

Бизнес Новости

16
ноября
2025
№ 44 (856)

в Кирове

Бизнес / Политика / Власть / Финансы

www.bnkirov.ru

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

16+

«Частники также обновляют свой парк. Чтобы конкурировать с государственным предприятием по качеству подвижного состава, им тоже нужно находиться в тренде. Например, «Новотранс» приобрел в прошлом году 7 автобусов среднего класса. По программе лизинга ГТЛК в 2024 году в общей сложности приобрели 24 автобуса: «АТП» 15 автобусов большого класса ЛиАЗ, «Камел-авто» 5 автобусов ПАЗ и 4 ПАЗика «Трансавто».

Алексей Петряков,
министр транспорта Кировской области.

6



МАНЁВР ДЛЯ УСН

В Кировской области подготовили законопроект о продлении пониженных ставок для ряда налогоплательщиков на упрощенной системе налогообложения. Их действие предлагается пролонгировать на год, но проект закона принять в первом чтении, чтобы дождаться решений на федеральном уровне.

3

Связь микрорайонов

В Кирове открыли движение по новому участку улицы Анжелика Михеева. Четырёхполосная асфальтовая дорога шириной 15 метров соединила 13-й и 14-й микрорайоны в жилом районе Урванцево.

2

Маркетинг впечатлений

Что пришло на смену устаревшим маркетинговым догмам и как заставить свой бренд сиять ярче конкурентов? Своим видением поделился директор группы STRONG Дмитрий Сендеров, разобрав по косточкам главные мифы, мешающие бизнесу расти.

7

Смотрят на сторону

80% работающих кировчан не исключают уход к конкурентам. Для подавляющего большинства ключевым условием перехода является более высокая зарплата. Второй мотиватор – повышение в должности, третий – удобный график работы.

8



- ✓ ИНДИВИДУАЛЬНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАГОРОДНЫХ ДОМОВ
- ✓ ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ЧЕРЕЗ ЭСКРОУ-СЧЕТА
- ✓ ПОЛНЫЙ ЦИКЛ: ОТ ПРОЕКТА ДО ИНТЕРЬЕРА

Контакты для связи:

+7 (8332) 777-022

house-element.ru



ООО «З,14». Юридический адрес: 610027, Кировская обл., г. Киров, ул. Воровского, д. 43, оф. 623. ОГРН: 1244300004761. *Хаус элемент.

КУЛИНАРНЫЙ КВЕСТ ДЛЯ ДЕТЕЙ В КИРОВЕ

- 2 часа ярких эмоций и впечатлений
- от 6 до 120 участников

ПРИ БРОНИРОВАНИИ ДО КОНЦА НОЯБРЯ:
скидка 3 000 руб. + фотограф в подарок

COOK & RUN

Киров, ул. Орловская, 23
(вывеска Cook&Run)

*Готовьте и управляйте (с англ.)



6+

ИП Вайсберг Александр Феликсович. ИНН 616486533849.

Встреча с прокурором

Губернатор Кировской области Александр Соколов провел рабочую встречу с новым прокурором Кировской области Юрием Рываевым. Его представил заместитель генерального прокурора Российской Федерации Николай Шишкин.

«Уровень взаимодействия правительства региона и прокуратуры конструктивный. Мы решаем важные задачи, в том числе поставленные президентом России Владимиром Путиным. Юрий Владимирович – профессио-



нал с большим практическим стажем. Настроены совместно работать над защитой прав граждан, обеспечением безопасности и законности в Кировской области», – подчеркнул глава региона.

Николай Шишкин отметил, что Юрий Владимирович опытный и требовательный профессионал, в органах прокуратуры служит уже более 20 лет, неоднократно был отмечен наградами прокуратуры Российской Федерации.

ИНФРАСТРУКТУРА

Связь микрорайонов

В среду, 12 ноября, в Кирове открыли движение по новому участку улицы Анжелика Михеева. Четырёхполосная асфальтовая дорога шириной 15 метров построена по федеральному проекту «Жилье» нацпроекта «Инфраструктура для жизни» и соединила 13-й и 14-й микрорайоны в жилом районе Урванцево.



Протяженность нового участка улицы составляет 311 метров. Все работы подрядчик выполнил в рекордные сроки – за 3,5 месяца.

– Очень важно, что в Кировской области ведется не только ремонт, но и строительство дорог. В 2025 году мы открыли новые масштабные объекты в районах Кировской области, а сегодня запускаем движение в развивающемся микрорайоне Кирова. Урванцево активно застраивается, это не только новое жилье – в текущем году открыта новая школа, в ближайшие годы будет построен детский сад, появляются новые дороги. По поручению губернатора Александра Соколова ведется комплексное развитие микрорайона, в том числе и с привлечением федерального финансирования по нацпроекту «Инфраструктура

для жизни», – отметил первый заместитель председателя правительства Кировской области Алексей Жердев.

На новом участке улицы обустроены тротуары и современные велосипедные дорожки, установлены остановки общественного транспорта, а на пересечении улиц Анжелика Михеева и Капитана Плетнева установлен светофор.

Ввод улицы в эксплуатацию повысит транспортную доступность новых районов города Кирова и сделает жизнь жителей микрорайона Урванцево ещё удобнее.

Следует отметить, что создание нового участка улицы Анжелика Михеева – один из этапов создания новой дорожной сети в микрорайоне Урванцево, в перспективе улица будет продолжена и соединена с дорожной сетью города.

Назначение в АИР

Агентство инвестиционного развития Кировской области возглавил Станислав Кашин. Он окончил «Волго-Вятскую академию государственной службы», профессиональные знания повышал в Школе управления «Сколково». Трудовую деятельность начал в 2010 году в администрации Белохолуницкого городского поселения, где прошел путь от специалиста до главы города. Также работал первым заместителем генерального директора АО «КПАТ».



Среди задач, поставленных перед агентством, – привлечение в регион инвестиций, сопровождение инвестиционных проектов и их поддержка на всех этапах реализации, в том числе привлечение в регион иностранных партнеров.

Новый глава АИР сообщил, что понимает важность задач, стоящих перед АИР, и уже провел первые встречи с представителями бизнес-сообщества Кировской области.

ТЕХНОЛОГИИ

Инвестиции в телеком

В Москве на площадке Национального центра «Россия» прошел ИТ-форум «Цифровые решения». От Кировской области в нем приняли участие первый заместитель председателя правительства региона Дмитрий Курдюмов и министр информационных технологий и связи Алексей Сухих.



В ходе пленарной сессии председатель правительства РФ Михаил Мишустин обозначил ключевые направления государственной политики в сфере ИТ и реализации нацпроекта «Экономика данных»: развитие отечественного программного обеспечения, платформенной экономики, радиоэлектроники и искусственного интеллекта, а также поддержка кадрового потенциала отрасли.

Особое внимание уделялось вопросам развития телекоммуникационной инфраструктуры. Генеральный директор ПАО «МТС» Инесса Галактионова отметила эффективность применения инвестиционного налогового вычета для операторов связи при строительстве базовых станций в регионах.

Кировская область была названа в качестве региона, где успешно внедрена эта мера поддержки: установлен вычет по налогу на прибыль (до 90% первоначальной стоимости созданного объекта) для орга-

низаций, которые занимаются развитием сотовой связи.

Регион уже заключил два соглашения – с ПАО «МТС» с заявкой на подключение 16 населённых пунктов и с ПАО «МегаФон» – на 4 населённых пункта. В ближайшее время связь появится в ряде удалённых территорий, включая д. Мосуны Арбажского района, с. Молотниково Котельничского района, с. Аджим Малмыжского района, с. Обухово Пижанского района, с. Совье Слободского района, п. Чус Верхнекамского района, д. Краснополье Сунского района, д. Пиштань и с. Никола Яранского района, п. Каракульская пристань Вятскополянского района.

– Применение инвестиционного налогового вычета позволяет ускорить строительство базовых станций и повысить доступность связи для жителей, – подчеркнул Дмитрий Курдюмов.

D&F

Dubravina&Flowers

ЧЁРНАЯ ПЯТНИЦА

В ЦВЕТАХ

ГАРАНТИЯ НИЗКИХ ЦЕН:

найдете дешевле, снизим стоимость от цены конкурента!

г. Киров, ул. ВОРОВСКОГО, 80

Режим работы КРУГЛОСУТОЧНО

8-999-22-55-000

ЦВЕТЫ | ШАРЫ

РОЗЫ КЕНИЯ

от 29,99 руб.

РОЗЫ ЭКВАДОР

от 65 руб.

НОВОГОДНИЙ НОБИЛИС

от 1,990 руб.

ХРИЗАНТЕМЫ КУСТОВЫЕ

от 90 руб.

16+

ИП Котина Кристина Олеговна ОГРНИП: 324430000016831 *Дубравин. Флауверс

Регион подключился к ПОС Бизнес

В Кировской области начала работу платформа обратной связи для бизнеса (ПОС Бизнес⁶⁺) – централизованная цифровая система для взаимодействия предпринимателей и инвесторов с органами государственной власти. Это «единое окно» для решения бизнес-вопросов. Через платформу предприниматели могут сообщать о проблемах при ведении деятельности или реализации инвестиционных проектов; получать консультационную поддержку; оперативно обращаться в профильные ведомства. Единым центром обработки обращений от бизнеса в Кировской области выступает региональное Агентство инвестиционного развития.

ЭКОНОМИКА

Манёвр для УСН

В Кировской области подготовили законопроект о продлении пониженных ставок для ряда налогоплательщиков на упрощенной системе налогообложения. Их действие предлагается пролонгировать на год, но принять проект закона в первом чтении, чтобы дожидаться решений на федеральном уровне.

Речь о внесении изменений в Закон Кировской области «Об установлении на территории Кировской области на налоговые периоды 2023 – 2025 годов налоговых ставок для отдельных категорий налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения» (№ 123-ЗО). Документ депутаты Законодательного собрания региона рассмотрят в рамках ноябрьской сессии на текущей неделе. Напомним, в действующем законе на три года для отдельных категорий налогоплательщиков на УСН установлены налоговые ставки в размере 1 (3) процента в случае, если объектом налогообложения являются доходы, и в размере 5 (7,5) процентов в случае, если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов.

НОВОСТИ КОМПАНИИ

Студенты знакомятся с производством филиала «КЧХК»

В Вятском автомобильно-промышленном колледже (ВАПК) города Кирово-Чепецка продолжается реализация федерального проекта «Профессионалитет», партнером которого выступает филиал «КЧХК» АО «ОХК «Уралхим».

Студенты четырех групп, обучающиеся по образовательным программам среднего профессионального образования: «электромонтер по РиОЭ», «слесарь-наладчик КИПиА», «сварщик», а также «химическая технология производства химических соединений», уже прошли на предприятии тренинг «Добро пожаловать в «Уралхим» и приняли участие в обзорных экскурсиях по заводу.



Сейчас первокурсники приступили к изучению дисциплины «Введение в специальность». В ноябре у студентов пройдет серия встреч с профильными специалистами филиала «КЧХК» по четырем направлениям. Ребята побывают в цехах, где они будут

проходить учебную практику и работать после завершения обучения в колледже. Параллельно в октябре девять сотрудников предприятия прошли обучение по программе «Педагогика и методика преподавания» и завершили

педагогическую практику в ВАПК. В этом году «Уралхим» направил 10 млн рублей на поддержку проекта «Профессионалитет». На такую же сумму в колледж будет передано оборудование для проведения практических занятий.

Звание для промышленников

В регионе появятся «Заслуженные работники промышленности Кировской области». Такое почетное звание впервые утвердили постановлением регионального правительства. Оно будет присваиваться работникам машиностроения, легкой, лесной, целлюлозно-бумажной, деревообрабатывающей и других отраслей промышленности за личные заслуги. Ходатайства о присвоении звания могут выдвигать трудовые коллективы, де-

путаты ОЗС, руководители исполнительных органов власти, общественных организаций, органов местного самоуправления. Все ходатайства рассматривает специальная комиссия, в состав которой вошли председатель правительства Михаил Сандалов, региональные министры и руководители общественных организаций. Окончательный список награждаемых будет утверждать губернатор.



Елена Перминова, заместитель директора филиала «КЧХК» АО «ОХК «Уралхим» по персоналу и социальной политике, депутат Законодательного Собрания Кировской области: – Филиал «КЧХК» и ВАПК сотрудничают на протяжении многих лет в сфере подготовки кадров. Проект «Профессионалитет» позволяет вывести образование на новый уровень. Это уникальная возможность для студентов уже с первого курса погрузиться с выбранную профессию, познакомиться с опытными работниками, наставниками, социальной политикой «Уралхима» и предприятием в целом.

В топе санаториев России

По итогам девяти месяцев 2025 года санатории Кировской области вошли в общероссийский топ-25 по количеству отдыхающих. Такие данные привел портал **санатории-россии.рф**

За этот период здравницы региона приняли 54,7 тысячи человек, что на 0,9% больше, чем за аналогичный период прошлого года. В рейтинге Приволжского федерального округа Кировская область занимает 8 место, а санатории всего ПФО в целом уступают только здравницам Южного федерального округа.

«Наши здравницы сочетают природный потенциал и высокий уровень сервиса, обоснованно получают признание среди отдыхающих. Подтверждение – не только официальная статистика, но также и большое количество положительных отзывов гостей стендов Кировской области на международных туристических выставках, где мы всегда выделяем в отдельный блок представлению медицинского и оздоровительного отдыха в регионе», – прокомментировал директор Центра развития туризма Кировской области Алексей Чепцов.

ЖКХ

Корректировка капремонта

В Кировской области скорректируют программу капитального ремонта домов. Об этом сообщили на координационном совещании, которое провел главный федеральный инспектор по Кировской области Григорий Житенев. Обсуждали ключевые направления работы Фонда капитального ремонта.

– В текущем году отмечается динамика сокращения количества отремонтированных домов, в сравнении с прошлым годом. Как Фондом, так и региональным правительством предпринимаются меры по исправлению ситуации. Однако, принимая во внимание, что вопрос капитального ремонта является социально важным и влияющим на настроения граждан, начать их реализовывать необходимо в ближайшее время, – отметил Григорий Житенев.

Как сообщил руководитель Фонда, с учетом частично выполненных работ за 10 месяцев 2025 года отремонтировано 157 домов. В сравнении с прошлым годом это меньше. Работы продолжают, в том числе и по планам прошлых лет.

Для финансового оздоровления регионального оператора в сентябре 2025 года привлечены дополнительные средства в объеме 1 млрд рублей, что способствует



оперативному погашению задолженности перед подрядчиками за выполненные работы. Уже перечислено порядка 500 млн рублей. Положительным отмечено, что строительные организации, с которыми Фонд рассчитался, заявляют на вновь объявляемые аукционы.

Кроме того, в ближайшее время начнется работа по техническому обследованию домов, результатом которой станет корректировка областной программы. Такое обследование планируется провести в отношении 1800 МКД. По итогам этой работы те дома, которые в первоочередном порядке нуждаются в ремонте, будут перенесены на более ранний срок. Денежные средства на техобследование в областном бюджете предусмотрены.

ККТ и товарный знак

На Госуслугах запустили сервис^{16*} для регистрации в режиме онлайн контрольно-кассовой техники и оформление права на свой товарный знак. «Чтобы получить услугу, нужно выбрать жизненную ситуацию «Начните бизнес онлайн». Услуги предназначены для индивидуальных предпринимателей, юридических лиц и самозанятых. Все этапы проходят без визитов в налоговую или Роспатент. Для работы с сервисом потребуется усиленная квалифицированная электронная подпись (УКЭП), кото-

рую можно оформить онлайн через приложение «Госключ», – прокомментировали в кировском центре «Мой бизнес».

При этом добавили, что на этапе подготовки к регистрации необходимо проверить уникальность обозначения. Пропустив этот шаг, есть вероятность потерять средства, потраченные на пошлины (Роспатент не возвращает уплаченную пошлину в случае отказа в регистрации).

ЖКХ

Высокая готовность

Заместитель директора департамента развития электроэнергетики Минэнерго России Георгий Попов в разговоре с председателем правительства региона положительно оценил работу Кировской области. Он отметил, что Киров входит в число лучших городов по устранению аварий на сетях теплоснабжения.

– Как отметил заместитель директора департамента развития электроэнергетики Минэнерго России Георгий Попов во время нашего разговора, в Кирове и Кировской области проведена большая работа по увеличению надежности коммунальной сферы. Количество инцидентов сократилось на 20%, среднее время устранения аварии – с 8 до 6 часов 41 минуты (на 17%). По этому показателю Киров стал одним из лучших муниципалитетов России, – сообщил председатель правительства Кировской области Михаил Сандалов.

Отметим, что в этом году город Киров получил паспорт готовности к зиме к 1 ноября (срок, установленный нормативными документами для получения паспортов, – до 15 ноября). Паспорт готовности свидетельствует о том, что и потребители, и поставщики тепловой энергии готовы к работе в холодный период года. Предусмотрены



силы и средства для реагирования на нештатные ситуации. По уровню готовности к прохождению отопительного сезона Киров вошел в число городов-лидеров страны.

На сегодня все жилые дома, социальные и производственные объекты в областном центре обеспечены отоплением.

– Для оперативного выявления проблем по прохождению отопительного сезона в Госжилинспекции открыта «горячая линия» – (8332) 27-27-44, вн. 4445. По каждому обращению оперативно проводится работа с управляющими и ресурсоснабжающими организациями. 100% поступивших вопросов рассматриваются и решаются в течение суток, – сообщили в ГЖИ.

Старт отопительного сезона в столице региона проходит в штатном режиме.

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

Психологическая помощь по ОМС

Открытие кабинетов медико-психологического консультирования значительно расширило возможности жителей региона в получении психотерапевтической помощи. Сегодня в Кирове и районах работают уже 38 таких кабинетов.

Они расположены на базе поликлиник Центра психиатрии и психического здоровья, Кировского клинико-диагностического центра, Детского диагностического центра, больниц №2, №5, №7 и №9, а также поликлиник в Верхнекамском, Вятскополянском, Кирово-Чепецком, Котельничском, Оричевском, Омутнинском, Слободском, Советском, Малмыжском и Уржумском районах.

Как сообщила главный психиатр региона Галина Мартовецкая, за время работы в кабинетах медико-психологического



консультирования психологическую помощь и поддержку получили более 13 470 граждан, в том числе более 3 300 несовершеннолетних. Особое внимание уделяется женщинам в трудной жизненной ситуации, участникам СВО и членам их семей, а также пациентам, состоящим на диспансерном учете с хроническими заболеваниями. Такие патологии

влияют не только на физическое состояние, но эмоциональное и психологическое благополучие пациентов. В этом контексте психология играет важную роль в поддержке и улучшении качества жизни пациентов с хроническими заболеваниями.

Специалисты кабинетов медико-психологической помощи помогают при проблемах в

общении с людьми. Например, при неуверенности в себе, трудностях в знакомстве, неумении завязывать отношения, страхе выступлений и конфликтах. С такими ситуациями нередко встречаются дети. Галина Мартовецкая привела один показательный пример из практики.

– На прием к психологу с родителями обратился 13-летний подросток с жалобами на низкий вес, перепады настроения, нарушение сна, низкий аппетит. В беседах выяснилось: снижение веса началось после критики со стороны одноклассников несколько месяцев назад. Друзей узкий круг. Коммуникация с окружением минимальная. Интересов, кроме учебы нет. У школьника всегда присутствует желание сделать всё идеально, – рассказала Галина Мартовецкая.

В ходе работы были выбраны методы клиент-центрированной и когнитивно-поведенческой те-

рапии и психообразование. Введен план и дневник питания, мониторинг веса. Специалист помог подростку в переоценке представлений о красоте и привлекательности тела, а главное, в принятии собственной внешности. Также была проведена коррективная межличностных отношений в семье, в классе.

– После выхода из данного состояния у школьника нормализовался вес. Он смог расширить круг общения. У него появились интересы и увлечения, – резюмировала итоги совместной работы семьи подростка со специалистом кабинета медико-психологического консультирования главный психиатр региона.

Отметим, что прием в кабинетах медико-психологической помощи проводится по полису ОМС, на консультацию может направить врач любой специальности, в том числе участковый терапевт.



БИЗНЕСУ

Больничные для ИП

С начала 2025 года выплаты по больничным листам и в связи с материнством получили 415 индивидуальных предпринимателей Кировской области. Отделение Социального фонда России по Кировской области направило на эти цели свыше 31 млн рублей.

– Индивидуальные предприниматели имеют право получать выплаты по нетрудоспособности и в связи с материнством, однако для этого необходимо заранее позаботиться о вступлении в добровольные правоотношения с СФР и своевременной уплате страховых взносов, – прокомменти-

ровал управляющий Отделением Николай Пасынков.

В отделении Соцфонда напомнили, что добровольно вступить в правоотношения по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством вправе не только индивидуальные предприниматели, но и члены фермерских хозяйств, адвокаты, а также физические лица, не признаваемые ИП (нотариусы, занимающиеся частной практикой, и т.д.).

Для получения пособий в 2026 году необходимо до 31 декабря 2025 года уплатить страховой взнос в размере 7809,12 руб. (с учетом районного коэффициента –

8980,49 руб.). Вступить в программу можно лично, через портал Госуслуг, почтой или через МФЦ.

Уплатившие взносы предприниматели имеют право на несколько видов выплат. Это пособие по временной нетрудоспособности, которое рассчитывается исходя из МРОТ; пособие по беременности и родам (за 140 дней в среднем составляет 102 тыс. руб., а с районным коэффициентом – 120 тыс. руб.); единовременное пособие при рождении ребенка в размере 26 941,71 руб. (30 982,97 руб. с коэффициентом); а также ежемесячное пособие по уходу за ребенком до 1,5 лет – 10 103,83 руб. (11 619,40 руб. с коэффициентом).

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Бизнесу предложили новые проекты

Власти Кировской области обозначили промышленникам новые векторы для инвестиций. На общем собрании Кировского союза промышленников и предпринимателей (Регионального объединения работодателей) первый зампред правительства Алексей Жердев рассказал о масштабных инфраструктурных и логистических проектах, открывающих бизнесу новые возможности.

Одной из ключевых тем встречи стала транспортная инфраструктура. Жердев сообщил о ежегодном плановом ремонте дорог и реализации знаковых проектов.

– Ежегодно мы ремонтируем порядка 400 км дорог, удается строить и новые. В этом году полностью переложили участок дороги в Немском районе, которая связывает Кировскую область и Республику Удмуртия. Впервые довели асфальтовую дорогу до Опарино. Это было поручение губернатора Александра Соколова – связать Киров с Подосиновцем и Лузой и создать проезд до Архан-

гельской области. Начали крупнейший проект – создание тоннеля под Транссибом в Нововятском районе Кирова. Уже сделан прокол под путями и идет формирование «тела» тоннеля, – отметил первый зампред.

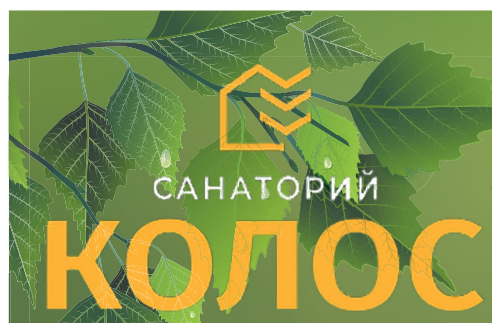
Параллельно регион создает условия для привлечения частных капиталовложений. Алексей Жердев призвал предпринимателей участвовать в создании современных логистических центров, которые позволят обеспечивать регион необходимой продукцией. Так, по итогам визита в Кировскую область делегации Республики Беларусь будет прорабатываться возможность создания в нашем регионе мультибрендового логистического центра с товарами союзного государства. Компании Кировской области могут принять участие в реализации этого проекта.

Активно развивается и строительная отрасль. Месяц назад в Кирове началось строительство крупнейшего микрорайона в южной части города, который станет одним из крупнейших в стране

проектов комплексного развития территорий (КРТ). При этом, несмотря на общероссийские сложности, регион не сократил объемы ввода жилья. В области решен вопрос дольщиков и завершена программа расселения аварийного жилья, признанного аварийным до 2017 года, а по новой программе уже заключены контракты на первые 134 квартиры.

Дополнительным стимулом для развития становится газификация. Регион входит в число лучших в стране по темпам догазификации, а на основе договоренностей с «Газпромом» газифицированы все поселки в черте Кирова. Сейчас акцент смещен на юго-западные районы области.

Для координации усилий власти и бизнеса в регионе созданы новые институты. Экономика области, по словам Жердева, сбалансирована, а для ее дальнейшего роста утвержден список опорных населенных пунктов, принят областной инвестиционный стандарт и открыто Агентство инвестиционного развития, работающее по принципу «одного окна».



**ЗДОРОВЬЕ
НАЛИВАЕТСЯ
СИЛОЙ**



ЗДЕСЬ ЗДОРОВЬЕ ДЫШИТ ПОЛНОЙ ГРУДЬЮ!

Целебное спокойствие соснового бора на берегу реки Ивкинки всего в 40 км от г. Кирова. Здесь сама природа создала благоприятные условия для оздоровления: живительный воздух, драгоценные минеральные воды, лечебные грязи.

Комплексный подход к восстановлению здоровья и полноценный отдых для взрослых и детей.

Современная медицина
в гармонии с природной силой.

8-800-550-85-67 (бесплатно по РФ)
Нижне-Ивкинская курортная зона



Реклама. ГАУ РК «Санаторий «Серёгово». Адрес: 169210, Республика Коми, Княжпогостский район, с. Серёгово, ул. Советская, д. 4. ОГРН: 1021101068460. ИНН: 1117001128.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ - НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

«ТРОЛЛЕЙБУСЫ ОСТАНУТСЯ»

Обновление автобусного парка

«К 2030 году мы должны достичь показателя в 85% подвижного состава в Кировской области, соответствующего установленным требованиям, то есть автобус должен быть не старше 10 лет. Это целевой показатель, установленный национальным проектом «Инфраструктура для жизни». В его рамках и идет обновление автобусного парка. Вы уже в курсе, что ранее по программе лизинга ГТЛК (Государственная транспортная лизинговая компания, – ред.) в Киров поставлены 50 автобусов большого класса производства НЕФАЗ, и они уже все вышли на маршруты. Кроме того, мы передали городу еще 29 автобусов 2022 года, которые ранее эксплуатировались, но находились в собственности области. Теперь они являются собственностью Кирова.

Все новые автобусы, так скажем, соответствуют пisku моды: в них установлены камеры, видеонаблюдение, валидаторы, счетчики, QR-коды. Также внутри есть телевизоры, где можно посмотреть ролики или послушать музыку. Автобусы видно издавала благодаря современной светотехнике».

Безопасность и дисциплина

«Когда мы ввели систему «антисон», на камерах стало видно, что происходит: водители отвлекались, использовали телефон, курили в салонах, что запрещено. Сейчас ведется жесткий контроль и есть дисциплинарная ответственность. Разборы полетов проходят еженедельно, и дисциплина водителей и кондукторов существенно улучшилась».

Частные перевозчики

«Город Киров заключил трехгодичные контракты. Для частного перевозчика это гарантия, что он может спрогнозировать свою работу, заработок и планировать приобретения. Частники также обновляют свой парк. Чтобы конкурировать с государственным предприятием по качеству подвижного состава, им тоже нужно находиться в тренде. Например, «Новотранс» приобрел в прошлом году 7 автобусов среднего класса. По программе лизинга ГТЛК в 2024 году приобрели 24 автобуса: «АТП» 15 автобусов большого класса ЛиАЗ, «Камел-авто» 5 автобусов ПА3 и 4 ПАЗика «Трансавто». Таким образом, свой автопарк обновляют не только государственные предприятия, но и частные».

Господдержка для бизнеса

«Безусловно, частник может рассчитывать на государственные программы. Частные перевозчики могут заявиться по программе лизинга ГТЛК. В этом году мы покупаем 70 автобусов по программе казначейского инфраструктурного кредита для кировской агломерации. Мы провели открытые отборы, в которых могли участвовать все перевозчики без ограничений. По результатам определились два претендента – городское АТП и областное КПАТ. Сейчас у них проходят процедуры закупки, торги уже объявлены».

Сотрудничество с Беларусью

«Во время визита белорусской делегации в Киров (11 ноября, – ред.) мы сразу на первом мероприятии обсудили сотрудничество в сфере пассажирского транспорта и дорожных машин. В регионе много техники, произведенной в Республике Беларусь. Например, у частного перевозчика «Азимут» более 50



Рынок пассажирских перевозок Кировской области становится все более конкурентным. Государственные предприятия и частные перевозчики обновляют автобусный парк, а на поле выходят новые игроки, в том числе белорусские. О том, как выстроить честную конкуренцию, почему частникам доступны те же инструменты господдержки и какое будущее ждет троллейбусы, в эфире радио «Киров Град» рассказал министр транспорта региона Алексей Петряков. Некоторые моменты – в материале «Бизнес новостей».

автобусов МАЗ, произведенных на Минском автомобильном заводе. «Вятавтодор» в этом и в прошлом году закупил комплексные дорожные машины производства МАЗ, которые показали себя уверенно на наших дорогах и в нашей климатической зоне. Проблем с этой техникой нет. Эту технику закупают и другие дорожные предприятия, муниципальные образования. Тот же трактор МТЗ, на котором, как говорится, всё строится: и дороги зимой убирают, и летом используют для территории.

На встрече я рассказал о дорожно-транспортной инфраструктуре региона, а белорусские коллеги представили свои предприятия. С их стороны был приглашен представитель банка, который проинформировал о возможных механизмах кредитования и лизинга. Руководители предприятий обменялись контактами для дальнейшего взаимодействия не только по транспорту, но и по поставкам запасных частей».

«Когда один маршрут идет за другим, автобус за троллейбусом, в этом нет смысла. Мы с этим сейчас плотно работаем с городом, чтобы таких моментов не было».

О конкуренции производителей

«Рынок состоит из покупателей и продавцов. Для обеспечения честной конкуренции

необходимы открытые конкурсы и свободное участие всех производителей. Мы видим, что российский автопром представлен такими производителями, как НЕФАЗ (группа КА-МАЗ), ЛиАЗ, Волгабас и другими. Белорусские МАЗы ничем не уступают по качеству, но сегодня они немного дороже российских аналогов. Чтобы успешно конкурировать с российскими поставщиками, производителю необходимо скорректировать уровень стоимости. Рынок сам диктует необходимость идти в ногу со временем и быть конкурентоспособным».

Перспективы троллейбусного движения

«Планов по ликвидации троллейбусов на сегодняшний день нет и не предусматривается. Наоборот, мы хотим улучшить инфраструктуру сети и проработать варианты с Министерством транспорта РФ, с Минпромторгом РФ о включении в программу, помимо обновления автобусного парка, обновление электрического транспорта. Из общения с ними знаю, что они тоже занимаются этим вопросом, потому что много регионов с этой темой обращаются. Около полутора месяцев назад к нам приезжали представители АНО «Общественный транспорт», которые поехали, посмотрели, оценили ситуацию в целом. И сказали, что троллейбусы убирать не нужно.

Электрический транспорт выгоден по эксплуатационной стоимости. Да, модернизация инфраструктуры требует значительных вложений – сети 60-х годов полностью амортизированы. Но вложения необходимы в любую инфраструктуру. Это как с покупкой квартиры:

вы же делаете ремонт, вкладываетесь и стоимость растет. Потом это отрабатывает. Так и здесь. Я думаю, что в госпрограмму будет включено и обновление подвижного состава, и обновление инфраструктуры».

Модернизация троллейбусной инфраструктуры

«Мы прорабатываем с АНО «Общественный транспорт» варианты, которые позволят минимизировать затраты именно на модернизацию троллейбусной инфраструктуры. Повторюсь, стоимость модернизации и закупки новых троллейбусов на сегодняшний день сумасшедшая. Губернатор поставил задачу подходить ко всему взвешенно, вникать во все моменты для экономии бюджетных средств. Именно так мы и намерены действовать.

Модернизация будет осуществляться в рамках действующей сети. Естественно, будем анализировать маршруты, чтобы не было дублирования движения транспортных средств. Когда один маршрут идет за другим, автобус за троллейбусом, в этом нет смысла. Мы с этим сейчас плотно работаем с городом, чтобы таких моментов не было».

Автономный ход троллейбусов

«Автономный ход рассчитан примерно на 50 километров. Для города это один из вариантов снижения стоимости модернизации сети тяговых подстанций, контактной сети. Поэтому мы рассматриваем возможность на некоторых участках убрать провода и использовать автономный ход. Но это не означает, что будет убрана вся троллейбусная сеть. Речь идет об оптимизации, которую мы сейчас прорабатываем».

Развитие инфраструктуры в районах

«Отремонтировали автостанции в Белой Холунице, в Яранске. По муниципальным образованиям есть планы по объектам на следующий год, будем оказывать им помощь в обновлении. Содержать автостанцию в каждом районном центре можно, но не всегда рентабельно. Поэтому организуются киоски по продаже билетов в предоставленных администрациями помещениях, где находятся диспетчеры. И сегодня все пользуются интернетом, есть возможность купить билеты онлайн.

На сегодня связь есть со всеми райцентрами. На всей территории области организовано 490 маршрутов регулярных перевозок: 86 – межмуниципальные, и 404 – внутри не только Кирова, но и других городов».

Экономика новых маршрутов

«При появлении заявок на новые маршруты с райцентрами мы всегда считаем экономическую составляющую. Сколько это будет стоить? Возьмем для примера Опаринский район. С главой Опаринского округа этот вопрос обсудили, посчитали экономику. На автобусе ехать со всеми остановками 4-5 часов, на электричке – три часа. Стоимость проезда на автобусе примерно в полтора раза выше. Поэтому выбор был сделан в пользу электрички, которая там ходит. Транспортная связь обеспечена. Если будет потребность, мы запустим автобус, но мы же понимаем, что стоимость проезда возрастет».

Фото: Яна Лопатина.

Маркетинг впечатлений

Что изменилось в маркетинге?

В первую очередь, Сендеров отметил, что современный человек буквально тонет в информационном потоке. Ежедневно на него обрушивается более 2,9 тыс. рекламных сообщений. Этот бесконечный шум научил аудиторию жестко фильтровать контент. В результате маркетологам приходится создавать стратегии, способные прорваться сквозь это информационное поле и удержать внимание клиента, который стал гораздо разборчивее и требовательнее.

— Люди изменились, клиенты изменились, и мы тоже очень сильно меняемся. Почему? Потому что конкурентная борьба обостряется. Стоит вам реализовать интересную идею, как с вероятностью 100% появится конкурент, который будет ее копировать. У этого конкурента может быть больше ресурсов: денег, сил, энергии, экспертизы в маркетинге. Поэтому наша задача — сделать генерацию и реализацию новых идей неотъемлемой частью бизнес-процессов, — рассказал спикер.

Гигантские объемы поточного производства привели к перенасыщению рынка, и бизнес ведет постоянную борьбу за внимание потребителя. Главная задача маркетинга — сделать так, чтобы клиент выбрал именно ваш продукт.

Заблуждения, мешающие бизнесу

По словам Сендерова, предприниматели часто ищут «волшебную формулу», которая точно объяснит поведение клиента. Но такие попытки бесполезны. «Современный маркетинг исходит из того, что клиент ленив, занят и непредсказуем», — заявил эксперт.

Ещё одно распространенное заблуждение — слепая вера в маркетинговые исследования. Многие полагают, что они могут дать ответы на все вопросы. Однако, как отметил выступающий, респонденты не всегда бывают честны в опросах. Кроме того, на смену традиционным исследованиям пришел нейромаркетинг. «Исследования сменил нейромаркетинг, потому что люди в опросах часто

«СОВРЕМЕННЫЙ
МАРКЕТИНГ ИСХОДИТ
ИЗ ТОГО, ЧТО КЛИЕНТ
ЛЕНИВ, ЗАНЯТ И
НЕПРЕДСКАЗУЕМ»

врут: хотят казаться успешнее или правильнее, чем есть. Нейромаркетинг же с помощью современного оборудования позволяет заглянуть в мозг и увидеть реальную реакцию человека на рекламную концепцию или дизайн», — отметил выступающий.

Следующее заблуждение — стремление создать максимально ши-



В условиях перенасыщенного рынка и бесконечного потока рекламы привлечь внимание клиента стало сложнее, чем когда-либо. Что пришло на смену устаревшим маркетинговым догмам и как заставить свой бренд сиять ярче конкурентов? Своим видением на Альфа-Конфе в Кирове поделился директор группы STRONG Дмитрий Сендеров, разобрав по косточкам главные мифы, мешающие бизнесу расти.

рокий ассортимент. Это может мешать продажам, потому что покупатель в таком случае часто теряется. В маркетинге для этого явления есть термин — «парадокс выбора». Когда клиенту предлагают множества, он может впасть в панику, опасаясь принять неверное решение. «На смену огромному выбору должен прийти понятный выбор. Мы должны помочь клиенту сориентироваться и научиться управлять его выбором», — посоветовал выступающий.

Также Сендеров считает ошибкой работу по классической модели B2B (Business-to-Business). Спикер уверен, что она уступает место модели H2H (human-to-human). «Мы продаем не компаниям, а людям, которые в них работают. И когда, используя маркетинговые инструменты, мы перестраиваем подход под людей, результат становится принципиально иным. В конечном счете, любой бизнес продает людям», — добавил эксперт.

Особое внимание спикер уделил работе с клиентским опытом, отметив растущую важность менеджеров по работе с клиентами и их отзывами. По его словам, сегодня в крупнейших компаниях на первое место выходит клиентское счастье. «Конкуренция достигла такого уровня, что именно удовлетворенность клиента становится ключевым фактором привлечения. Задача предпринимателя — ежедневно создавать атмосферу счастья. Именно тогда клиент будет готов платить дороже. На смену маркетингу товаров и услуг пришел маркетинг впечатлений», — добавил Сендеров.

Он подчеркнул, что многие товары стали идентичны, поэтому

компаниям нужно делать упор на впечатлениях: «Создать нечто принципиально новое крайне сложно. Побеждает не тот бренд, который чем-то отличается (это легко повторить), а тот, который создает более сильные и яркие эмоции».

Маркетинговые формулы

Спикер также представил формулу ценности продукта для клиента: Ценность = Удовольствие — Страдания. «Когда уровень удовольствия клиента превышает уровень его «страданий», наш продукт, услуга или бренд представляют для него ценность», — пояснил Сендеров.

Под «страданием» он подразумевает болезненность расставания с деньгами.

«Расставаться с деньгами больно. Задача бизнеса — постоянно думать о том, как увеличить удовольствие клиента и уменьшить его страдания».

В качестве примера увеличения ценности спикер привел бутерброд с лососем и авокадо. Этот продукт имеет определенную стоимость. Но если назвать его брускеттой, можно смело повысить цену в несколько раз.

— Что вы поменяли? Не ингредиенты, а подход. Вы включили креативность и создали дополнительную ценность, и люди понимают, за что платят. Когда «курицу с рисом» вы называете «фермерский цыпленок на дровяном гриле с хрустящей корочкой и рисом басмати», его цена может вырасти в 3–5 раз. Вот как работает маркетинг. А мы часто продаем простые продукты, не включая голову и не создавая ценности, за которую клиент готов платить больше, — подчеркнул спикер.

Также Сендеров упомянул устаревшую, по его мнению, маркетинговую формулу 4P: Product, Price, Place, Promotion (продукт, цена, место и продвижение). В современных реалиях, считает эксперт, она не работает, уступив место формуле, ставящей во главу угла потребительский выбор, стоимость для покупателя, удобство и коммуникацию.

— Именно эта формула становится основой для принятия решений, потому что позволяет взглянуть на

«КОГДА «КУРИЦУ С РИСОМ» ВЫ НАЗЫВАЕТЕ
«ФЕРМЕРСКИЙ ЦЫПЛЕНОК НА ДРОВАНОМ ГРИЛЕ
С ХРУСТЯЩЕЙ КОРОЧКОЙ И РИСОМ БАСМАТИ», ЕГО
ЦЕНА МОЖЕТ ВЫРАСТИ В 3–5 РАЗ».

бизнес глазами самого главного человека — клиента. Поэтому всегда держите в голове его интересы, думайте и живите, как ваш клиент. Только так вы сможете создавать по-настоящему уникальные продукты, — отметил Дмитрий Сендеров.

Главные принципы успеха

В завершение выступления Дмитрий Сендеров сформулировал ключевые принципы эффективных рекламных и маркетинговых стратегий:

1. Будьте проще и завоевывайте доверие. Клиенты готовы платить больше тем брендам, которым они верят».
2. Фокус на клиенте, а не на конкуренте. Зачастую мы знаем

КОРОТКО

Цена против ценности

«Наша задача — делать всё, чтобы продавать без скидок. Если ваше главное преимущество — низкая цена, значит, вам не нужен маркетинг. Он необходим тем, кто хочет продавать больше и дороже. Выстраивая бизнес-модель на одних лишь скидках, будьте готовы к тому, что с вероятностью 100 процентов найдется конкурент, который завтра предложит цену еще ниже. И ваши покупатели уйдут к нему, потому что у них нет лояльности, вовлеченности, нет того кайфа от вашего бренда, который мы обязаны создавать сегодня».

Две секунды на результат

«Есть отличная классическая формула рекламы AIDA (Attention, Interest, Desire, Action — внимание, интерес, желание, действие), лежащая в основе любой коммуникации. Сегодня ключевой элемент в ней — привлечение внимания. Если раньше считалось, что у нас есть 7–8 секунд, чтобы захватить аудиторию, то сейчас, в эпоху, когда мы проводим по 4–5 часов с мобильными устройствами, это время резко сократилось. У нас есть всего 2 секунды, чтобы зацепить пользователя. Запомните: только 2 секунды. Если за 2 секунды ты не успел захватить внимание своего клиента, дальше ему ничего не интересно. Это касается вашего сайта, это касается вашей вывески, вашего рекламного ролика — чего угодно».

о конкуренте всё, но слабо понимаем своего клиента».

3. Постоянно адаптируйтесь и учитесь. Сегодня нельзя стоять на месте: мир меняется так быстро, что мы обязаны меняться вместе с ним.

4. Ошибайтесь и идите вперед. Я не знаю ни одного предпринимателя или бренда, который не ошибался бы. Главное — быстро делать выводы и не позволять ошибкам сбить вас с пути».

5. Управляйте ситуацией. Разбирайтесь в том, что делаете: в маркетинге, рекламе, изучайте мировые тренды. Тогда вы сможете создать уникальный продукт, за которым будут стоять в очередях».

Премии, налоги и смена пароля: на какие письма мошенников попадаются кировчане

В организациях, которые регулярно проводят обучение по информационной безопасности, сотрудники лучше распознают цифровые угрозы и в шесть раз реже открывают потенциально опасные письма. К такому выводу пришли специалисты МегаФона и «Лаборатории Касперского» по итогам совместного анализа тренировочных фишинговых рассылок.

В рамках анализа эксперты зафиксировали, что в тренировочных сообщениях 40% работников переходят по подозрительным ссылкам. При этом каждый четвёртый (10% от общего числа) вводит конфиденциальные данные на специально созданной тестовой странице. Ещё 9% открывают вложения, которые в реальных кибератаках могут оказаться вредоносными. При проведении одной из проверок был зафиксирован рекордный показатель компрометации данных – 38%.

Наибольшее доверие у сотрудников вызывают письма якобы от HR-, финансового и ИТ-отделов. Например, из сообщения на тему «Расчёт премий» по тренировочной ссылке перешло 66,5% адресатов. Письмо с темой «Пароль к вашему аккаунту изменён» заинтересовало почти



четверть (24%). Также без внимания не остались уведомления о якобы «Нарушении корпоративной политики использования интернет-ресурсов»: по ссылке из сообщений с таким заголовком кликнул каждый пятый получатель.

Кроме того, по 16% участников тестовых рассылок поверили ненастоящим письмам с темами «Ваша страховая компания отклонила ваше заявление как немедицинское» и «Расчёт налоговых задолженностей за текущий календарный год».

Специалисты отмечают, что систематическое обучение сотрудников даёт заметный ре-

зультат. Среди прошедших обучающие программы только 7% открывают подозрительные письма, лишь 2% перехо-

дят по сомнительным ссылкам (в 20 раз меньше, чем среди необученной аудитории) и всего 0,2% компрометируют данные (в 190 раз ниже максимального показателя).

– Сегодня фишинг остаётся главным инструментом ком-

прометации даже самых защищённых компаний: большинство крупных резонансных атак реализуется через фишинговые схемы и компрометацию данных. Компании начинают осознавать ценность обучающих программ и регулярных тренировок – 95 % корпоративных клиентов ежегодно повторяют мероприятия. При этом спрос на такое социотехническое тестирование растёт незначительно – всего на 3,5 % в год, – отметил Демид Балашов, руководитель направления по развитию продуктов кибербезопасности МегаФона.

– Задача обучения в области цифровой грамотности – не просто давать знания, а менять отношение сотрудников к информационной безопасности. Это длительный процесс:

чтобы быть эффективным, он должен вестись на регулярной основе. К тому же программу и список необходимых тем нужно выбирать в зависимости от профиля риска работника. Необходимо проводить проверки, например, в виде тестовых фи-

шинговых рассылок. Именно такой комплексный подход даст максимальный эффект, – комментирует Марианна Нечетова, эксперт направления повышения цифровой грамотности Kaspersky Security Awareness. – При этом важно помнить, что кибератаки эволюционируют, становятся всё более сложными. Чтобы успешно противостоять им, организациям важно сочетать технические и нетехнические меры: не только использовать надёжные защитные решения, но и повышать уровень киберграмотности в коллективе. Обучение сотрудников должно быть систематическим и основываться на реальных примерах от практикующих экспертов, которые анализируют современные тактики и методы злоумышленников.

Результаты исследования были получены на основании статистики двух решений – МегаФон Security Awareness и платформы по повышению киберграмотности сотрудников Kaspersky Automated Security Awareness Platform. Анализировались тренировочные фишинговые рассылки в российских компаниях, проведённые в январе – октябре 2025 года.

* Касперский оутомейтэд секьюрیتی эвэрнэс платформ.

РЫНОК ТРУДА

Смотрят на сторону

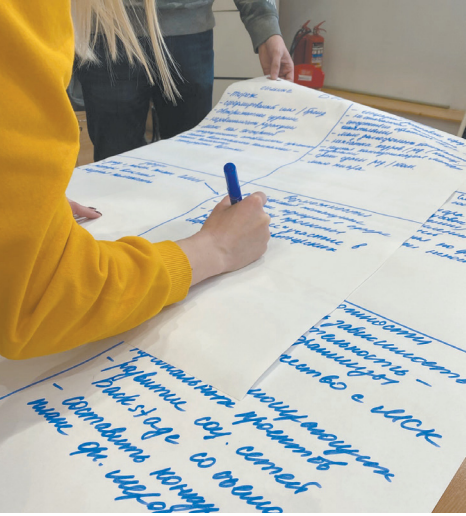
80% работающих кировчан не исключают уход к конкурентам. Об этом говорят результаты опроса, проведенного сервисом SuperJob. Его участниками стали трудоустроенные представители экономически активного населения города.

– 75% кировчан не исключают для себя вероятность ухода к конкурентам на хороших условиях. 5% респондентов настолько не удовлетворены нынешней работой, что готовы сменить работодателя на любых условиях. Лишь 8% категорически отвергают такую возможность, – прокомментировали итоги в сервисе.

При этом мужчины демонстрируют более выраженную готовность к переходу на хороших условиях – 81% против 70% среди женщин.

Доля потенциально готовых сменить работу на хороших условиях стабильно высока среди респондентов любых возрастов, и все же среди работников 45+ чуть больше тех, кто не хочет работать на конкурентов.

Среди горожан с высшим образованием 84% готовы уйти к конкуренту на хороших условиях и 3% ни за что не согласятся на



подобное, тогда как среди тех, у кого среднее профессиональное образование, таких 66 и 10% соответственно.

Чем выше ежемесячный доход респондента, тем больше среди тех, кто мог бы рассмотреть предложение на привлекательных условиях найма.

– Для подавляющего большинства респондентов, открытых для предложений

для 89% кировчан, готовых сменить работу, ключевым стимулом является более высокая зарплата. Повышение в должности важно для каждого второго опрошенного.

компаний-конкурентов, ключевым условием перехода является более высокая зарплата – этот фактор отмечают 89% опрошенных. Второй по значимости мотиватор – повышение в должности (важен для 50%). На третьем месте с результатом 43% – удобный график работы. 42% опрошенных нужен пакет компенсаций и льгот, 32% – возможность учиться за счет работодателя, еще 32% – работа рядом с домом. 30% уйдут работать на конкурента, если он предложит им интересные задачи. 29% важна возможность работать на удаленке или в гибридном формате. 23% перейдут к конкурентам с более современными технологиями работы. У 16% один из основных запросов касается снижения рабочей нагрузки, – добавили в сервисе.

Повышение в должности более важно для мужчин, чем для женщин. В то же время женщины чаще мужчин называют критическими факторами удобный график работы, офис ближе к дому, умеренную нагрузку и возможность перехода на удаленку или гибридный формат.

Респонденты до 35 лет чаще указывают на важность удобного графика, доплгоот, сниженной нагрузки и возможности работать удаленно. Для респондентов 35-45 лет повышение в должности нужнее, чем для тех, кто моложе, и тех, кто старше. Горожане 45+ обращают пристальное внимание на месторасположение работы.

Респонденты с высшим образованием чаще указывают на важность повышения в должности и наличия интересных задач. Для сотрудников со средним профессиональным образованием критичнее удобный график работы.

С ростом уровня дохода значительно повышается важность повышения в должности, наличия интересных задач и высокого уровня автоматизации. Для респондентов с доходом до 80 тысяч рублей в месяц выше ценность удобного графика, бесплатного обучения и снижения нагрузки