать их федеральному оператору, оформив соответствующую заявку во ФГИС ОПВК.



В первом случае задача отходообразователя сводится к регистрации во ФГИС ОПВК и внесению в систему подробной информации о жизненном цикле отходов. Во втором случае федеральный оператор берёт на себя обязательства по привлечению транспортной компании и передаче отходов на утилизацию на основе конкурсных процедур.

Тарифы на услуги федерального оператора утверждаются Федеральной антимонопольной службой России, едины для всех отходообразователей и дифференцируются только по классам опасности отходов. На сегодняшний день сбор, транспортировка, обработка, утилизация и обезвреживание отходов I класса стоят 222,9 тыс. руб. за тонну без НДС. Тариф на отходы II класса в два раза меньше — 62,47 тыс. руб. за тонну без НДС.

Функционал ФГИС ОПВК не ограничивается подачей заявок и загрузкой отчётности. Здесь также предусмотрена возможность проверки полноты и достоверности предоставляемой в систему информации, её анализа и обработки. Кроме того, система обеспечивает открытый диалог участников рынка с контрольно-надзорными органами, позволяет прогнозировать развитие бизнеса и даёт возможность претендовать на получение «зелёного» финансирования.

Цифровая система уже показала свою эффективность и необходимость. Предприятия, у которых образуются опасные отходы, получили возможность заключать договоры в электронном виде, подавать заявки на вывоз в режиме реального времени и оперативно обмениваться электронными документами с федеральным оператором. Операторы по транспортированию и переработке отходов получили доступ к заявкам со всей страны. Федеральный оператор в свою очередь получил возможность «видеть» все места накопления отходов и все объекты по обезвреживанию и утилизации, заявленные в системе. Таким образом, потребность некоторых регионов в новых мощностях по обращению с отходами или в действующих транспортировщиках стала очевидной.

Именно благодаря внедрению ФГИС ОПВК федеральный оператор впервые в России провёл комплексный технологический аудит компаний, занимающихся переработкой отходов I и II классов. Специальная группа регулярно посещает объекты переработки опасных отходов и проверяет, соответствуют ли их мощности заявленным во ФГИС ОПВК параметрам. Все собранные данные о нарушениях передаются на рассмотрение и принятие соответствующих решений в Росприроднадзор.

Новая система работы с отходами — это живой организм, который развивается и гибко подстраивается под интересы рынка. Постепенно происходит корректировка законодательства для эффективной работы всех заинтересованных сторон.

1 марта 2023 года вступил в силу Федеральный закон от 14 июля 2022 года №268-ФЗ, который позволяет юридическим

лицам и ИП самостоятельно утилизировать образующиеся в результате производственной деятельности отходы I и II классов при наличии в собственности или на ином законном основании объектов утилизации.

Исключены требования к лицензированию деятельности по сбору таких отходов организациями, если сбор осуществляется не по месту утилизации.

Федеральным законом от 04.11.2022 №420-ФЗ закупки услуг по обращению с отходами I и II классов внесены в перечень закупок у единственного поставщика, предусмотренный статьей 93 Федерального закона № 44-ФЗ.

Если до сих пор законодательство регулировало процессы обращения с отходами самих отходообразователей, то изменения в закон, вступившие в силу 1 сентября 2023 года, в первую очередь коснулись обращения с отходами I и II классов, образующимися у населения. Речь идёт чаще всего о севших батарейках, свинцово-кислотных и литий-ионных аккумуляторах, принимаемых организациями у населения. Теперь индивидуальные предприниматели и юридические лица, осуществляющие накопление и сбор отходов I и II классов опасности, принятых у физических лиц, могут выбрать один из трёх наиболее удобных и экономически целесообразных вариантов:

- самостоятельно осуществлять обращение с отходами при наличии в собственности или на ином законном основании объектов утилизации, обезвреживания или размещения отходов;
- передать отходы федеральному оператору по установленному ФАС тарифу;
- передать отходы любому оператору, имеющему лицензию на утилизацию и обезвреживание отходов I и II классов.

Постепенно решается вопрос установления административной ответственности за невнесение информации в ФГИС ОПВК для выявления недобросовестных участников рынка. Соответствующие поправки должны вступить в силу уже в 2024 году.

ФГИС ОПВК гибко реагирует на запросы бизнеса и бюджетных организаций. Такой подход позволяет выстроить единую, прозрачную, работающую в режиме онлайн систему, которая обеспечит экологическое благополучие страны и будет способствовать развитию экономики замкнутого цикла.

**ФГИС ОПВК ДЕМОНСТРИРУЕТ СВОЮ СОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ И НАДЁЖНОСТЬ, ЧТО ПОДТВЕРЖДАЮТ ПОРЯДКА 90 ТЫСЯЧ ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ. СИСТЕМА ПОЛУЧИЛА ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ СЕРТИФИКАТЫ БЕЗОПАСНОСТИ.**

# ЛЕСНАЯ ОТРАСЛЬ СТОИТ НА ПОРОГЕ ИЗМЕНЕНИЙ

Фото: Вера Жданова



Приближается 1 января 2024 года, когда начнут действовать болезненные для ЛПК изменения в методику расчёта ставок аренды. Включать режим выжидания или заниматься активным поиском решений, как работать дальше?

На состоявшемся заседании комитета по ЛПК в Вятской ТПП представители отрасли обсудили ситуацию вокруг вызвавшего бурную реакцию в регионах постановления правительства РФ №578 «О внесении изменений в ставки платы за единицу лесных ресурсов и ставки платы за единицу площади лесного участка, находящегося в федеральной собственности».

В частности, многих волновала правоприменительная практика по этому постановлению. Кому же с 1 января 2024 года, когда документ вступит в силу, придётся туже затянуть пояса?

Если учесть новые разъяснения Рослесхоза, то в первую очередь перемены коснутся тех предприятий, у которых в 2023–2024 годах заканчивается срок действия 15-летних до-

говоров аренды лесных участков. Таковых сегодня свыше 20 в Кировской области. В случае отсутствия нарушений со стороны лесопользователей с ними будут заключены новые договоры на эти участки без торгов в соответствии с требованиями Лесного кодекса РФ. Если же говорить о самих аукционах, то с 2024 года начальная цена лесных участков будет определяться в соответствии с новой методикой. Кроме того, по ней станут рассчитывать те договоры аренды, в которые будут внесены данные нового лесоустройства. Вот, собственно, те случаи, в которых постановление №578 в первую очередь сыграет свою роль.

По прогнозам экспертов, такая практика может негативно сказаться на многих лесозаготовительных и лесопромышленных предприятиях региона. В отдельных случаях, по мнению **министра лесного хозяйства Кировской области Андрея Тетерина**, принявшего участие в заседании, это приведёт к увеличению арендной платы в 2–3 раза. Впрочем, как уточнил министр, в 2023–2024 годах это должно коснуться небольшого числа арендаторов. Однако не всё так просто.



— Считаю, что массовая проблема возникнет в 2027–2028 годах, ведь будет меняться лесоустройство, — высказала свои сомнения **представитель ООО «Союз» Любовь Юрлова-Первякова**. — Министерство пересчитает арендную плату, хотя договор не новый, но условия меняются. На основании чего тогда минлесхоз будет применять новые ставки? Хотелось бы этот вопрос урегулировать с минюстом до вступления в силу нового постановления, так как это заденет, пусть не сразу, многих предпринимателей.

В ближайшее время областной минлесхоз направит свои предложения с учётом мнения бизнеса депутату Госдумы Сергею Морозову, курирующему эту тему. Ещё раньше Вятская ТПП обратилась в правительство РФ с предложением внести точную формулировку в постановление, распространяющую его действие только на новые договоры, и отложить вступление знакового документа в силу до 2027 года, учитывая сложное экономическое положение в лесном секторе. С аналогичными призывами выступили Вологодская, Архангельская области и другие регионы. Однако пока нет информации, оказались ли их доводы убедительными и будут ли предложенные изменения закреплены в постановлении №578.

Помимо изменения ставок арендной платы, интерес у лесников вызывают предстоящие изменения процедуры проведения лесных аукционов с длительными договорами аренды. Сейчас к ней могут получить допуск только юристы, имеющие лесоперерабатывающие мощности. Такую позицию занял губернатор, отстаивая интересы лесного сектора в правительстве РФ. В результате доводы региона были услышаны — летом 2023 года в ФЗ №600 были внесены изменения, которые ранее поддерживала и Вятская ТПП.

— Отсутствие права собственности или иного законного основания на право владения объектами лесоперерабатывающей инфраструктуры является одним из поводов для принятия решения об отказе в проведении, а также основанием для отказа в допуске к участию в аукционе, — подчеркнул Андрей Тетерин. — В настоящее время осуществляется подготовка аукционной документации по лесным участкам, возможным для предоставления в аренду.

Кроме того, отмечено ужесточение критериев для перезаключения договоров на новый срок без торгов.

По итогам обсуждения региональному минлесхозу было рекомендовано принять во внимание предложения, представленные участниками заседания, при подготовке аукционной документации для участия в аукционе. Также решено, что типовые вопросы лесопользователей и пояснения по ним будут размещены на сайте регионального минлесхоза.

Пока что региональный ЛПК демонстрирует положительную динамику. Так, выступивший на заседании комитета начальник Кировского АФТО ГЖД Павел Земцов отметил увеличение объёмов перевозки лесных грузов из нашего региона в третьем квартале 2023 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 8%. Это порядка 40 тысяч тонн. Представитель ГЖД подчеркнул, что увеличились объёмы отгрузки готовой продукции и продукции первичной переработки. Например, фанеры отгрузили на 60% больше, плит — на 70%. При этом объёмы отгруженной сырьевой древесины снизились. Это подтверждает рост спроса на готовую продукцию кировских лесопромышленников.



# «NLK»: ИДЁТ МОДЕРНИЗАЦИЯ

Фото предоставлено АО «НПК»



Наращивание глубокой переработки леса остаётся одним из приоритетов в лесном секторе России, которая считается мировым лидером по запасам древесины. Несмотря на непростую экономическую ситуацию в отрасли, предприятия ЛПК реализуют интересные проекты в этом направлении. В числе региональных флагманов — АО «Нововятский лесоперерабатывающий комбинат». В сентябре 2023 года предприятие отметило значимую дату — 90-летие, сегодня оно имеет четыре обособленных подразделения в разных районах Кировской области и уверенно смотрит в будущее.

## ВПЕРЁД, «РОССИЯ»

История комбината началась в далёком 1933 году с трёх цехов, в которых трудились 200 человек. В 1934-м ещё построили столярный цех, и предприятие заработало на полную мощность. В первые годы существования на комбинате производили дома, пиломатериалы и сборные силосные башни, которые были необходимы для развития экономики страны. В июне 1941 года многие работники комбината ушли на фронт, но его деятельность не прекратилась. На помощь были эвакуированы лучшие специалисты и большая часть оборудования Петрозаводской лыжной фабрики. Во время Великой Отечественной войны предприятие отправило для нужд Красной Армии более 350 тысяч пар лыж. Помимо этого, 56 тысяч пар лыж и 94 тысячи лыжных палок были восстановлены на комбинате. Нельзя не отметить, что 299 работников комбината были награждены медалью «За трудовую доблесть в Великой Отечественной войне».

Предприятие продолжило выпускать лыжи и после войны, только они предназначались уже для спортсменов. В 1960 году в Кировской области по инициативе комбината впервые были проведены лыжные соревнования на приз «Лыжи «Россия»». С 1965 года эти состязания стали всесоюзными. В 1962 году предприятие освоило ещё один вид продукции — древесно-стружечную плиту. Её начали поставлять не только по всему Советскому Союзу, но и в другие страны. Звание «Предприятие высокой культуры производства и организации труда» комбинат получил в 1974 году. Тогда же лыжи «Россия» были первыми в стране удостоены «Знака качества».

Предприятие никогда не останавливалось на достигнутом. В 1975 году здесь запустили паркетный цех мощностью 200 тысяч квадратных метров в год. А в Бурмакино ввели в эксплуатацию цех, в котором производили 500 тысяч пар детских лыж в год. В 1976 году комбинат удостоен высокой награды — ордена Трудового Красного Знамени. Развивая производственные мощности, руководство не забывало об улучшении условий труда и отдыха работников. В 80-х годах прошлого века на содержании комбината были два общежития, столовая, профилакторий, турбаза, Дом культуры, библиотека, спортивный комплекс и подсобное хозяйство. Заботились и о детях сотрудников: у предприятия были детский сад и ясли, а также пионерский лагерь.

## ШАГИ МОДЕРНИЗАЦИИ

В 2012 году начался новый этап в истории предприятия — комбинат освоил производство ориентированно-стружечных плит. Технологическая линия позволяет выпускать более 200 кубометров этой продукции только за сутки. Плиты и сегодня остаются главным продуктом комбината. Благодаря водостойкости они подходят как для обшивки и упаковки, так и для наружных и внутренних отделочных работ. Плотность, стойкость и теплоизоляция позволяют использовать плиты для несущих конструкций в малоэтажном строительстве. Продукция проходит тщательные проверки на всех этапах производства — от отбора сырья до упаковки готовых изделий.

В 2018 году реализован инвестиционный проект в области освоения лесов «Модернизация действующего производства». Это позволило увеличить объёмы переработки древесины. Наращивание эффективности и масштабы предприятия — одна из основных задач АО «NLK», поэтому комбинат

постоянно проводит обновление и расширение производственных мощностей и сопутствующей инфраструктуры. Как результат — на 2023 год АО «NLK» имеет 12 договоров аренды лесных участков на территории свыше 200 тысяч гектаров в 8 районах Кировской области. Древесину заготавливают как современными лесозаготовительными комплексами, так и ручными бригадами с применением специализированной техники в строгом соответствии с проектами освоения лесов, лесохозяйственными регламентами, лесным планом и действующим законодательством.

Руководство предприятия хорошо понимает, что комбинат — это не только оборудование, но и трудящиеся на нём люди. Сегодня на комбинате работают более 370 сотрудников, 55 из которых трудятся на содержании расчётной лесосеки, в том числе в районах области. На предприятии ценят вклад и профессионализм персонала, поэтому особое внимание уделяют социальной направленности. Здесь постоянно проводят мероприятия, направленные на улучшение условий труда. Не забывают и о детях сотрудников: к праздничным датам для них организуют корпоративные мероприятия. Особым почётом на комбинате пользуются ветераны, ушедшие на заслуженный отдых. В ветеранской организации акционерного общества состоят более 600 человек.

Как и прежде, «Нововятский лесоперерабатывающий комбинат», включённый в список градообразующих предприятий Кирова, выполняет все взятые на себя социальные гарантии не только перед работниками комбината, но и перед населением региона. Сегодня на предприятии идёт модернизация четвёртого цеха и котельной, что поможет обеспечить оптимальные условия производства и переработки продукции, а также надёжное и эффективное тепло- и энергоснабжение. Строится новый склад — современное сооружение с эффективными системами контроля и автоматизации, которое позволит безопасно хранить большие объёмы продукции. Главное, комбинат остаётся надёжным партнёром для поставщиков и покупателей, а также важной частью экономики области и всей страны.

## ЦЕННОСТЬ ПАРТНЁРСТВА

Высококачественную работу предприятия и профессионализм сотрудников подтверждают награды профильных ведомств. Награждены Почётной грамотой губернатора Кировской области начальник производства ДСП и ОСП Евгений Подобаев, Почётной грамотой министерства промышленности и торговли Кировской области — старший мастер ремонтно-обслуживающей службы Владимир Каргапольцев, Благодарственным письмом министерства промышленности и торговли Кировской области — технолог Марина Шихова, Почётной грамотой министерства лесного хозяйства — старший механик ремонтно-обслуживающей службы Владимир Девятых, Благодарственным письмом министерства лесного хозяйства Кировской области — бухгалтер Марина Рязанова,

Почётной грамотой Законодательного Собрания Кировской области — оператор центрального пульта управления в производстве древесных и костровых плит производства ДСП и ОСП Рафис Ачилов, Благодарственным письмом Законодательного Собрания Кировской области — слесарь-ремонтник ремонтно-обслуживающей службы Алижан Саттаров.

В 2023 году АО «Нововятский лесоперерабатывающий комбинат» признано победителем в номинации «Деревообрабатывающие предприятия» областного смотра-конкурса среди организаций лесного хозяйства и лесопромышленного комплекса Кировской области в честь профессионального праздника — Дня работников леса. Также предприятие получило почётный диплом Профсоюза лесных отраслей РФ и Союза лесопромышленников и лесозэкспортёров России.

Почётное звание «Лучший по профессии» Российской торговой палаты присвоено прессовщику древесных и костровых плит Роману Хохлову.

За лучшие финансово-экономические показатели Почётной грамотой Союза лесопромышленников и лесозэкспортёров России и профессионального союза работников лесных отраслей Российской Федерации награждена лучшая смена производства ДСП и ОСП под руководством начальника производства Евгения Подобаева и начальника смены Ильи Кочурова. По традиции лучшая смена в качестве поощрения получает билеты на выступления популярных российских звёзд эстрады.

Руководитель АО «Нововятский лесоперерабатывающий комбинат» Руслан Цуканов награждён нагрудным знаком Федерации независимых профсоюзов России за вклад в развитие и укрепление социального партнёрства и плодотворное сотрудничество с отраслевым профсоюзом.

Фото предоставлено АО «NLK»



📍 г. Киров, Нововятский район, ул. Советская, 28  
 ☎ 8 (8332) 309-800  
 🌐 www.nlk.ru





Фото: Артём Кузнецовский

# ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ НА ВЯТКЕ

В КИРОВЕ ПРОШЁЛ ФОРУМ ДЛЯ КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.



Фото: Артём Кузнецовский

Об изменениях в законодательстве, которые призваны еще надёжнее защищать персональные данные граждан и максимально эффективно бороться с их утечками, рассказала Елена Коровкина, начальник отдела по защите прав субъектов персональных данных Управления Роскомнадзора по Кировской области. Оператор несёт персональную ответственность за корректное хранение, обработку, уничтожение и несанкционированный доступ к таким данным. И эта ответственность будет только расти.

На смену термину «импортозамещение» приходит понятие «технологический суверенитет». Российские вендоры на рынке ИБ начали работу по импортозамещению задолго до применения санкций, и это позволило им быстро встроиться в изменившуюся парадигму и предложить заказчикам актуальные отечественные решения.

Так, хорошо зарекомендовали себя в госсекторе и компаниях, которые активно с ним взаимодействуют, продукты VipNet компании «ИнфоТеКС». Производитель предлагает решения по обнаружению и пресечению угроз и вторжений, защите серверов и рабочих станций от несанкционированного доступа, решения по защите мобильных устройств и коммуникаций, ИБ АСУ ТП,

**200** профильных специалистов крупных предприятий и органов государственной власти собрались 27 сентября на форуме «Информационная безопасность на Вятке 2023» в Инженериуме ВятГУ. Организаторы форума — министерство информационных технологий и связи Кировской области и компания «ИнфоТеКС», партнёры — Вятская ТПП, ВятГУ и компания «АСПЕКТ-СЕТИ».



IoT, криптографических сервисов. Продукты ЦЗИ «Конфидент» применяются для защиты конфиденциальной информации, в том числе содержащейся в ГИС, ИСПДн, АСУ ТП и значимых объектах КИИ, а также сведений, составляющих государственную тайну до уровня «совершенно секретно» включительно.

Возможности отечественных операционных систем также были представлены на форуме. Объективными достоинствами продуктов компании «РЕДСОФТ» являются совместимость со многими программными продуктами других производителей и поддержка версий ПО, оставшегося без возможностей обновления. Решения по созданию доверенной безопасной мобильной среды для организаций на базе ОС Аврора предлагает «Открытая мобильная платформа».

Горячий отклик участников форума вызвало выступление Сергея Городилова, эксперта по информационной безопасности компании «АСПЕКТ-СЕТИ». Опираясь на опыт проектов, выполненных компанией-лицензиатом ФСТЭК и ФСБ, Сергей показал, где возникают основные проблемы при внедрении и эксплуатации систем защиты информации. Проблемы есть, и это неудивительно, поскольку задача каждого производителя — реализовать свой продукт, задача эксплуатанта — обеспечить максимально достаточный уровень защиты информации при минимально возможных затратах, а лицензиату необходимо сформировать комплекс решений, который удовлетворил бы обе стороны. При этом сделать это в условиях неполной совместимости отечественных продуктов при коротком жизненном цикле их версий не так-то просто.

В рамках форума прошли киберучения на полигоне Ampire. Как отрабатывать навыки по выявлению компьютерных атак и расследованию инцидентов ИБ, узнали 16 непосредственных участников киберучений и несколько десятков зрителей. По сценарию злоумышленник атаковал файловый сервер компании, и в течение 90 минут команды мониторинга и реагирования должны были найти и устранить уязвимость.

Ещё одной сюжетной линией форума стало кадровое будущее ИБ-отрасли. Острые проблемы — нехватка кадров у работодателей и синдром завышенных ожиданий у начинающих специалистов. Варианты решения этих проблем были представлены в выступлении ИМИС ВятГУ «Как закрыть ИБ-вакансии». Представители предприятий смогли пообщаться со студентами старших курсов ИБ-специальностей и пригласить их на работу. Также для студентов прошёл мастер-класс по спортивному хакингу Capture The Flag.

Посмотрите  
презентации выступлений:



## ОТЗЫВЫ УЧАСТНИКОВ:

«Мы решили прийти, так как тема инфобезопасности актуальна для предприятия — категорируем объект КИИ».

«Удивительно, но было весьма неплохо по содержанию, ожидал более скучной повестки. Е.С. Коровкина из Роскомнадзора вообще заинтересовала: жизненно, с примерами и всё по теме».

«Сергей Городилов очень хорошо сформулировал то, с чем мы сами столкнулись и на уровне ощущений понимали, а тут всё структурировано и разложено по полочкам».

«Хотелось бы больше выступлений: представителей УФСБ, ФСТЭК, Минцифры, других вендоров, дискуссионные секции. Но само мероприятие отличное! Нужно больше подобных».

Фото: Артём Кузнецовский



Фото: Артём Кузнецовский



# САГИД ЗАРЕМУКОВ: «КИРОВСКАЯ ОБЛАСТЬ ПОДНЯЛАСЬ НА 5 ПУНКТОВ, И ЭТО НЕ ПРЕДЕЛ»

Фото предоставлено НКБ



Существующая событийная инфраструктура по причине высокого износа и слабой актуальности мешает привлечению крупных мероприятий в регионы. Что поможет нарастить их туристский потенциал?

— При активном взаимодействии власти и бизнеса создание новой событийной инфраструктуры или модернизация имеющейся могут стать перспективными инвестиционными проектами, которые в том числе включают определённые меры поддержки для инвесторов, — **Сагид Заремук, директор ассоциации «Национальное конгресс-бюро», руководитель специализированной секции по развитию делового и событийного туризма экспертного совета Комитета Государственной Думы по туризму и развитию туристической инфраструктуры, член комитета по выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности ТПП РФ.**

О том, как синергия власти и бизнеса помогает наращивать событийный потенциал регионов, Сагид Заремук рассказал в интервью «Меркурию».

**— Сагид Сергеевич, вы занимаетесь развитием делового и событийного туризма в стране. Как он изменился за последний год, если учесть геополитическую ситуацию?**

— В целом отрасль имеет тенденцию к восстановлению, и мы видим положительные практические результаты смены как внешнего, так и внутреннего вектора. К примеру, на конференции Meet Global MICE Congress, которая недавно состоялась в Москве, представители ряда субъектов РФ дали оценку текущему состоянию бизнес-туризма. По данным Комитета по туризму города Москвы, за первое полугодие около 2 миллионов туристов посетили столицу в деловых целях, это на 10 процентов больше, чем за аналогичный период 2022 года. Сег-

мент делового туризма не только восстановился до уровня доковидных показателей, но и превзошёл их.

По оценке Комитета по развитию туризма города Санкт-Петербурга, в 2022 году 12 процентов гостей приезжали на конгрессно-выставочные мероприятия и с другими рабочими целями, а по итогам 2023 года рост этого сегмента может достичь 15–20 процентов. Представители других регионов также рассказывали о своей работе в данном направлении. Так, Республика Татарстан делает акцент на выстраивании деловых отношений со странами исламского мира, а Приморский край является дальневосточным хабом для взаимодействия с Китаем и странами азиатско-тихоокеанского региона. В рамках мероприятий с международным участием мы видим большой интерес к сотрудничеству со стороны представителей дружественных стран.

**— Как это повлияло на проведение конгрессных мероприятий? Насколько важно для вас в этом процессе участие руководителей регионов?**

— В части научных конгрессов, с одной стороны, наука должна быть вне политики, а конгрессы — оставаться площадкой для общения и обмена опытом. Но по факту геополитическое влияние распространяется на конгрессную сферу. Однако несмотря на ограничения и попытки воздействовать в том числе на науку, многие научные сообщества внутри продолжают общение, и, по сути, в целом это единственная возможность поддерживать международную коммуникацию.

С другой стороны, геополитическая ситуация дала определённый толчок использованию внутренних ресурсов, перераспределению туристических, в том числе деловых, потоков внутри страны и проактивному развитию конгрессно-выставочной отрасли как первоисточника делового туризма. Отрасль вышла на государственный уровень, правительством утверждена стратегия развития конгрессно-выставочной отрасли до 2030 года, утверждена «дорожная карта» по реализации мер поддержки и стратегического развития выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности до 2025 года. Внесение в федеральные законы понятий «выставочное и конгрессное мероприятия» предполагает их законодательное закрепление и становится основой для создания системы правовых актов в сфере выставочной и конгрессной деятельности.

В конце сентября глава комитета Госдумы РФ по туризму и развитию туристической инфраструктуры Сангаджи Тарбаев анонсировал меры по развитию делового туризма в стране. Он предложил определить особенности делового туризма в России и подготовить соответствующий пакет мер в законодательстве. Поскольку Национальное конгресс-бюро возглавляет специализированную секцию по деловому и событийному туризму экспертного совета Комитета по туризму и развитию туристической инфраструктуры, то на последнем заседании были сформулированы предложения по мерам поддержки

отрасли, включая законодательные инициативы, которые войдут в резолюцию заседания, а также будут направлены в Минэкономразвития РФ.

Что касается вовлечённости руководителей и глав регионов в развитие конгрессно-выставочной деятельности, то недаром одним из критериев «Рейтинга событийного потенциала российских регионов», который ежегодно формируется Выставочным научно-исследовательским центром R&C является «политика региона в области событийной индустрии». Прекрасный пример слаженной работы бизнеса и власти мы видим в деятельности Уральского конгресс-бюро, которое использует все преимущества, которыми располагает регион, что позволяет стабильно занимать «первую после Санкт-Петербурга» позицию в рейтинге событийного потенциала. Свердловская область удерживает свои позиции за счёт высоких показателей в блоке событийной инфраструктуры, а также активных действий региональных властей, направленных на разработку и реализацию стратегии развития отрасли и мер её поддержки. Или Новосибирская область, которая поднялась в рейтинге на 17 позиций. Драйверами роста стали усилия региональной администрации, направленные на развитие сферы туризма и конгрессно-выставочной индустрии, а также развитие региона с точки зрения транспортной доступности.

**— В целом какова концепция развития и продвижения событийной отрасли в регионах? В чём видите потенциал Кировской области, например?**

— Каждый регион формирует собственную стратегию по направлению конгрессно-выставочной индустрии и делового туризма, которая зависит от «зрелости» развития данного направления, наличия инфраструктуры, промышленной специализации, активности бизнеса и вовлечённости органов власти и даже от географического расположения и туристического потенциала дестинации. К примеру, если ориентироваться на результаты «Рейтинга событийного потенциала российских регионов», то можно отметить, что по итогам 2022 года Кировская область поднялась на пять пунктов — с 30 на 25 место. Анализируя критерии оценки, можно сделать вывод, что рост в рейтинге был обеспечен улучшением показателей по одному из критериев — «Событийный туризм в регионе». Действительно, активная позиция региона по данному направлению заметна, в том числе по итогам участия в туристических премиях Russian Event Awards и «Туристический сувенир», в отраслевых выставках. Именно поэтому имеет смысл оценить остальные критерии рейтинга, провести внутренний аудит региона, чтобы найти точки роста и возможности для дальнейшего развития. Национальное конгресс-бюро готово оказать в этом содействие, к примеру, в рамках стратегической сессии для представителей ивент-индустрии и органов власти региона, которая станет инструментом для консолидации усилий и координации деятельности региона, выработки идей и прикладных решений. Мы имеем положительный опыт работы с регионами по данной схеме, и подобные мероприятия стали отправными



точками для реализации проектов по развитию событийной отрасли как в части синергии бизнеса и власти, так и инфраструктурного развития.

**— Если продолжить разговор о нашем регионе, то стоит отметить, что в Кирове есть конгрессно-выставочная и событийная инфраструктура. Но загрузка не так велика, как хотелось бы. Рассматриваете ли вы планы по участию в развитии этого направления в Кирове в преддверии 650-летия города?**

— Безусловно, если поступит приглашение, мы будем рады оказать всё возможное содействие в развитии событийной индустрии и делового туризма в Кировской области, тем более в преддверии такой красивой даты. Выступая институтом развития отрасли и регионов в направлении событийного и делового туризма, Национальное конгресс-бюро видит одной из своих приоритетных задач поддержку региональных инициатив, а также объединение и

коллораацию индустрии для развития территорий и реализации перспективных проектов, интеграции знаний и их обмена между участниками рынка.

С этой целью буквально недавно на базе Национального конгресс-бюро создан новый центр компетенций событийной отрасли и делового туризма — Congress Consulting, где объединена экспертиза ведущих специалистов в ключевых сферах ивент-индустрии и предоставляются консультационные услуги по всему спектру конгрессно-выставочной деятельности и развитию территорий через событийную отрасль и деловой туризм, включая GR, маркетинг, исследования, управление проектами, образование. В зависимости от стоящих задач реализуется комплексный подход к их решению с привлечением авторитетных экспертов, обладающих уникальными знаниями и технологиями.

**— Что считаете первостепенным для дальнейшего повышения деловой активности в регионах?**

— Прежде всего это инициатива на местах и наличие синергии бизнеса и власти для формирования стратегии и реализации проектов. Для успешного развития делового туризма важен ряд составляющих. Это государственно-частное партнёрство в области развития инфраструктуры и загрузки её мероприятиями, использование исторических и культурных особенностей отдельно взятых регионов для проведения специализированных мероприятий, развитие межрегионального и международного сотрудничества через мероприятия, подготовка профессиональных кадров. Национальное конгресс-бюро всегда готово оказывать поддержку и делиться экспертизой с регионами, имеющими определённый потенциал и демонстрирующими интерес к развитию своей территории через событийную отрасль и деловой туризм. Мы всегда открыты к сотрудничеству!

## ВИДЕТЬ БОЛЬШЕ

Кировская сеть клиник «Дом здорового зрения» и салонов «Люкс Оптика» открылась в Москве. О расширении территории присутствия и о том, как исполнять мечты, свои и пациентов, — **Анна Кочкина, владелец компании.**



— Кто из предпринимателей, не мечтает выйти на федеральный уровень и открыться в Москве и других регионах? Чтобы мечта стала реальностью, нужно понять, в чем ты можешь быть лучшим. Как специалист и как мама могу сказать, что для меня главное — экспертность в том, что ты делаешь. Особенно, если речь заходит о здоровье детей. Моя жизнь более 20 лет связана с офтальмологией, и детское зрение — основное направление. Когда 8 лет назад у сына резко упало зрение, я поняла, насколько важно, чтобы в Кирове были специалисты, которым можно доверить зрение ребёнка. Сейчас в наших клиниках детские врачи работают на оборудо-

вании международного уровня, применяют методы с высокой доказательной базой и помогают десяткам тысяч детей Кирова и области видеть лучше.

Идея открыть Центр детского зрения в Москве родилась давно, и, когда наши внутренние процессы были готовы к масштабированию, мы сфокусировали все усилия на создании клиники, работающей по международным стандартам. В июле 2023 года открыли большую современную детскую офтальмологию в центре Москвы с диагностическими кабинетами, высокоточным оборудованием, конференц-залом и салоном оптики. Здесь мы внедряем передовые практики, которые привнесём в работу и наших кировских клиник.

Искренне считаю, что знаниями нужно делиться. Являясь президентом Национального фонда защиты детского зрения, делаю всё, чтобы вывести детскую офтальмологию на новый уровень. Сейчас мы обучаем детских офтальмологов по всей России, и это один из больших значимых проектов, реализуемых нашим фондом.



# ПОДТВЕРЖДАЕМ КОМПЕТЕНЦИИ, ЧТОБЫ ПОМОЧЬ ВАМ ИЗБЕЖАТЬ ОШИБОК В БИЗНЕСЕ

## НАШИ КОМПЕТЕНЦИИ:



РАБОТА С КРУПНЫМИ  
ЗАКАЗЧИКАМИ



УНИКАЛЬНАЯ  
АВТОМАТИЗАЦИЯ



ОЦИФРОВКА  
ДОКУМЕНТООБОРОТА



ИНТЕГРАЦИЯ CRM С САЙТАМИ  
И ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНАМИ



ИНТЕГРАЦИЯ С 1С И ДРУГИМИ  
СИСТЕМАМИ



АВТОМАТИЗАЦИЯ  
ОТДЕЛОВ ПРОДАЖ

## РАССКАЗЫВАЕМ, ПОЧЕМУ ЭТО ПОЛЕЗНО ДЛЯ ВАС.

Команда PALAX наращивает свой потенциал и доказывает профессионализм в ежедневном решении задач. На сегодняшний день мы отдаём предпочтение проектам по оцифровке и автоматизации бизнес-процессов. К нам приходят клиенты со сложными задачами, которые уже пытались решить другие агентства.

Реализуя всё более серьёзные проекты, команда PALAX стремительно увеличивается. В 2023 году мы переехали в собственный просторный офис. Приглашаем наших будущих партнёров в гости — познакомиться с командой и нашими кейсами.

В октябре 2023 года мы подтвердили сразу три компетенции по Битрикс24.

### 1. КОРОБОЧНАЯ ВЕРСИЯ

Наличие компетенции показывает, что мы способны обеспечивать корректную работу порталов на серверах клиентов. Также можем доработать стандартный функционал Битрикс24 без потери официальных обновлений.

### 2. БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ

Создаём единую платформу для работы компании. Оцифровываем сложные бизнес-процессы, сокращая время согласований внутри компаний в 3 раза. Переводим

своих партнёров на электронный документооборот.

### 3. ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН + CRM

Наличие этой компетенции подтверждает наш высокий уровень в разработке интернет-магазинов и их дальнейшей интеграции с CRM. Каждая из компетенций подтверждается ежегодно.

Наша задача — это последовательное исключение ошибок в ваших бизнес-процессах и их автоматизация.

Каждый раз ваша команда делает шаг вперёд. А мы настраиваем, обучаем и показываем перспективы для новых шагов.



**PALAX**  
DIGITAL - АГЕНТСТВО ПОЛНОГО ЦИКЛА

📍 г. Киров, ул. Романа Ердякова, 42

☎ 8 (8332) 75-22-07

✉ op@palax.info 🌐 b24.palax.info

# ЭЛЕКТРОМОБИЛЯМ ПРЕДРЕКЛИ БУДУЩЕЕ



Фото: Ольга Анисина

Кировская компания «АСПЕКТАВТО» планирует расширять присутствие на авторынке, чтобы оставаться на гребне поднимающейся волны интереса к электромобилям в России и мире.

С момента основания в 2013 году «АСПЕКТАВТО» демонстрирует динамичный рост на рынке по поставкам и обслуживанию автосервисного оборудования. Начав с калибровки балансировочных станков для автошин, компания постоянно повышает свой уровень и сегодня оказывает широкий спектр услуг, включая монтаж оборудования крупных дилерских центров обслуживания автомобилей. Также «АСПЕКТАВТО» занимается продажей автошин, дисков к автомобилям, расходных материалов для ремонта шин и дисков, поставкой

автосервисного оборудования в Кировской области и Республике Коми. С помощью новых инвестиций компания планирует дальше развивать бизнес, осваивая новые территории и сохраняя слоган, который за годы успешной работы превратился в бизнес-кредо: «С нами надёжно».

**Учредитель и руководитель «АСПЕКТАВТО» Егор Шабалин** поделился с «Меркурием» экспертным мнением о текущей ситуации и раскрыл планы компании. В прошлом председатель гильдии перевозчиков такси Кировской области, президент клуба экстремальных видов спорта, он много лет занимается бизнесом, связанным с автомобилями, и уверен, что время перемен дарит новые перспективы.

— Егор Владимирович, глобальные новшества последнего времени ощутимо коснулись российского автопрома. Что стало самым неожиданным лично для вас?



— Рынок автомобилей в России, безусловно, сильно изменился с уходом известных европейских и американских брендов. На этом

фоне, пожалуй, больше всего удивила вскрывшаяся правда поставок — нет, не автомобилей — импортного автосервисного оборудования в нашу страну. Если в двух словах, то европейцы разместили производство своих брендов в Китае. Когда ввели антироссийские санкции и европейцы перестали поставлять своё оборудование нам, их китайские партнёры обрадовались и начали производить его и продавать нашей стране сами. Дилерам, в том числе нам, оставалось только перестроиться и объяснить клиентам, что то, к чему они привыкли и что стоило больших денег, сейчас можно купить под другим названием и по более выгодным ценам. У финансистов не зря есть выражение: «Сокращение расходов — это вид дохода». Время пришло.

Так что серьёзного обрушения этого рынка не произошло. Собственно, как и с машинами. После того как ушли компании — известные игроки на автомобильном рынке, в Россию зашёл дружественный нам Китай с огромным количеством брендов. Сейчас наш автотрол сегментируется, россияне знакомятся с китайскими автомобилями, идут ребрендинги автосалонов.



### — Как вы участвуете в этом процессе?

— Активно! Меняем оборудование в салонах, подбираем недостающее для китайских машин. Сегодняшние автомобили очень технологичны. Чтобы отремонтировать их, требуется много различного инструмента. Нельзя современный автомобиль отремонтировать кувалдой, зубилом и крепким словом. Нужны различные съёмники, спецключи, сканеры, программное обеспечение. Плюс наши новые партнёры заходят в Россию с огромным количеством электрических автомобилей. Хороших, кстати. К ним требуется дополнительное оборудование. Только в 2022 году мы поставили и смонтировали его в трёх дилерских автоцентрах. Это говорит и о достойном уровне профессионализма наших специалистов, и о высоком доверии к нам. Особенно востребовано обслуживание оборудования. В ближайшее время вырастет спрос и на сопровождение машин. Пока партнёры из Поднебесной не предъявляют российским автосалонам жёстких требований к ремонту и гарантийному обслуживанию своих автомобилей, но, думаю, они придут к этому. Да и российские автомобилисты уже привыкли к сервису, к тому, что защищены производителем и все вопросы достаточно легко решаются.

### — К предложениям китайского автопрома россияне тоже привыкли?

— Вы знаете, в начале 2022 года, когда началась СВО, был определённый ажиотаж. Люди не понимали, что будет дальше, и покупали автомобили, автошины за любые деньги, потому что цены росли стремительно. Сейчас ситуация стабилизировалась. Пришедшие к нам китайские бренды среднего сегмента и выше оказались намного качественнее тех, которые продавались у нас на протяжении многих лет. На недавней специализированной выставке в Москве увидел, что очень даже проигрывают им недружественные партнёры с их «Ауди», «Мерседесами», «BMW» и в качестве материалов, и в отделке, в техническом оснащении. Да, Китай, может быть, пока отстаёт с ассортиментом двигателей внутреннего сгорания: максимум полтора—два литра, тогда как, например, «BMW» предлагает широкий выбор двигателей вплоть до шести с половиной литров. Но китайцы идут по другому пути развития. Они очень серьёзно вкладываются в электромобили. Ведь 98 процентов электрических батарей, которые выпускаются в мире, производит Китай. Пресловутая американская «Тесла» ездит на китайских аккумуляторах. На той же выставке меня потряс китайский автомобиль, оснащённый камерами, благодаря которым ты практически можешь обходиться без зеркал заднего вида. Автомобиль мониторит не только все препятствия вокруг, но и показывает ситуацию через три машины, которые едут впереди тебя.

### — Каким вам видится будущее автопрома?

— Электромобили — наше будущее, и оно уже наступает. Китайские автомобили сегодня выдают пробег 1300—1400 километров. Считайте, один раз заправившись, можно доехать из Кирова до Воронежа. Мой друг в Москве купил электрический

автомобиль и доехал на нём до Кирова, затратив на заправку 712 рублей. Сейчас нужно развитие соответствующего сервиса.

### — Будете в связи с этим пересматривать свой ассортимент?

— Обязательно! Мы уже готовы продавать, поставлять электроразрядные колонки. Пока это достаточно дорогое удовольствие: если брать качественную заправочную станцию, то она будет стоить полмиллиона рублей. Но такая станция, стоящая на трассе, заряжает автомобиль за 10 минут. Вы чашку кофе выпили, а у вас автомобиль уже заряжен. И в Кировской области становится всё больше электрических автозаправок, хотя пока не так много, как нужно бы.

После введения санкций мы нашли схемы, продолжаем поставлять оборудование и шины европейских, азиатских брендов. Много достойных предложений. Могу отметить приятный момент — появляются российские производители необходимого оборудования. Недавно во время празднования 30-летия крупнейшего в России производителя автосервисного оборудования увидел такие новинки, что глазам не поверил. Честно говоря, не думал, что у нас умеют такое выпускать. Например, шиномонтажное оборудование, на котором может работать даже хрупкая девушка. Причём размеры колеса не имеют значения! Сегодня за этими российскими новинками в очередь стоят иностранцы.

### — Что вам самим помогает выживать в условиях жёсткой конкуренции?

— Во-первых, честность ведения бизнеса. Это как фундамент для дома: если будет ненадёжным, то всё здание недолговечно. На обмане не построишь ни его, ни тем более своё дело. Недолго проживёт — рухнет! Поэтому я убеждён: честный бизнес — это надёжный бизнес. Во-вторых, считаю, что любую задачу компания может решить, как бы ни было сложно, если есть сплочённый коллектив. Остаться на плаву после всех изменений помог именно он. У нас работают порядка 30 человек, в коллективе постоянно идут процессы саморазвития, самообразования. Практически все наши работники имеют высшее образование. Это важно. Получая любое образование, человек учится учиться. И потом он учится всю свою жизнь: работать, воспитывать своих детей, водить автомобиль... Мы постоянно в поиске кадров, которые стремятся осваивать профессию и расти, потому что я хочу, чтобы компания развивалась, хочу осваивать новые горизонты, новые рынки. Это вполне реально.



г. Киров, пр. Заготзерновский, 8  
8 (8332) 22-51-51  
aspekt-avto.ru



# АВТОПРОМ ИЗ ПОДНЕБЕСНОЙ: НАДЁЖНО И ДОСТУПНО



Фото предоставлено корпорацией «Мотор»

Крупный китайский производитель автомобилей — концерн Changan и выпускаемые им модели широко представлены в России, в том числе в Кировской области. Официальным представителем марки Changan в Кирове является торгово-сервисная корпорация «Мотор», известная многим кировчанам.

Changan сегодня — это эффективное развивающееся автомобильное производство со 160-летней историей. Концерн продолжает расширять не только территорию присутствия, но и завоёвывать новую аудиторию потребителей, закрывая их автомобильные потребности. Он наращивает объёмы производства, совершенствуя технологии, и задаёт тренды в мировом автопроме. Благодаря чему? Об этом мы побеседовали с **руководителем отдела продаж дилерского центра Changan в Кирове Алексеем Загребиним.**

— Известно, что название марки в буквальном переводе означает «надёжность, проверенная временем».



— Да, так и есть. В Changan каждая модель перед тем, как сойти с конвейера, проходит более 12 тысяч испытаний в 16 различных областях. А суммарный пробег испытаний каждой модели составляет 4 миллиона километров. Компания имеет в своём арсенале свыше 180 различных лабораторий по всему миру. Испытательный

полигон Changan Automotive насчитывает свыше 70 видов различного покрытия. Всё это ради того, чтобы гарантировать покупателям качество на протяжении десяти лет эксплуатации, то есть не менее 260 тысяч километров пробега.

За десятилетия работы и процессы испытаний, и инженерные и конструкционные решения доведены практически до совершенства. Так что машины этой компании сочетают в себе надёжность, безопасность, качество и адекватную стоимость.

— Насколько популярны эти авто у мирового потребителя, знакомого с продуктами и американского, и японского автопрома?

— Достаточно сказать, что география присутствия компании Changan — 70 стран. Что и неудивительно, потому что, по сути, Changan — плод совместной работы инженеров-проектировщиков из Японии, Великобритании, США, Италии. Неслучайно Changan Automobile уже давно перешагнул отметку в 20 миллионов произведённых автомобилей и на сегодня выпускает более 2 миллионов авто в год. По результатам мировых продаж Changan — популярный китайский автобренд: каждые 20 секунд в мире становится на 1 счастливого владельца Changan больше. Люди выбирают надёжность и качество.

— Какие из продуктов китайского концерна готов предложить российский рынок?

— На сегодня продуктовая линейка Changan в России представлена 14-ю моделями, так что у потенциального покупателя есть возможность выбора качественного и надёжного автомобиля в зависимости от индивидуальных потребительских предпочтений.

— С точки зрения обслуживания китайских авто достаточно ли ресурсов и возможностей внутри нашей страны, в том числе в Кировской области?

— Во-первых, гарантийный период на автомобиль составляет пять лет, или 150 тысяч километров пробега, это достаточно солидно. То есть в течение пяти лет неполадки маловероятны, а в случае их возникновения работает гарантия. Во-вторых, сейчас в России работают уже 144 дилерских центра Changan, и, скорее всего, судя по внешнеполитической конъюнктуре, их число ещё будет расти.

В-третьих, у бренда Changan имеется собственный централизованный склад в Москве, что обеспечивает наличие любых запасных частей для автомобилей этого концерна в любое время.

Владельцы машин Changan знают, что проблем в их обслуживании нет никаких.

**Если выбор надёжного современного автомобиля входит в ваши ближайшие планы, рекомендуем посетить Чанган Центр Киров на улице Московской, 106а, и воспользоваться специальными предложениями и программами на покупку нового автомобиля. Подробности уточняйте у менеджеров отдела продаж по телефону 8 (8332) 628-000.**



# LITHIUM

Сделано в России, Киров - Вятка



LITHIUM принял вызов создать продукт европейского уровня. Современные кухни и гардеробные системы с акцентом на превосходный дизайн, высококачественные материалы и впечатляющие технические решения.

Киров, Казанская, 776

+7 (8332) 711 - 887

[lithiumhome.ru](http://lithiumhome.ru)



# Дом «Булычёв»: как эстетический интеллект меняет жизнь



Человек нового тысячелетия — это уже не бездумный накопитель материальных объектов вчерашнего дня. Сегодня всё более популярной становится парадигма осмысления мира через осознанное потребление, формируемое в том числе потоком впечатлений, кропотливо выстроенных вокруг эстетических принципов. Такие впечатления задействуют все пять наших органов чувств и вызывают не только чувственное удовольствие, но и развивают в нас эстетическое начало, наш эстетический интеллект.

Именно об этом книга Полин Браун — главы североамериканского подразделения крупнейшего в мире производителя предметов роскоши LVMH (Louis Vuitton Moët Hennessy). В ней на примере опыта известных компаний автор доказывает, насколько сегодня важна и эффективна работа над продуктом, в основе которой лежат эстетические принципы и забота о будущих эмоциях клиентов.

Компания «Железно», девелопер дома бутик-класса «Булычёв» в Кирове, взяв за основу концепцию Полин Браун, постаралась максимально реализовать её в проекте, который на сегодня уже успел стать едва ли не самым титулованным не только для компании, но и для всего региона.

«Булычёв» - это не только первый умный дом в России класса «А», на создание которого авторов проекта вдохновили лучшие мировые бутик-отели, это прежде всего дом-впечатление, каждый день доставляющий жителям неповторимое эстетическое удовольствие, воздействующее на все органы чувств сразу.

Эти впечатления, причудливо соединяясь и дополняя друг друга во внутреннем мире жителей, сообща формируют шестое чувство, которое и является эстетическим интеллектom. Расскажем подробнее о том, как эстетика дома «Булычёв» стимулирует каждое из наших чувств.

## ЗРЕНИЕ

Нас встречает величественный, но вместе с тем достаточно строгий фасад — сплав историзма и современности, элегантно прошлого и функциональности дня сегодняшнего. Стройные ряды эркеров, устремлённых в небо, многократно будто разрезают объём, делая его более выразительным. Благородный карельский гранит, которым выложен первый этаж «Булычёва», придаёт композиции монументальность, а пара специально изготовленных для проекта скульптур грифонов, царственно восседающих на козырьке входной группы, одновременно выступают символами-хранителями дома и приветствуют каждого, кто в него заходит. Стоит открыть входную дверь, и внешнюю основательность сменяет грациозность ар-деко, в котором оформлено лобби. Центральным элементом здесь является стойка ресепшн с приветливым консьержем, которую венчает объёмная люстра, напоминающая сотни хрустальных



сосудов, играющих солнечными бликами. Здесь всё подчинено принципу неброской роскоши и также сделано на заказ в единственном экземпляре.

### ВКУС

В цокольном этаже «Бульчѐва» установлена современная многоступенчатая система очистки питьевой воды для всех жителей, благодаря ей вкус любимых блюд, чая и кофе станет ещё насыщеннее и ярче. Больше не нужно регулярно думать о покупке питьевой воды, а сотрудники службы эксплуатации всегда вовремя заменят все необходимые фильтры. Продолжаем радовать свой вкус в закрытой беседке с профессиональным оборудованием для барбекю, которую каждый житель может использовать круглогодично. Она расположилась во дворе-саде «Бульчѐва». Если же нет времени на организацию застолья, можно просто беззаботно пообедать или поужинать — к услугам жителей первоклассный ресторан на первом этаже, в который можно попасть, не выходя на улицу.

### ОБОНЯНИЕ

Индейцы Северной Америки не имели письменности, о важных исторических событиях им напоминали специальные ароматы, которые они бережно хранили на протяжении столетий. «Бульчѐв» также имеет свой особенный аромат. Он был специально создан профессиональным российским парфюмером, вдохновлённым фирменными парфюмами зарубежных

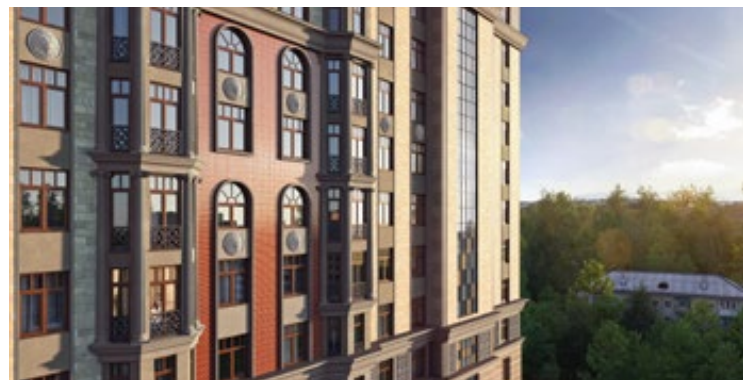
бутик-отелей, собранными по всему миру. Его можно назвать универсальным ароматом чистоты с едва различимой ноткой цветов, которую изящно подхватывают запахи всесезонного цветения во дворе «Бульчѐва».

### СЛУХ

Роскошь — это ещё и право на тишину. В «Бульчѐве» всего четыре квартиры на этаже и максимальная для проектов «Железно» шумоизоляция полов и потолков. Для общественных пространств дома студия «Сфера» создала специальные плейлисты, по атмосфере напоминающие популярные сборники парижского бутик-отеля «Costes». Умиротворяющая приглушённая музыка будет каждый раз сопровождать жителей и гостей «Бульчѐва» на всей территории дома.

### ОСЯЗАНИЕ

Мы уже упоминали гордость северо-запада России, всемирно известный карельский гранит, использованный в фасаде «Бульчѐва». Помимо него, во внутренних помещениях активно используются различные фактурные поверхности, повышающие эстетическую привлекательность интерьеров, а также максимально применяются натуральные материалы. Расслабиться, заняться своим здоровьем и получить удовольствие от внутренних ощущений можно в уютном фитнес-клубе и СПА, расположившихся на первом этаже, рядом с соседской гостиной и кинотеатром. Они работают и доступны только жителям дома «Бульчѐв».



В основу развития каждого из чувств в проекте положена цель способствовать формированию жителя «Бульчѐва», уверенного в себе, с развитым эстетическим интеллектом. В 2023 году дом «Бульчѐв» стал победителем федеральной градостроительной премии Urban Awards в номинации «Лучший жилой комплекс премиум-класса», а также одержал победу в федеральном градостроительном конкурсе новостроек «ТОП ЖК-2023» в номинации «Лучший подземный паркинг» и занял второе место в номинации «Лучшая архитектурная подсветка фасада».



☎ 205-808  
🌐 железно.рф



Фото: Платон Лысов

# КОНСТАНТИН ЗАЙНУЛИН: «БУДЕТ ИНТЕРЕСНО, ДОРОГОСТОЯЩЕ, ПАФОСНО»

ДИРЕКТОР КИРОВСКОГО ДРАМТЕАТРА —  
О ВОЗВРАЩЕНИИ МОДЫ НА ТЕАТР,  
«БИТВЕ» ЗА 25% ЗРИТЕЛЕЙ  
И ГОТОВЯЩИХСЯ ПРЕМЬЕРАХ.

Полтора года назад в культурной жизни Кировской области произошли серьёзные изменения. Команда титульного учреждения региона — Кировского областного драматического театра — пополнилась сразу двумя управленцами: в марте 2022 года должность директора занял Константин Зайнулин, а в мае того же года на пост художественного руководителя пришёл Игорь Лысов.

Первые результаты работы команды не заставили себя ждать: премьерные спектакли прошли при аншлагах, информационная лента пополнилась позитивными отзывами, областная «драма» стала учредителем первого на Вятке фестиваля театра и кино «На семи холмах»... Это то, что оказалось на

видимой стороне жизни. О том, какие изменения произошли внутри, мы решили узнать лично у Константина Зайнулина.

**— Константин Александрович, подводя в начале очередного театрального сезона итоги предыдущего периода, что бы вы отметили?**

— Поскольку мы с вами говорим на страницах бизнес-издания, то начну, пожалуй, с финансовых результатов деятельности. Меньше чем за год нам удалось увеличить доходы театра в 2,5 раза: в 2021 году наша выручка составляла всего лишь 21,5 миллиона рублей, а с приходом новой команды доход за 2022 год составил более 56 миллионов рублей. Текущий год ещё не закончен, но мы прогнозируем увеличение доходов



по сравнению с 2021 годом примерно в 4 раза и планируем заработать порядка 90 миллионов рублей. Конечно, театр не коммерческое предприятие. И никогда им не станет. Мы официальное государственное учреждение и определённую часть финансирования получаем из бюджета Кировской области. Поэтому важно отметить, что названные суммы — это наши собственные доходы, которые складываются из продажи билетов. При этом у нас очень специфичный бизнес — мы продаём эмоцию.

**— Удаётся ли держать баланс между необходимостью зарабатывать и следовать творческому порыву?**

— В этом смысле мне кажется, что нашему театру повезло. Поскольку пришли одновременно и как руководитель, в чьи задачи входит решение общехозяйственных вопросов и вопросов рекламного продвижения, и Игорь Владимирович Лысов — творческий лидер, который занимается репертуарной политикой, созданием спектакля, назначениями на роли, выбором драматургического материала. Первым шагом стало наведение порядка в хозяйственной части: в театре стало светлее, чище, уютнее. Затем последовала смена художественной парадигмы. На данном этапе Игорь Владимирович взял курс на показ нашей публике классических произведений отечественной и мировой драматургии. Это и первый в его постановке успешный нашумевший спектакль «Дядя Ваня» по пьесе Чехова, и совсем недавно выпущенный исторический спектакль «Монарх», повествующий о жизни английского короля Генриха VIII. В ноябре 2023 года выйдет новый спектакль «На всякого мудреца довольно простоты» по мотивам одноимённой комедии Островского.

Мы советуемся друг с другом практически в ежедневном режиме и выработываем совместную стратегию действий. И, слава Богу, родился тандем: нет предмета для споров, поскольку мы смотрим в одну и ту же сторону, у нас одинаковый взгляд на современный театральный процесс, на стратегию развития нашего учреждения. Я надеюсь, что публику, ради которой работаем, пока мы не подвели. Доказательство тому — полные залы, повышенный интерес к нашей деятельности... Мне кажется, что и труппа театра отвечает нам взаимностью, впрочем, это лучше спросить у артистов.

**— В самом начале своей работы в Кировском драмтеатре и вы, и главный режиссёр говорили о построении репертуарной политики, в том числе таким образом, чтобы у каждого артиста основного состава была своя фирменная роль. Удаётся придерживаться выбранного пути?**

— Да, мы именно так и движемся: отталкиваемся от действующего состава труппы, а она у нас замечательная — 38 артистов, среди которых и молодёжь, и наши мэтры. Так, в спектакле «Монарх» роль Генриха VIII блистательно исполнил Юрий Мазуренко, а его партнёрами по сцене выступили актрисы Елена Некрасова, Вероника Курзина, Елена Чугуй. В «Дяде Ване» ведущая роль у Александра Ишугина, хотя без на-

Фото: Антон Бурнасов



родного артиста Владимира Смирнова спектакль бы тоже не пошёл. В премьер «На всякого мудреца довольно простоты» главные роли исполняют Александр Гусев и Владимир Жданов. А в спектакле «Женщины Сергея Есенина» главную роль поэта играет Евгений Моисеев. Таким образом, когда закольцуются определённый календарный период, у каждого артиста будет та или иная ведущая роль.

**— Есть изменения в хозяйственной части, в творческой политике. А какие маркетинговые инструменты используете?**

— Кардинальным образом изменился визуальный облик афиш, подход к работе в социальных сетях, ценовая политика. При этом мы всегда исходим из того, что являемся системообразующим учреждением культуры в регионе и должны обеспечить доступность нашего искусства для всех категорий граждан. Если говорить о бизнес-модели, то есть общемировая, общероссийская практика: в театр ходили, ходят и будут ходить 25 процентов населения, 50 процентов — никогда там не окажутся в принципе, и это нормально: у людей другие интересы. Оставшиеся 25 процентов не имеют опыта посещения спектаклей. Именно за этот сегмент и борются театральные менеджеры, продюсеры, арт-маркетологи. Для этого нужны афиши, технологии связей с общественностью, разного рода промоакции. Как только мы заполучим человека из сегмента неопределившихся, главной задачей становится оставить его с нами навсегда.

**— Какие результаты принесло планировавшееся расширение работы с онлайн-площадками продажи билетов?**

— Это всё работает. Сегодня 50 процентов билетов прода-

ются с использованием Интернет-технологий. Билеты можно приобрести онлайн на сайте театра, у крупных билетных игроков: kassir.ru, kassy.ru, «Яндекс. Афиша». Ведём переговоры ещё с двумя крупными игроками — компанией «МТС» и с корпорацией «Сбербанк», у которых есть свои собственные билетные направления бизнеса. Но, конечно, никто не списывает со счетов и традиционную форму приобретения билетов — в кассе театра. Должен отметить, что в кассе всё чаще звучит фраза: «К сожалению, билетов нет». Если анализировать все премьерные события, то, как правило, за две недели до мероприятия билеты действительно сложно достать.



Фото: Антон Бурынасов

**— К примеру, на спектакли фестиваля «На семи холмах», организатором и учредителем которого ваш театр выступает уже второй год, билетов точно не хватало.**

— Это при том, что в 2023 году мы кардинально расширили программу. Мероприятия проходили не только в драмтеатре, но и на площадке «Театра на Спасской», в филармонии, в кинотеатре «Смена», была масса бесплатных общедоступных программ в городском пространстве. Кроме того, события фестиваля состоялись в Кирово-Чепецке и Слободском. Всё это говорит о том, что мы двигаемся в правильном направлении. Раз публика голосует, что называется, ногами. На мой взгляд, сейчас происходит некий ренессанс, когда становится снова модным ходить в театр, а в приличном обществе принято обсуждать впечатления от прошедшей премьеры.

В августе 2024 года проект «На семи холмах» точно будет сохранён. Но не только фестивалем мы живём. В течение года труппа театра пополняется молодыми артистами, возникают

новые работы, мы реализуем массу гастрольных проектов, выпускаем 4 собственные большие театральные работы. Традиционно в декабре порадуем юных кировчан детской постановкой — покажем «Конёк-Горбунку». В марте представим зрителям мистическую историю «Пиковая дама» по одноимённому роману Пушкина, 225-летие которого отметим в следующем году.

**— Наверняка готовитесь и к 650-летию Кирова. Что в планах?**

— Будет реализован целый ряд интересных творческих проектов: гастроль Большого театра России, гастроль Мариинского театра, проект «Лучшие спектакли премии «Золотая маска» в Кирове» — к нам придут известные коллективы, которые в разные годы были удостоены наивысшей театральной премии. В мае 2024 года мы готовимся к премьере исторической постановки под рабочим названием «Сага о воеводе Косте Юрьеве», которая будет повествовать о реальных событиях, происшедших на нашей земле, в Хлынове, в XV веке. Для нашего театра в тесном взаимодействии с краеведами и «Музеем истории Хлынова» специально пишется пьеса, работают реконструкторы киностудии «Мосфильм», которые помогают создать соответствующие сценические костюмы. Герои предстанут в кольчугах. Будет интересно, дорогостояще, пафосно. Мы не претендуем на точное историческое соответствие, к тому же споры о событиях этого периода до сих пор ведутся, но стараемся популяризировать персону Кости Юрьева, который своими подвигами внес серьёзный вклад в историю нашего государства. Говорят, что в результате похода Кости Юрьева, в ходе которого была разбита столица Золотой орды, царь Иван III задумался, что если на Вятке какой-то Костя Юрьев такое совершил, так и мне пора земли русские собирать. Но, к чему приведут наши творческие поиски, публика узнает в мае.

**— Театр готовится к празднику областной столицы не только изнутри, но и снаружи.**

— Всё верно. Знаковый для региона год встретим с новым фасадом. Стоит упомянуть и о том, что мы готовимся к масштабной реконструкции. Уже к концу 2023 года ожидаем окончательного утверждения проектно-сметной документации. Здание театра — объект культурного наследия федерального значения, поэтому процесс реконструкции непростой и продолжительный. Мы уже прошли государственную историко-культурную экспертизу, которая согласилась, что планируемые работы не нарушат памятник культуры. Сейчас в Москве проводится строительная экспертиза. По её завершении можно будет продолжить дальнейшие переговоры о включении нашего театра в федеральную инвестиционную адресную программу. Определённые договорённости между губернатором Кировской области Александром Соколовым и министром культуры РФ Ольгой Любимовой уже есть. Если все сложится удачно, то в 2025—2026 годах нас ждёт основательная реновация: реконструкция фундамента, инженерных коммуникаций и «начинки» театра — сцены, специального оборудования.



Современные интерьерные решения для людей, стремящихся к самовыражению и высокому качеству жизни.

Спецпредложения и скидка 10% в честь юбилея компании для жителей Кирова и Кировской области до 31.12.2023

**Giulia Novars**

Киров, Октябрьский пр., 80  
[www.giulianovars.ru](http://www.giulianovars.ru)



# ДИЗАЙНЕРСКИЙ ОКТАБРЬ

Стильно, элегантно и практично.  
Kanzler – то, что нужно для повседневного  
гардероба делового мужчины.

АНДРЕЙ  
АНДРЕЕВСКИЙ

- Светло-голубая водолазка из 100-процентного хлопка
- Бомбер, стилизованный под университетскую куртку
- Полуботинки из натуральной кожи Milana
- Брюки из мягкого смесового материала на основе воздухопроницаемой вискозы



WE2WE GROUP



**KANZLER**  
одежда для мужчин,  
принимających решения



**MILANA**  
shoes & accessories

ЦУМ, 2 этаж