

Бизнес Новости

27
сентября
2026
№ 36 (897)

в Кирове

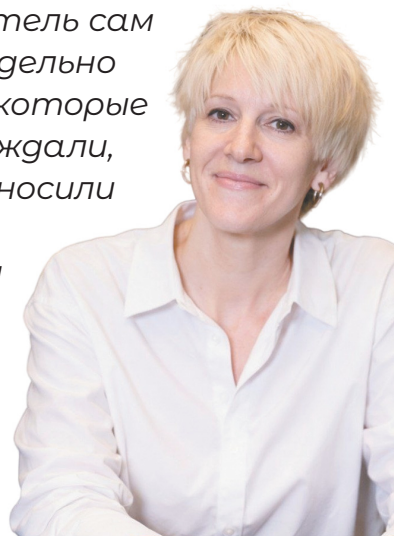
Бизнес / Политика / Власть / Финансы

www.bnkirov.ru

Еженедельная деловая газета «Бизнес новости в Кирове».
Рекламно-информационное издание. 16+

«Самое интересное, что команда часто выбирала то, что руководитель сам никогда бы не придумал. Отдельно мы отмечали сотрудников, которые особенно отличились: награждали, объявляли благодарность, вносили её в трудовую книжку и отправляли письма родителям с рассказом об успехах их сына или дочери. Это очень эмоционально работает и запоминается надолго».

Марина Хопрячкова,
директор филиала ООО «Шкулёв Медиа Холдинг»,
эксперт по коммуникациям.



Кадровые перемены в правительстве

Правительство Кировской области ушло в отставку до согласования депутатами нового созыва областного парламента, а обязанности между заместителями перераспределили.

2

Дело о банкротстве КПК «Волго-Вятский» отложили

В четверг, 24 сентября, в Арбитражном суде Кировской области началось рассмотрение дела о банкротстве КПК «Волго-Вятский». Организация входит в группу «Дело и деньги».

3



Явка 50,27%

В Кировской области подвели итоги выборов депутатов Госдумы и Законодательного Собрания региона.

3



**Первозданная
Россия**
Общероссийский фестиваль природы
fotocult.ru



**ГАЛЕРЕЯ
ПРОГРЕССА**



Фотовыставка

фотографии
фильмы
экскурсии

3/09
5/10

2026

0+



Вятка банк
ПАО «НОРВИК БАНК»

Оставьте себе больше!

рефинансируйте
ваши кредиты



КРЕДИТ ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ПО ПРОГРАММЕ КРЕДИТОВАНИЯ
ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ «ЗАЛОГОВЫЙ КРЕДИТ+»
ИЗУЧИТЕ ВСЕ УСЛОВИЯ КРЕДИТА (ЗАЙМА) УКАЗАНЫ
НА САЙТЕ NORVIKBANK.RU В РАЗДЕЛЕ «КРЕДИТЫ»
ОЦЕНИВАЙТЕ СВОИ ФИНАНСОВЫЕ
ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ
УСЛОВИЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫ НА 24.07.2026. НЕ ОФЕРТА
ПАО «НОРВИК БАНК» (ВЯТКА БАНК®). ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ № 902.

С помощью **камеры** на смартфоне,
пройдите по **QR-коду** и
подпишитесь на наши соцсети!

16+

16+



ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ

КАДРОВЫЕ ПЕРЕМЕНЫ В ПРАВИТЕЛЬСТВЕ

Губернатор Кировской области Александр Соколов объявил об отставке правительства и перераспределении обязанностей между заместителями председателя. Также в региональном правительстве и министерствах произошли кадровые изменения. О ключевых решениях – в нашем материале.



держал их идею и принял отставку председателя правительства, первого заместителя председателя правительства, заместителей председателя правительства, вице-губернатора, – рассказал Александр Соколов.

Михаил Сандалов, Дмитрий Курдюмов, Юрий Терешков, Светлана Шумайлова, Евгений Габсаматов, Денис Пестриков и Андрей Лучинин с 25 сентября 2026 года назначаются исполняющими обязанности по своим должностям.

Первое заседание нового созыва областного парламента запланировано на 8 октября.

Александра Федорова, который в настоящий момент возглавляет министерство энергетики и ЖКХ. Его кандидатура пока находится на согласовании.

Также по семейным обстоятельствам в Мурманск переезжает министр юстиции Ирина Гордеева. За безупречное исполнение служебных обязанностей и верность служебному долгу губернатор наградил ее Почетным знаком Кировской области «За безупречную государственную службу».

– По собственному желанию решил сменить сферу деятельности руководитель региональной службы по тарифам Кировской области Максим Михайлов. Я знаю, что он очень долго занимал эту должность. Максим Владиславович решил попробовать себя в коммерческой деятельности, – прокомментировал Соколов.

За высокий профессионализм и многолетний добросовестный труд на благо Кировской области Михайлов отмечен почетной грамотой.

Кроме того, оставляет свою должность начальник управления

по развитию туризма и народных художественных промыслов Кировской области Ольга Аверьянова. На ее место назначен выпускник Школы актива губернатора Иван Строй.

Перераспределение обязанностей

Еще одно решение, озвученное губернатором, касается перераспределения обязанностей между заместителями председателя регионального правительства.

Александр Федоров, чья кандидатура на должность зампреда проходит согласование, будет отвечать за ЖКХ, энергетику, строительство и строительный надзор, Госжилинспекцию, объекты культурного наследия.

– Лесное хозяйство от Юрия Терешкова переходит в ведение Дениса Пестрикова. Юрий Терешков, помимо сельского хозяйства, ветеринарии и экологии, будет курировать транспорт и дорожное строительство, – подчеркнул Александр Соколов.

Отставка правительства

На заседании областного правительства губернатор сообщил об отставке членов правительства. Предложение о согласовании высшего руководства новым составом Заксобрания поступило от политических партий, прошедших в региональный парла-

мент по итогам выборов 18–20 сентября.

– На встрече с руководителями отделений политических партий коллеги предложили для организации более конструктивного взаимодействия между исполнительной и законодательной властью согласовать с депутатами нового созыва высшее руководство правительства Кировской области. Под-

Кадровые изменения

На заседании губернатор рассказал о кадровых изменениях в региональном правительстве и министерствах.

Заместитель председателя правительства Алексей Петряков по семейным обстоятельствам покидает регион. Исполняющим обязанности планируется назначить

ФАРМАЦЕВТИКА

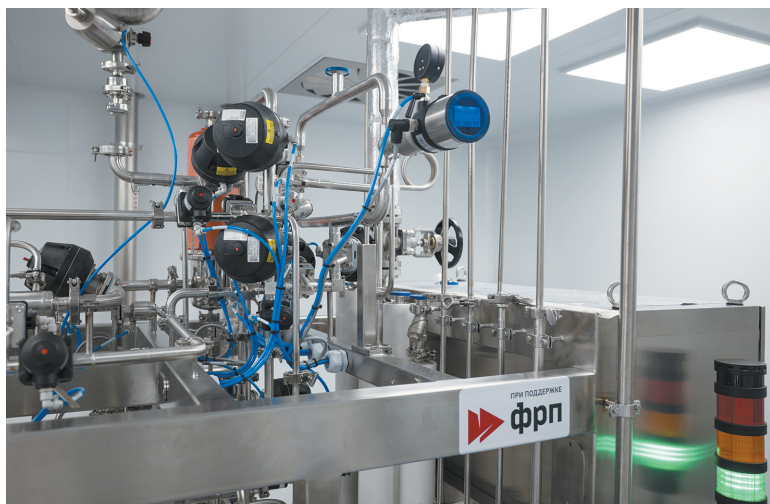
Вакцина кировского производства вышла на рынок

Компания «Нанолек» вывела на рынок первую российскую вакцину против вируса папилломы человека (ВПЧ) «Цегардекс». Первая партия препарата объемом 30 тыс. доз поступит в медицинские учреждения в конце сентября. До конца года планируется выпустить до 600 тысяч доз.

Об этом в своем канале Макс рассказал губернатор Кировской области Александр Соколов, отметив, что кировская фармацевтика показывает высокий технологический уровень.

– Уже в конце сентября первая партия первой российской вакцины против вируса папилломы человека «Цегардекс» компании «Нанолек» поступит в медицинские учреждения. Ее могут использовать люди 9–45 лет для предотвращения предраковых поражений и снижения риска онкологических заболеваний. До этого мы полностью зависели от зарубежных аналогов, – подчеркнул Александр Соколов.

Заявки на поставку уже поступили из Магаданской, Кировской, Калининградской, Мурманской и Московской областей, Красноярского края и других регионов России. Интерес к препарату проявляют и крупные частные клиники.



– Начало поставок первой отечественной вакцины против ВПЧ, произведенной по полному циклу, открывает новый этап в обеспечении лекарственной безопасности и расширении доступности вакцинации внутри страны. До этого момента российский рынок полностью зависел от зарубежных поста-

вок. Появление собственного производства позволяет переломить эту тенденцию и гарантировать надежную защиту населения от опасных типов вируса, – отметил генеральный директор ООО «Нанолек» Евгений Барinov.

Напомним, производство вакцины против ВПЧ в Кировской об-

ПЕРВАЯ ПАРТИЯ
ПРЕПАРАТА ПОСТУПИТ
В МЕДИЦИНСКИЕ
УЧРЕЖДЕНИЯ УЖЕ
В СЕНТЯБРЕ.

ласти было запущено в конце 2025 года. Общий объем инвестиций в создание производства полного цикла – 7,5 млрд рублей. Из них 950 млн рублей предоставлены федеральным Фондом развития промышленности (ФРП) в виде льготного займа по флагманской программе «Проекты развития».

С использованием средств ФРП будет создано два участка по разработке антигена. Мощность первого открытого участка составляет до 600 тыс. доз вакцин в год. В 2027 году, с запуском второго участка, производственная мощность составит более 3 млн доз вакцины

ежегодно. Это позволит полностью закрыть потребность российской системы здравоохранения в вакцине против ВПЧ и вывести препарат на международный рынок.

«Цегардекс» защищает от типов вируса 6, 11, 16 и 18. Вакцинация против ВПЧ помогает предотвратить предраковые поражения и снизить риск развития онкологических заболеваний.

– Задача вакцинации – сформировать защиту заранее, до возможного контакта с вирусом. Именно поэтому вакцинацию рекомендуется проводить в подростковом возрасте. Лечение уже возникшего заболевания может потребовать серьезного хирургического вмешательства, лучевой и лекарственной терапии. Поэтому, когда у нас есть возможность предотвратить часть этих заболеваний, его важно воспользоваться, – подчеркнула главный онколог Кировской области Ксения Чагина.

Фото: ООО «Нанолек»

В Кировской области подрос малый и средний бизнес

В 2026 году малый и средний бизнес в регионе, как и по всей стране, столкнулся с изменениями экономических условий. Они связаны с логистикой, налогами и снижением спроса на товары и услуги. Опрос предпринимателей провел Банк России, в опубликованном докладе приведены данные и по Кировской области.

Многие кировские предприниматели сообщили, что продолжают оптимизировать бизнес-процессы. Например, одна из компаний-респондентов в настоящее время расширяет свои каналы сбыта и переходит от продаж через маркетплейсы к работе через дилеров в других регионах России.

На фоне слабого потребительского спроса на продукцию многие предприниматели стремились снизить операционные издержки и стали закупать товары непосредственно под заказ клиентов, чтобы не хранить большие запасы на складе. Это позволило сократить необходимые площади и ресурсы.



В кировском центре «Мой бизнес» для адаптации МСП продолжают обучать программы и консультации профильных специалистов. Предприниматели могут заранее выбрать удобное время, записаться на консультацию и очно, без спешки, разобрать свои вопросы. Также на постоянной основе проводятся онлайн-консультации, где подключиться к прямому эфиру и задать вопросы могут

предприниматели со всей Кировской области. В фокусе внимания и вопросы регулирования при взаимодействии с цифровыми платформами. В центре «Мой бизнес» работает «горячая линия» для предпринимателей, пострадавших в результате атак на объекты «Вайлдберриз». На сегодня, по данным ФНС России, количество предприятий малого и среднего предпринимательства в Кировской области выросло на 3,2% по сравнению с сентябрем предыдущего года. Все меры господдержки предпринимателям предоставляются по нацпроекту «Эффективная и конкурентная экономика».

ПОЛИТИКА

Явка 50,27%

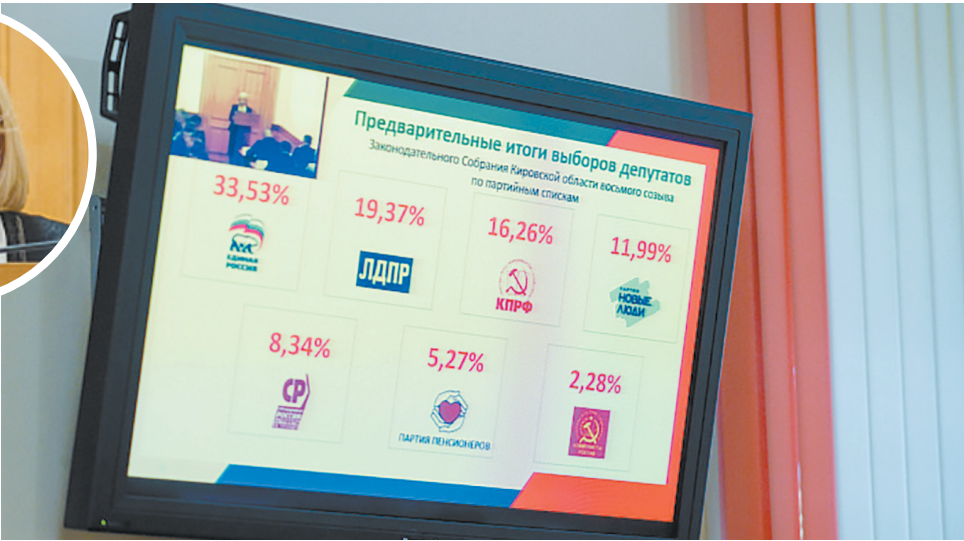
В Кировской области подвели итоги выборов депутатов Госдумы и Законодательного Собрания региона. О предварительных результатам в ходе оперативного совещания у губернатора рассказала председатель региональной Избирательной комиссии Галина Буркова.



Явка на избирательные участки составила 50,27%. За ходом голосования на 1105 избирательных участках следили более 4 тыс. наблюдателей. На участках велось видеонаблюдение.

– Признаны состоявшимися все кампании за исключением выборов депутата ОЗС по одномандатному округу №25. В этом округе в связи с технической ошибкой в избирательном бюллетене было остановлено голосование. Это решение поддержано всеми участниками избирательного процесса, – сказала Галина Буркова.

По предварительным итогам голосования на выборах в Государственную Думу в Ки-



ровской области партия «Единая Россия» набрала 35,07%, заняв первое место. На втором месте – ЛДПР с результатом 18,47%. Третье место – за КПРФ с результатом 17,53%. Далее идут «Новые люди» – 11,38%, «Справедливая Россия» – 7,61%. Остальные партии не преодолели 5-процентный барьер.

По одномандатным округам на выборах в Госдуму победу по предварительным данным одержали Борис Веснин (39,37%)

и Андрей Березин (33,68%). Оба кандидата были выдвинуты «Единой Россией».

На выборах в Законодательное Собрание лучший результат у «Единой России». За эту партию проголосовали 33,53%. Второй результат у ЛДПР. Она набрала 19,37%. Третье место у КПРФ с результатом 16,26%. «Новые люди» набрали 11,99%, «Справедливая Россия» – 8,34%. «Партия Пенсионеров» также преодолела пятипроцентный барьер

и набрала 5,27%. Остальные партии барьер не преодолели.

Галина Буркова озвучила предварительные результаты по одномандатным округам. В 25 округах из 29 победила «Единая Россия». «Справедливая Россия» одержала победу в 1 округе. За кандидата от ЛДПР также проголосовал 1 округ. «Новые люди» стали победителями в двух одномандатных округах.

«Единая Россия»	31
ЛДПР	4
«Новые люди»	4
«Справедливая Россия»	2
КПРФ	2
«Пенсионеры России»	1
Одно место вакантно	1

Фото и иллюстрация: правительство Кировской области и «Источник Онлайн».

ИЗ ЗАЛА СУДА

Дело о банкротстве КПК «Волго-Вятский» отложили

В четверг, 24 сентября, в Арбитражном суде Кировской области началось рассмотрение дела о банкротстве КПК «Волго-Вятский» (входящего в группу «Дело и деньги»). Подробности из зала суда сообщил «Источник Онлайн».

Напомним, требование о признании банкротом предъявило Отделение по Кировской области Банка России. На заседание явились потерпевшие, представитель ЦБ, СРО НОКК, прокуратуры Кировской области. Представители КПК «Волго-Вятский» на заседание не явились.

Представитель ЦБ сообщила, что настаивает на требованиях о признании КПК банкротом, так как признаки для введения процедуры продолжают сохраняться.

Представители СРО «НОКК» заявили, что КПК «Волго-Вятский» был исключен из их объединения, так как был исключен из реестра ЦБ. С требованиями о признании

КПК банкротом представители саморегулируемой организации согласны.

Однако, заседание и признании организации банкротом пришлось отложить. Причина – ранее предложенный СРО «Развитие» арбитражный управляющий Елена Соболева сообщила, что не может исполнять обязанности по данному делу.

Кандидатуру нового арбитражного управляющего отделение ЦБ по Кировской области не сможет найти за предложенные судьей 10 рабочих дней, так как вопрос длительный и нужно вести официальную переписку с СРО.

Как сообщили в арбитраже, следующее заседание суда назначено на 10 часов 26 октября.

«Пайщики вправе заявлять свои требования к финансовой организации не ранее введения наблюдения. Особенностью банкротства кредитных кооперативов является предъявление требований непосредственно временному управляющему», – добавили в суде.

По делу КПК «Инвест Центр» стороны разошлись в позициях

В Арбитражном суде Кировской области продолжается процесс по делу КПК «Инвест Центр». Конкурсный управляющий хочет привлечь к субсидиарной ответственности несколько лиц из числа близких, родственников и прибрежных основательницы КПК Ирины Сибираковой. Подробности из зала суда сообщил главред «Источника Онлайн» Артем Подпругин.

Финансовый управляющий Сибираковой предложила отложить рассмотрение дела до вынесения приговора по уголовному делу, которое рассматривает в Ленинском районном суде.

– Будут ли от нее какие-либо доказательства и есть ли у вас позиция? – уточнила судья.

– Новых доказательств на данном этапе не будет. У Сибираковой особая позиция

по уголовному делу. Все указанные лица, которых хотят привлечь к субсидиарной ответственности, не являлись выгодоприобретателями.

Конкурсный управляющий заявил, что со своей стороны установил часть круга лиц, которых он хочет привлечь к субсидиарной ответственности за искажение бухгалтерской отчетности и вывод средств из кооператива. Еще по двум лицам вопрос пока остается открытым. Также он посчитал приостановление рассмотрения дела преждевременным, так как все материалы уголовного дела можно запросить в текущий процесс.

Потерпевшие, присутствовавшие на заседании, также выступили против приостановления:

– Мы считаем, что лица, входившие в круг руководства кооператива и других юрлиц, понимали происхождение денежных средств и должны нести ответственность, – заявили они на суде.

Центр в Митино: два года работы

27 сентября 2026 года Центру медицинской реабилитации и санаторно-курортного лечения для участников СВО и членов их семей в д. Митино исполняется два года. Учреждение, созданное по инициативе губернатора Кировской области Александра Соколова, стало первым в стране семейным центром заботы о здоровье военнослужащих и их близких.

География пациентов продолжает расширяться: в центр приезжают не только жители Кировской области, но и гости из Нижегородской, Архангельской, Костромской областей, Ненецкого автономного округа, республик Коми и Удмуртии.

— За два года лечение и реабилитацию в Центре прошли 1112 человек. Из них 481 — участники СВО, 631 — члены их семей, включая 272 ребёнка. Центр доказал свою востребованность и эффективность. Мы не только сохранили высокий уровень оказания услуг, но и активно развиваем современные методики реабилитации, в том числе для пациентов с боевым стрессом, — рассказала главный врач Центра медицинской реабилитации Анна Пересторонина.

В учреждении применяется целый комплекс реабилитационных технологий. Для пациентов с признаками боевого стресса проводится экспозиционная терапия — десенсибилизация и переработка психической травмы движениями глаз на аппарате российского производства Сигвет. При этой терапии пациент постепенно и в безопасной обстановке сталкивается с тем, что вызывает страх или тревогу, позволяя «переучить» психику, чтобы реакция на триггер стала слабее. Также используется терапия с применением технологий виртуальной реальности, во время кото-



рой создаются игровые ситуации для обучения новым двигательным навыкам, коррекции эмоциональных расстройств.

— Приезжаю сюда с момента открытия центра. Сначала с мамой, второй раз с девушкой, в этот раз с маленьким ребёнком. Это отлично, что сюда можно приезжать именно с семьей. Всё замечательно, предоставляется всё необходимое, проживание очень комфортное, замечательное питание. Особо хочется отметить персонал — превосходные люди, отношение прекрасное, отличные специалисты. Для каждого пациента индивидуально подбирается лечение, процедуры расписаны на весь день, всё в одном корпусе — это очень удобно, — поделился своими впечатлениями участник

СВО Валентин Кудрявцев, посетивший Центр уже в третий раз.

Участник СВО Даниил Ушаков рассказал, что на реабилитацию приехал с мамой и сестрой 11 лет:

— Активно прохожу лечение, массаж, уколы, капельницы, каждый день хожу на тренажёрах — всё нравится. Персонал очень хороший. Думаю, что ещё раз сюда в следующем году приеду и всем советую.

На базе Центра созданы все условия для комплексного восстановления здоровья: залы лечебной физкультуры с современными реабилитационными тренажёрами, кабинеты врачей, процедурный кабинет, кабинет медицинского массажа, физиолечение, помещения для психологической и



психотерапевтической помощи, игровая комната для детей, комфортабельные номера, часть из которых адаптирована для маломобильных граждан. Пациенты также могут пользоваться услугами соседнего санатория «Митино» — посещать бассейн и проходить грязелечение.

— Это уникальный центр, не имеющий аналогов в стране. Здесь мощная лечебно-реабилитационная база и все условия для полноценного восстановления участника СВО и его семьи. Важно, что семья находится вместе, это помогает поддерживать друг друга и ещё больше сплотиться, — прокомментировал и.о. первого заместителя председателя правительства Кировской области Дмитрий Курдюмов.

РАЗЪЯСНЕНИЕ

РИСКИ ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ: КАК ИНВЕСТОРУ НЕ ПОТЕРЯТЬ КАПИТАЛ



Ксения Татаринова
председатель Ассоциации бухгалтерского и финансового аутсорсинга, налоговый консультант

Ключевые риски горнодобывающей отрасли России
Санкционное давление и ограничение доступа к рынкам. Эти ограничения затрагивают практически все аспекты операционной деятельности: от экспорта продукции до закупки оборудования и технологий.

Дефицит кадров. Это основной барьер для развития отрасли преимущественно из-за удаленных регионов с суровыми климатическими условиями, что ограничивает приток молодых специалистов.

Технологическая зависимость и износ оборудования. Сокращение поставок оборудования и программного обеспечения, резкие колебания

Горнодобывающая промышленность остаётся одной из системообразующих отраслей российской экономики. Однако последние несколько лет отрасль столкнулась с новыми вызовами: санкционное давление, кадровый голод, истощение сырьевой базы, ужесточение экологических требований и нарастающая налоговая нагрузка. С учётом того, что инвестиционный цикл в горнодобывающей отрасли носит длительный характер, архиважно как предприятиям, так и инвесторам оценивать риски и механизмы работы для сохранения капитала. Об этом — председатель Ассоциации бухгалтерского и финансового аутсорсинга, налоговый консультант Ксения Татаринова.

курса иностранной валюты также влияют на стоимость импортируемого оборудования.

Экологические и регуляторные риски. Ужесточение экологических требований выражается в конкретных финансовых последствиях для компаний. Регуляторное давление усиливается и в сфере лицензирования: с 1 сентября 2026 года в России отменён заявительный принцип получения лицензий на геологическое изучение недр в отношении россыпных металлов, включая россыпное золото.

Инвестиционные риски. В 2026 году был принят Федеральный закон № 51-ФЗ, существенно расширивший перечень видов деятельности, имеющих стратегическое значение для обороны и безопасности государства. Согласно новым правилам, золотые месторождения с запасами от 30 до 50 тонн, медные — от 300 до 500 тысяч тонн, нефтяные — от 50 до 70 млн тонн, газовые — от 30 до 50 млрд кубометров теперь признаются стратегическими.

Налоговые риски при добыче благородных металлов

Значимым источником неопределённости остаётся правоприменительная практика по НДС.

Верховный Суд РФ рассмотрел ряд дел, связанных с исчислением налога при добыче золотосодержащих концентратов. В частности, в деле № А60-42662/2022 Судебная коллегия по экономическим спорам ВС РФ вынесла решение в пользу налогоплательщика, отменив решения арбитражных судов.

Речь шла о безосновательном применении коэффициента к добыче золотоплатинового концентрата, что приводило к размеру налога, делающему во многих случаях добычу убыточной. Аналогичные споры касались ЗАО «Косвинский камень», которому удалось оспорить доначисление НДС на сумму 11,8 млн рублей и штраф в размере 2,4 млн рублей.

Эти дела демонстрируют, что даже при наличии формально определённых правил налогообложения сохраняется риск неоднозначного толкования норм налоговыми органами и судами, что создаёт дополнительные издержки для компаний и неопределённость для инвесторов.

Кроме того, нередко споры относительно компаний, применяющих

сложные схемы переработки концентратов и полупродуктов. Они остаются уязвимыми к претензиям налоговых органов относительно правильности определения налоговой базы и применения ставок.

Как управлять рисками

Управление рисками и стратегии инвесторов позволяют превращать риски из проблемы в задачу.

Первое — понять, чем горнодобывающая компания отличается от других бизнесов. Нельзя оценивать горнодобытчика теми же методами, что ритейл или IT-компанию. Ключевые вопросы здесь — «сколько стоит добыть унцию?» и «сколько останется после всех обязательств?».

Второе — оценить ключевой финансовый показатель AISC (All-in Sustaining Cost) — совокупные затраты на производство и поддержание текущего уровня добычи.

Третье — оценить долговую нагрузку и способность обслуживать долг. Если у компании много долгов, а цены на металл падают, она может столкнуться с проблемой рефинансирования.

Четвёртое — проверить операционные и геологические риски.

Пятое — оценить налоговые риски, в том числе налоговую нагрузку, которая влияет на прибыль компании.

Шестое — проверить санкционные и регуляторные риски.

Самостоятельная оценка рисков налогоплательщиком по результатам своей финансово-хозяйственной деятельности позволит своевременно оценить налоговые риски и уточнить свои налоговые обязательства.

Для понятной и чёткой структуры сведите все риски в таблицу и оцените по степени уязвимости. Однако следует понимать, что в горнодобыче не существует универсального «безопасного» уровня риска. Даже крупные компании с хорошими активами могут пострадать от налоговых изменений, санкций или операционных сбоев. Задача частного инвестора — не избежать всех рисков, а понимать, какие из них он принимает, и соразмерять размер позиции с возможным финансовым результатом.

г. Киров, Динамовский пр-д, 22, офис. 4
+7 (909) 717-48-32

ИП Татаринова Ксения Владимировна,
ОГРНИП: 324430000017425.

Марина Копырина – о выборах, адвокатах и форуме

Выборы в Кировской области прошли открыто и прозрачно. Об этом «Бизнес новостям» рассказала заместитель председателя Общественной палаты Кировской области, президент Адвокатской палаты Кировской области, член Центра общественного наблюдения за выборами Марина Копырина. Она оценила работу общественных наблюдателей и адвокатов на выборах, а также поделилась, какие мероприятия пройдут в регионе в рамках Гражданского форума.

? Марина Николаевна, трёхдневный марафон голосования позади. Как бы вы оценили его итоги с точки зрения общественного контроля?

– В этом году выборы прошли на удивление спокойно. Я очень тревожилась, особенно за районы. Но, к счастью, всё обошлось. И знаете, что бросилось в глаза? Общественные наблюдатели – и от палаты, и от партий, и от одномандатников – вели себя очень по-доброму. Они не просто работали, а общались между собой, знакомились. Это дорогого стоит.

Три дня голосования сопровождались для региона беспрецедентным уровнем общественного контроля. На 1105 участках следили более 4 тысяч наблюдателей. Где-то работали камеры, а в Центре общественного наблюдения была развёрнута видеостена, на которую в режиме реального времени транслировалось изображение с 434 участков.

Когда всё происходит на глазах сторонних наблюдателей, договориться с комиссией невозможно. Они реально сидят и смотрят. От этого выборы и становятся прозрачными. Даже без камер видно всё: как выдают бюллетени, как человек заходит в кабинку, выходит, опускает бюллетень.

? Вы всегда подчёркивали нейтралитет. Как это выглядело на практике?

– Мобильные группы совершили 12 выездов, посетили 67 участковых комиссий. Мы приезжали, представлялись, что из Центра общественного наблюдения. Сначала говорили с председателем комиссии, потом с наблюдателями. Я



всегда подчёркивала, что мы нейтральны, ни на чьей стороне. Спрашивала, на месте ли наблюдатели, как работают. Говорила, что штаб открыт для всех. Если есть сомнения – звоните, лучше вместе разберёмся.

? Много ли молодёжи среди наблюдателей?

– Очень много. Даже совсем юных, по 18–20 лет. И это, мне кажется, говорит о том, что у ребят формируется гражданская позиция. Некоторые считают, что наша молодёжь ленивая и ни во что не верит. Это неправда! Многие представители молодого поколения реально понимают, что мы выбираем своё будущее. Я и студентам говорила: мы не просто га-

лочку ставим. Каждый кандидат, каждая партия предлагают программу – как они видят нашу жизнь дальше. И мы выбираем ту, которая действительно может быть воплощена.

? Как в период голосования работали адвокаты?

– Мы каждый раз подписываем соглашение о сотрудничестве с Общественной палатой на период кампании. В этот раз тоже подписали. Адвокаты дежурили все три дня круглосуточно. Два адвоката сменялись в течение дня: один с восьми утра до двух, второй с двух до восьми. Ночью с восьми вечера до восьми утра дежурили мужчины. И даже после закрытия штаба они продолжали работать: давали консультации, подсказывали. Всего в дни голосования было задействовано более

«КОГДА ВСЁ ПРОИСХОДИТ НА ГЛАЗАХ СТОРОННИХ НАБЛЮДАТЕЛЕЙ, ДОГОВОРИТЬСЯ С КОМИССИЕЙ НЕВОЗМОЖНО»

30 адвокатов. Они работали не только в Кирове, но и выезжали в районы – туда, где возникали спорные ситуации. Как показывает практика, именно такая работа позволяет решать вопросы на месте, не доводя до жалоб и разбирательств.

? Что вам показалось особенно ценным в этой кампании?

– То, что ничего не замалчивалось. Если реально выявили проблему на 25-м участке – никто не стал выкручиваться, сказали открыто. Могли ведь что-то придумать, замолчать. Но всё в открытом доступе. Журналисты могли освещать всё на ходу и ничего не придумывать.

? Впереди ещё одно большое событие – ежегодный Гражданский форум. Как адвокаты будут задействованы в нём?

– В этом году Общественная палата проводит форум в новом формате. Он пройдёт с 1 по 20 ноября, центральная тема – «Единство поколений. Наставничество и воспитание молодёжи». Мы впервые сделаем выездные сессии: планируем побывать в Слободском и Котельниче, чтобы поднять именно те вопросы, которые волнуют эти районы.

От Адвокатской палаты и Палаты медиаторов мы проводим две секции, и обе связаны с молодёжью и преемственностью. Первая – «Преемственность в адвокатуре: защита традиций, внедряем инновации». Поговорим о бесплатной юридической помощи, правовом просвещении и о том, может ли искусственный интеллект заменить адвоката. Вторая – «Развитие коммуникативных навыков молодёжи через медиативные технологии». Покажем, как с помощью медиации можно общаться в семье, в образовании, в бизнесе. Форум станет не просто итогом года, а ещё одной возможностью собраться вместе разным поколениям, профессиям, взглядам и услышать друг друга.

«АЗБУКА ЗАБОТЫ»: ТАМ, ГДЕ ДЕТЕЙ ЖДУТ И ПОНИМАЮТ

В Кирове работает проект бесплатной группы продлённого дня для детей участников СВО. Его реализует АНО «Центр развития и коррекции высших психических функций «Азбука» при поддержке Фонда президентских грантов и Министерства внутренней политики Кировской области.

Пока папа на передовой, жизнь семьи держится на маме. Ей нужно работать, вести дом, успевать забрать ребёнка из школы, помочь с уроками. Платная продлёнка для многих таких семей неподъёмна, а бесплатная есть не во всех школах.

Именно эту проблему решает проект «Азбука заботы». Здесь не просто присматривают за детьми – здесь их понимают. За этим стоит команда, для которой работа с детьми стала призванием.

Во главе АНО «Азбука» – Наталья Валерьевна Теплых. Она не просто администратор. За её плечами глубокое понимание того, как работает детская психика, как помочь ребёнку справиться с тревогой и неуверенностью. Центр, который она создала, изначально занимался развитием



Во главе АНО «Азбука» – Наталья Валерьевна Теплых.

и коррекцией высших психических функций, то есть помощью детям, которым особенно нужна поддержка взрослых. Именно этот опыт позволил увидеть проблему семей участников СВО не как статистику, а как живую боль. И найти решение, которое работает.

Проект реализуют педагоги с профильным образованием и опытом. Они знают, как организовать присмотр, помочь с уроками, не отбирая инициативу, и занять детей интересным делом. Но главное – они умеют видеть в каждом ребёнке личность.

Особое место в команде занимает воспитатель. Это он каждый день встречает детей у школы и провожает в Центр. Для мамы, которая знает, что ребёнок не останется один после уроков, это спокойствие, которое трудно переоценить. Для ребёнка – ощущение, что о нём помнят и его ждут.

Патриотическое воспитание в «Азбуке» – не громкие слова, а реальные дела. Вместе с волонтерами «Золотых рук Ангела» дети плетут маскировочные сети, пишут письма бойцам, готовят концерты. Это не просто занятия, это опыт сопричастности, который формирует характер и учит добру.

На базе Центра «Азбука» с этого года открыто первичное отделение «Движения Первых». Это даёт проекту особый статус: дети и взрослые не просто участвуют в чужих акциях, а могут сами инициировать и реализовывать маленькие, но социально значимые добрые дела.

Ребята вместе с педагогами и волонтерами придумывают акции, которые им самим кажутся важными: поздравить бойцов, помочь младшим, собрать посылку, провести концерт. Взрослые включаются в эти инициативы как равные участники. Каждое такое дело, даже небольшое, становится для ребёнка опытом успеха и ответственности. А для семьи – поводом гордиться своим ребёнком.

Именно через такие маленькие добрые дела и формируется то, что мы называем патриотизмом и гражданственностью – не на словах, а в поступках.

Проект «Азбука заботы» – это не история на один учебный год. Это система, которая может развиваться: методики, опыт, партнёрские связи, собственное первичное отделение «Движения Первых». В планах летний патриотический лагерь, наставничество, где повзрослевшие участники станут помощниками для новичков.

Пока отцы защищают Родину, «Азбука заботы» делает то, что сегодня особенно важно, – заботится об их детях. И за этой заботой стоят люди, которые знают своё дело и делают его с душой. А ещё – дети, которые уже сегодня учатся быть нужными.

Клиент не хочет быть бесплатным консультантом



Почему клиенты молчат о проблемах и уходят без предупреждения? И как бизнесу превратить обратную связь в реальные действия, а не в отчёт? В цикле «Мёртвая обратная связь» специально для «Бизнес новостей» – генеральный директор сервиса IP-телефонии «Плюсофон» Павел Кондратьев

– Клиенты часто молчат о реальных проблемах по двум основным причинам: они либо не хотят тратить время, либо не верят, что это что-то изменит. В их голове срабатывает простой расчёт: «Если я скажу о проблеме, меня замучают уточнениями, а в итоге всё равно ничего не поменяется. Зачем я буду это делать?».

Исследования показывают, что около 90% недовольных клиентов просто перестают покупать без каких-либо обращений. При этом только 20% из них предупреждают компанию о своём уходе. Почему? Потому что большинство компаний создают слишком сложные процессы для обратной связи: длинные формы, десятки вопросов, навязчивые просьбы оценить по 10-балльной шкале. Клиент не хочет быть бесплатным консультантом. Он хочет, чтобы его проблему решили быстро и без лишних вопросов.

Также часто клиенты дают формальные ответы, чтобы завершить диалог и отвязаться от продавца, особенно в B2B, где им

кажется, что признание проблемы приведёт к дополнительным расспросам. Они не хотят выглядеть недовольными или слишком требовательными.

Первое правило, которому нужно следовать, чтобы собирать реальную обратную связь, – сделать её бесшовной. Вместо длинных форм используйте простые инструменты, которые встраиваются в процесс взаимодействия. Например, после закрытого тикета в поддержке один вопрос: «Решена ли проблема?» Не «поставьте 10 баллов», а конкретное действие.

Второе правило – сместите фокус с опросов на анализ поведения. Самый честный ответ – это не то, что клиент сказал, а то, что он сделал. Вместо вопроса «Насколько вы довольны сервисом?» отслеживайте, сколько раз клиент вернулся к вам в течение месяца, как быстро он переходит к оплате и не застревает ли на каком-то этапе воронки продаж.

Третье правило – анонимность и лёгкость. Клиент должен быть уверен, что его мнение не повлияет на качество обслуживания в будущем. Идеальный вариант – одно-два текстовых поля без обязательной оценки.

Если вы всё же используете инструменты типа шкалы NPS

(индекс потребительской лояльности, – прим. ред.), задавайте только один вопрос и сразу после взаимодействия, пока впечатление свежо.

В B2B, где звонки длиннее и сложнее, стоит фиксировать недовольство сразу во время разговора, а не через неделю после тикета, когда всё забылось. Тут анализ часто более сложный. Но записи и расшифровки разговоров облегчают этот процесс и позволяют быстрее выявлять проблемные моменты и инсайты.

Если опросы показывают высокую лояльность, но вы чувствуете,

«Около 90% недовольных клиентов просто перестают покупать без каких-либо обращений. При этом только 20% из них предупреждают компанию о своём уходе»

что что-то не так, проверьте поведенческие метрики, например, эти:

1. Снижение частоты повторных покупок. Клиенты хвалят, но приходят реже – это первый сигнал.

2. Рост числа запросов в поддержку без увеличения клиентской базы. Если клиенты начали чаще обращаться по «мелким» вопросам, значит, процесс стал сложнее или не интуитивен.

3. Снижение коэффициента вовлеченности. Клиенты реже открывают письма, реже логинятся в аккаунт, реже пользуются функционалом. Это говорит о потере интереса.

4. Смена поведения в общении. Если клиент перестал задавать вопросы по улучшению продукта, предлагать идеи или спорить, он, скорее всего, уже принял решение уйти.

5. Увеличение времени между покупками. Например, если раньше клиент заказывал раз в месяц, а теперь раз в три месяца, но продолжает ставить 10 баллов за товары и обслуживание – это

яркий признак скрытого недовольства. Конечно, тут могут сыграть роль и другие факторы, но обратить внимание на этот пункт всё же стоит.

Что делать с собранными данными, чтобы они не пылились?

Главная проблема большинства компаний – они собирают много данных, но не делают на их основе конкретных изменений. А

ведь превратить обратную связь в реальные действия в целом не сложно. Это можно сделать следующим образом:

1. Сортируйте обратную связь по критичности. Есть три типа ответов: срочные проблемы (тееряем клиентов), повторяющиеся ошибки (системный сбой) и идеи по улучшению (можно реализовать позже). Начинать со срочных. Каждый день выбирайте 2–3 ключевых замечания и формируйте по ним задачи для специалистов компании с ответственным и дедлайном.

2. Сообщайте клиенту о решении. Самый быстрый способ повысить лояльность – показать, что вы услышали клиента. Если вы изменили процесс на основе его замечания, напишите ему: «Мы обновили страницу оплаты, теперь она грузится в 2 раза быстрее». Это укрепляет доверие клиента к бренду.

3. Связывайте обратную связь с конкретными KPI. Например, если клиенты жалуются на долгую обработку заявки, ставите задачу сократить время ответа до 2 часов. Через месяц смотрите не на NPS, а на то, сократилось ли это время и как изменилось количество жалоб на эту тему.

Главное: обратная связь работает только тогда, когда за ней следуют действия. Клиенты уходят не из-за ошибок, а из-за того, что эти ошибки продолжают годами, а компания лишь собирает опросы. Не дайте вашим данным стать историей в стиле «мы их собирали, но ничего не делали».

НЕСТАНДАРТНАЯ МОТИВАЦИЯ

Удалёнка за выполненный план и письма родителям



Одна и та же система мотивации не работает для всех: кому-то важны деньги, кому-то признание, кому-то свобода. Как найти подход к каждому и что действительно запоминается сотрудникам надолго? Продолжаем цикл «Нестандартная мотивация». Своим опытом делится директор филиала ООО «Шкулёв Медиа Холдинг», эксперт по коммуникациям Марина Хопрячкова.

– За 21 год управления командами я использовала очень разные способы мотивации, и со временем пришла к выводу, что одна и та же система не работает для всех. Кому-то важны деньги, кому-то признание, кому-то свобода, кому-то возможность влиять на решения.

Например, в отделе продаж право работать удалённо получали сотрудники, которые выполняли план. Для многих это было очень сильной мотивацией: результат давал больше свободы.

Мы проводили розыгрыши подарков и старались учитывать разные типы мотивации. Для кого-то важнее было публичное признание, для кого-то – вполне материальные вещи: мобильный

телефон, украшение, вплоть до кольца с бриллиантом. Если говорить о материальной мотивации, она тоже работает, когда подарок действительно воспринимается человеком как ценность, а не выбирается формально.

Были и командные награды. Сотрудники сами решали, на что потратить дополнительный бюджет: покупали хорошие мониторы, ходили на Comedy, катались

на лошадях. Мы живём на Дону, в казачьем крае, поэтому такой вариант тоже появлялся. Самое интересное, что команда часто выбирала то, что руководитель сам никогда бы не придумал.

Отдельно мы отмечали сотрудников, которые особенно отличились: награждали, объявляли благодарность, вносили её в трудовую книжку и отправляли письма родителям с рассказом об успехах их сына или дочери. Это очень эмоционально работает и запоминается надолго.

Ещё один сильный инструмент – вовлечение сотрудников в улучшение самой компании. Мы проводили стратегические сессии и мозговые штурмы, где обсуждали, что можно изменить: от нового сервиса для клиентов до каких-то совсем небольших

бытовых вещей, тех же дополнительных печенек в офисе. Иногда именно такие мелочи заметно влияют на атмосферу.

Здесь для руководителя важно сначала всё записать и ничего не критиковать. Потом идеи можно оценить, например, по двум критериям: сколько ресурсов потребуется и какой эффект это даст. А дальше обязательно внедрить хотя бы часть того, что команда предложила. Если сотрудники много раз высказываются, а ничего не меняется, следующий мозговой штурм уже не работает.

На мой взгляд, сильная система мотивации строится на сочетании результата, признания, свободы, материального вознаграждения и реальной возможности сотрудников влиять на то, что происходит в компании.

ЕСЛИ У ВАС ЕСТЬ СВОЙ ОПЫТ – УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ОШИБКА, НЕСТАНДАРТНОЕ РЕШЕНИЕ ИЛИ ПРАКТИКА, КОТОРАЯ ПОМОГЛА ВАШЕМУ БИЗНЕСУ, ПОДЕЛИТЕСЬ, ЧТОБЫ ДРУГИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ МОГЛИ ИЗБЕЖАТЬ ЧУЖИХ ОШИБОК ИЛИ ВЗЯТЬ НА ОРУЖИЕ РАБОТАЮЩИЕ ИДЕИ. ПИШИТЕ И ЗВОНИТЕ: A.A.BELOVA@MAIL.RU, 8-912-360-58-89.

Как попытка быть «одной за всех» тормозила развитие агентства



– Моя главная ошибка – я долго пыталась быть «одной за всех». Нашему агентству уже 7 лет, и первые годы я действительно тащила абсолютно всё на себе: от организации фотосессий и показов до контента, коммуникаций и даже мелких организационных деталей. Думала, что так надёжнее, что если не сделаю сама, будет не так, как я вижу.

Более двух лет назад я осознанно приняла решение: нужно учиться делегировать и не тащить всё на себе. Это было непросто: отпускать контроль оказалось тяжелее, чем просто работать 24/7. Но это решение стало поворотным. И особенно важным оно стало сейчас, когда я стала мамой семимесячного ребёнка: хочется не просто сохранить то, что было создано,

Многие руководители уверены: если хочешь, чтобы всё было сделано хорошо, сделай это сам. Но что если эта стратегия тормозит рост бизнеса? Продолжаем цикл «Ошибки бизнеса» – истории собственников о том, как они исправляли последствия своих управленческих решений. Своим опытом делится директор и основатель кировского модельного агентства Shanty Lady, дизайнер одежды и член Союза женщин России Оксана Иванцова.

а масштабировать и сделать проект ещё круче. А в одиночку это невозможно.

Исправление – это не разовое действие, а процесс, который занял несколько месяцев. Сначала я просто выдохнула и перестала пытаться контролировать каждую мелочь. И, что удивительно, как только я сместила фокус, рядом оказались нужные люди – те, кто действительно готов брать ответственность.

Были и ошибки на этом пути. Например, я давала человеку задачу, он уверенно говорил «да», а потом становилось видно, что ему некомфортно, работа не идёт, человек буксует. Сначала это вызывало раздражение, но потом я изменила подход: вместо того чтобы давить, я честно спрашивала: «А что тебе самому хотелось бы делать?» Услышав человека, мы перераспределяли задачи – и результат сразу становился другим. Оказалось, что когда человек занимается тем, что ему по-настоящему интересно, появляется и вовлечённость, и качество.

Благодаря этому подходу я смогла запустить новый курс по фотопозированию, это как раз пример масштабирования: я

не делаю всё сама, а опираюсь на команду, помогаю ей раскрыться и при этом двигаю новые направления. Сейчас я справляюсь и с материнством, и с творчеством, и с развитием бизнеса не в режиме «выживания», а в режиме роста. Полностью убрать контроль, конечно, не получается, да и, наверное, не нужно. Но я научилась давать команде пространство для опыта и ошибок с моей поддержкой как руководителя.

«Отпускать контроль оказалось тяжелее, чем просто работать 24/7»

Что бы я посоветовала предпринимателю, который только что совершил похожую ошибку? Во-первых, не бойтесь признать, что вы не можете быть «одной за всех»: это не слабость, а трезвый взгляд на вещи. Кто не совершает ошибок, тот не

учится, и моя история тому подтверждение.

Во-вторых, делегируя, слушайте людей. Если человек вроде бы согласился, но в процессе видно, что ему тяжело, не давите, а спросите прямо: «Что тебе интереснее делать? Где ты чувствуешь себя сильнее?» Часто оказывается, что перераспределение задач по интересам даёт гораздо больший эффект, чем просто «раздать поровну».

В-третьих, разрешите команде ошибаться, но не бросайте их один на один с этими ошибками. Будьте рядом, поддерживайте, давайте обратную связь, помогайте делать выводы. Именно так вырастают надёжные люди, на которых можно опереться. А вам это освобождает пространство для главного: для стратегии, творчества и новых проектов вроде запуска курса или расширения сети агентств.

И ещё один момент: масштабирование – это не про «делать больше руками», а про умение выстраивать процессы и доверять людям. Как только я это поняла, всё начало складываться.

ДОБРЫЕ ДЕЛА

«Пусть у них тоже горят глаза»

Президент Вятской торгово-промышленной палаты Андрей Усенко рассказал, почему и зачем учредил именную стипендию памяти своего деда – инженера связи, участника строительства кировской телевышки Анатолия Стародубцева.



«Много лет, с самого детства, у меня была мечта – подняться на кировскую телевышку. Высота всегда влекла меня. В любых городах я стараюсь обязательно забраться куда-нибудь повыше. Моя стихия – воздух, вот меня тянет в небо. Люблю летать на самолётах, служил в ВДВ. Но наша вышка всегда была для меня особенной. Потому что построил её мой дед», – написал он в тг-канале.

Автор поста добавил, что семьдесят лет назад, в 1956-м, дед и ещё несколько

энтузиастов загорелись идеей создания в Кирове телецентра. В стране тогда разрабатывали схему распространения ТВ, но город в неё не попал. Кировчане решили строить любительский телецентр. Об этом узнали в Министерстве связи СССР, вызвали в Москву, рассмотрели проект, увидели горящие глаза – и поверили.

«Так Киров дерзко и инициативно вошёл в программу строительства первых областных телецентров», – отметил Усенко.

В 1956-м заложили фундамент. Почти год шли подготовительные работы, саму вышку смонтировали примерно за месяц уже в 1957-м. «Сто восемьдесят метров в те годы. Какими усилиями это монтировали, мне до сих пор сложно представить», – поделился он.

Лет десять назад мечта Усенко сбылась, он поднялся на вышку. На руках: лифта нет, обычная металлическая лестница, а на последних десятках метров нужно надеть костюм от излучения антенн.

«Поднявшись на самую высокую точку города, я стоял на верхней площадке, смотрел на город, на небо и думал: как же это здорово, когда человек что-то задумал – и воплотил. А потом это десятилетиями служит другим людям», – продолжил он.

Дед Андрея Усенко умер в 1993 году. «Тридцать с лишним лет без него, а вышка служит, сигнал идёт. Тридцать пять лет служила при нём. И ещё почти столько же без него. И продолжит служить людям ещё много-много лет», – написал президент ВТПП.

Он долго думал, как сохранить память о деде. Памятная доска, книга – «память пассивная». А дед любил конкретные настоящие дела. Поэтому в этом году Усенко

«Поднявшись на самую высокую точку города, я стоял на верхней площадке, смотрел на город, на небо и думал: как же это здорово, когда человек что-то задумал – и воплотил. А потом это десятилетиями служит другим людям»

учредил именную стипендию имени Анатолия Лаврентьевича Стародубцева для ребят, которые связывают жизнь с радиоэлектроникой и связью: «Вместе с Вятским электромашиностроительным техникумом, при поддержке правительства области (спасибо Светлане Витальевне Шумайловой) мы такую стипендию сделали».

Первого сентября он вручил стипендию студенту первого курса ВЭМТ Руслану Гумбатову.

«Построит ли он когда-нибудь что-то такое же значимое, как наша телевышка, не знаю. Да и не в этом суть. Я не для того поддерживал парня, чтобы он шёл ровно по пути деда.

Мне хочется, чтобы память о людях, которые многое сделали, жила не только в

памятниках, книгах и у тех, кто их знал лично. Пусть она сохраняется в людях, которые продолжают жить и создавать. Пусть у них тоже горят глаза. Пусть будут такими же дерзкими и инициативными. А что у них в итоге получится – это уже их дело», – завершил пост Андрей Усенко.

Куда ездили кировчане

В 2025 году в Кировской области организацией туров в различные уголки России и мира занимались 175 туристских фирм. Услугами профессионалов в сфере туризма воспользовались 90 тыс. человек, что больше, чем в 2024 году, на 23,7%. Об этом ко Всемирному дню туризма, который отмечается 27 сентября, сообщил Кировстат.

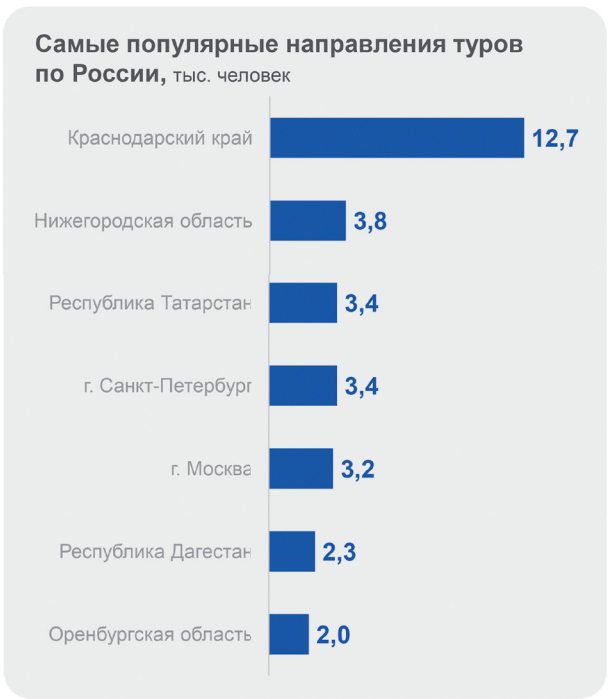
По России кировчане побывали в 48 регионах. Отдых внутри страны выбрали 44,7 тыс. человек. Самым востребованным остаётся Краснодарский край – там отдохнули 28,5% путешественников по России (12 748 человек). В топ-5 также вошли Нижегородская область (3756), Татарстан (3444), Санкт-Петербург (3436) и Москва (3169). «В Вятском крае отдохнуть по путёвкам предпочли 1622 кировчанина (1575 человек в 2024 году). Из других регионов в Кировскую область приехало 4515 человек, что на 20% больше, чем в 2024 году», – прокомментировали в ведомстве.

За рубеж по путёвкам выехали 45,3 тыс. человек, что на 44,3% больше, чем годом ра-

нее. Как и в предыдущие годы, самое популярное направление – Турция: 17 637 человек (38,9% от всех отдохнувших за границей). Далее – Египет (12 046), ОАЭ (4473), Абхазия (3320), Таиланд (2012).

В 2025 году вырос интерес к Вьетнаму – после возобновления прямых авиарейсов туда поехали 1265 человек против 86 годом ранее. Китай также прибавил: 1238 туристов против 529 в 2024-м. Помимо этого, кировчане в истекшем году возобновили поездки в Иорданию, США, Туркменистан и открыли новые направления – Австралия, Гонконг, Самоа и Филиппины.

– Всего в 2025 году кировские туристы посетили 51 страну, – отметили в Кировстате.



* Данные приведены по Кировской области за 2025 год.

Туристические проекты Кировской области покоряют федеральную премию

В год 90-летия региона проекты туристической отрасли региона подтвердили высокий профессиональный уровень.

Сразу 12 инициатив Кировской области получили право представлять Кировскую область на финале отборочного этапа премии Russian Event Awards:

- Празднество «Летнее солнце на Вятке» (номинация «Лучшая идея туристического события»);
- ЭтноДеревня «Никулицкая Слобода» («Лучшая природно-рекреационная зона»);
- Первый на Вятке конный фестиваль («Лучшее pet-friendly событие»);
- Всероссийский туристический конгресс «Ворота Русского Севера» («Лучшее деловое событие»);
- Великорецкий крестный ход («Лучшее духовно-просветительское событие»);
- Серия концертов «МуЗВстреча» («Лучшее молодёжное событие»);
- Фестиваль «Вкусная Вятка» («Лучшее гастрономическое событие»);
- Всероссийский сельский Сабантуй («Лучшее событие в области культуры» и «Лучший проект

по популяризации событийного туризма»);

- Межрегиональный форум «Кладовая ремёсел» («Лучшее событие по популяризации промыслов»);
- Огненная сказка «Пламень жизни» («Лучшее уличное представление»);
- Фестиваль «Зимняя Прогулочная Спасская» («Лучшее этнокультурное событие»);
- Веревоочный парк «Тайпарк Порошино» («Лучший объект спортивной инфраструктуры»).

На финальную стадию конкурса «Маршрут года» прошли следующие ключевые инфраструктурные и экскурсионные проекты:

- Мобильное приложение «Вятка на ладони» (Центр развития туризма Кировской области);
- Региональный маршрут «Ворота Русского Севера» (Центр развития туризма Кировской области);
- Маршрут «Киров — Великорецкое» (Центр развития туризма Кировской области);
- Гастрономическая экскурсия (туроператор «Искра»);



- Детские маршруты «Моя первая экскурсия» (туроператор «Искра») и «От рассвета до заката» (туроператор «Лети-корабль»);
- Тур выходного дня «Рябово. Колыбель Васнецовских сказок»;
- Лагерь для пенсионеров «Серебряный возраст» (комплекс «Ивкино Парк»);
- «Музейный квест» — интерактивная квест-экскурсия по городу Кирову (туроператор «Искра»);
- Приключенческий сплав «Путь ушкуйников» (туроператор «Лети-корабль»).

Хорошие результаты и у кировских производителей сувенирной продукции, которые прошли в финал отборочного этапа конкурса «Туристический сувенир»:

- Огниво, Жуйков Павел Владимирович, Кузнечная мастерская «Ладъ», АНО «Центр сельского ту-

ризма на Вятке», Бисеров Сергей Иванович;

- Три богатыря, Русская тройка, Поклонение волхов, Сизова Аниса Азатовна;
- Шиховская панорама, Субботин Юрий Николаевич;
- Сказочная коллекция магнитов по мотивам творчества В.М. Васнецова, Шитов Константин Юрьевич;
- Украшения «Дары Вятского Леса», Чашникова Елена Николаевна, художественная мастерская «Чаша Леса».

В Центре развития туризма Кировской области отметили системность достигнутых результатов. Ежегодно ведомство самостоятельно подает заявки на соискание профильных наград, не ограничиваясь проектами коммерческих и общественных организаций. Так, например, в феврале 2026 года представители Центра уже успешно защитили три проекта у этого организатора на премии «Туристические города».

Фото: Центр развития туризма Кировской области.