

КОМПАНИИ

ВАШ БИЗНЕС-НАВИГАТОР

«КПД - Калининград»: все задуманное получилось



КОНСУЛЬТАНТ
ПАЛЛАДИУМ
ИНТАРЬ

16+

Маркировка-2025:
что нужно
знать бизнесу

Финансовое
мошенничество:
виды и способы
защиты

Работа
со сложными
сотрудниками





КонсультантПлюс
надежная правовая поддержка

НАС
ВЫБИРАЮТ
ПРОФИ



**АКТУАЛЬНАЯ
БАЗА
ПРАВОВОЙ
ИНФОРМАЦИИ**



**ФИРМЕННЫЕ
ОБНОВЛЯЕМЫЕ
РАЗЪЯСНЕНИЯ**



**УДОБНЫЙ
И БЫСТРЫЙ ПОИСК**



ВИДЕОСЕМИНАРЫ



**ДРУЖЕСТВЕННЫЙ
ИНТЕРФЕЙС**



**СОВРЕМЕННЫЕ
ПРОГРАММНЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ**

292 014 394

ДОКУМЕНТА В СИСТЕМЕ
КОНСУЛЬТАНТПЛЮС



www.inok.ru



777-155

Реклама

«САНИТАРНЫЕ НОРМЫ И ПРАВИЛА»

- отвечаете за санитарную безопасность на производстве или в организации, в которой задействованы люди;
 - используют воду в производственном цикле или для бытовых нужд сотрудников;
 - имеются собственные источники подземных вод;
 - образуются медицинские, биологические отходы;
 - образуются отходы производства и потребления;
- отвечаете за санитарную безопасность в организации, осуществляющей услуги водоснабжения и водоотведения;
- оказываете услуги по сбору, обезвреживанию, транспортировке, захоронению, переработке медицинских и биологических отходов.

Справочник



- это пошаговые инструкции;
- как подготовиться к проверке Роспотребнадзора;
- получение санитарно-эпидемиологического заключения;
- как организовать производственный контроль воды;
- разработка санитарно-защитной зоны;
- как организовать обращение и учет медицинских и биологических отходов.

Комментарии, консультации, разъяснения экспертов по санитарному законодательству



Раздел содержит ответы на частные запросы в виде консультаций экспертов в области обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения в формате вопрос – ответ.

Практика разрешения споров по вопросам санитарного законодательства



Анализ арбитражной практики, отражающий различные аспекты применения законодательства в области обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения.

Видеосеминары



- без отрыва от работы;
- экономия денег на дополнительное образование;
- быстрый ответ на ваш вопрос в режиме онлайн;
- достоверная информация от лекторов-экспертов.

Образцы и формы по санитарии



Раздел содержит некоторые образцы по работе с некоторыми видами отходов, а также примеры заявлений для переоформления санитарно-эпидемиологического заключения (СЭЗ).

Авторские формы документов позволяют экономить время, деньги на поиск и разработку необходимых образцов.

Календарь отчетов по санитарии



Календарь содержит в себе даты представления отчетов в области санитарного законодательства, а также экспертные разъяснения по представлению отчетности.

Снижает риск пропустить важные даты, упрощает и делает процесс подготовки к необходимым мероприятиям более безопасным, надежным, быстрым.

«К вам пришла проверка»



Содержит следующую информацию:

- Профилактические мероприятия;
- Плановые проверки;
- Внеплановые проверки;
- Права и обязанности проверяющих и проверяемых лиц;
- Сроки уведомления и проведения проверки;
- Проверочные листы;
- Результаты проведенной проверки;
- Спорные ситуации, которые могут возникнуть при проверках.



КОНТАКТЫ для консультаций

Алексей ПОЛЯКОВ,
региональный представитель
информационной сети
«Кодекс» и «Техэксперт»

Реклама



Руководитель проекта:
Юлия КИРИЕНКО
E-mail: kirienko@kaliningrad-cci.ru



Руководитель проекта:
Галина ТРЕТЬЯКОВА
E-mail: reklama@inok.ru



Руководитель проекта:
Александр ПЕРШИН
E-mail: klgzd-press@mail.ru



Руководитель проекта:
Алексей ПОЛЯКОВ
E-mail: info@kodeks39.ru



Руководитель проекта:
Александра БОЙЧЕНКО
E-mail: boss@y-k.ru



Руководитель проекта:
Ольга ИЛЬИНА
E-mail: olga-amd@kanet.ru

*У нас отличная
компания,
присоединяйтесь!*

СОДЕРЖАНИЕ

4 | НОВОВВЕДЕНИЯ
Что изменится в июне

6 | КАЛИНИНГРАД B2B
Доступный комфорт
для земляков

8 | КАЛИНИНГРАД B2B
Кадровый партнер
для региона и страны

10 | АКЦИЯ
«Эшелон Победы»:
станция – праздник

14 | ТЕХНОЛОГИИ
Защита в онлайн-формате

17 | ТЕХНОЛОГИИ
«Платформа роста»:
поддержка местных брендов
и развитие электронной торговли

18 | СОТРУДНИЧЕСТВО
Ближайшие
покупатели и партнеры

21 | ТРЕНДЫ
Самое дорогое – не материалы,
а вклад души человека

24 | КООПЕРАЦИЯ
Поддержку региона ощущаем

26 | ОБРАЗОВАНИЕ
Инженеров нужно растить самим

28 | АКЦИЯ
В память о героизме

29 | СОТРУДНИЧЕСТВО
Памятный знак Победы

30 | НОВОВВЕДЕНИЯ
Маркировка-2025:
что нужно знать бизнесу



34 | ТРЕНДЫ
Медиарынок:
интеграция, консолидация, монетизация

38 | БЕЗОПАСНОСТЬ
Финансовое мошенничество:
виды и способы защиты

41 | ФИНАНСЫ
Когда можно не вести бухгалтерский учет

44 | ФИНАНСЫ
Можно ли выплачивать дивиденды
наличными из кассы

48 | ФИНАНСЫ
Работа со сложными сотрудниками:
принцип трех основ и другие секреты

52 | ТРЕНДЫ
Люди доверяют людям

55 | ТУРИЗМ
Лето на Куршской косе

56 | КОНТАКТЫ
Где можно получить защиту и поддержку?

Калининградский журнал
«КОМПАНИИ»
Ваш бизнес-навигатор»

16+

№ 172 / 2025 г.

Учредитель
Ирина БАРСУКОВА
Издатель
ООО «РИНА»

Главный редактор:
**Ирина
Владимировна
БАРСУКОВА**
Тел. 8-900-35-45-575
barsukova-39@yandex.ru



Журналисты, авторы:
Ирина БАРСУКОВА, Юлия КИРИЕНКО,
Олеся НИКИШИНА, Ирина ПАРШИНА,
Галина ТРЕТЬЯКОВА

Фотоматериалы:
Юлия КИРИЕНКО, Игорь ЛОМАНОВ,
Ольга ОТВАЛКО, Роман ПУЧКО,
Сергей ЧЕРКАШИН

Дизайн, макетирование, верстка:
Алексей ЮНУСОВ

Корректор:
Ольга ВЛАДИМИРОВА

Адрес издателя, редакции:
236023, г. Калининград,
пер. Арсенальный, 26.
Телефон: 410-310
E-mail: kompany-39@yandex.ru

Отпечатано в типографии
ГК «Калининградский печатный двор»
г. Калининград,
ул. К. Назаровой, 6.
Тираж – 3 000 экз.
(включая электронную версию).
Дата выхода в свет: 15 мая 2025 г.
Свободная цена.
Распространяется адресно.

Редакция не несет ответственности
за достоверность рекламных материалов.
Рекламируемые товары и услуги подлежат
обязательной сертификации.

Мнение редакции может не совпадать
с мнением автора статей.

Перепечатка материалов допускается только
по согласованию с редакцией.

Все права на материалы и макеты,
опубликованные в номере,
принадлежат ООО «РИНА».

Издание зарегистрировано Управлением
Федеральной службы по надзору в сфере
связи, информационных технологий и
массовых коммуникаций по
Калининградской области.
Свидетельство о регистрации:
ПИ № ТУ 39-00380
от 24.10.2016 г.



В первый месяц лета вступают в силу сразу несколько изменений в законодательстве. Коротко расскажем о некоторых из них.

Что изменится в июне

Новые правила по банковским картам

С 1 июня 2025 года в России усилят контроль за банковскими переводами. Но меры эти направлены не на введение новых налогов, а на борьбу с мошенниками. Так, банки обяжут тщательнее проверять подозрительные операции, а именно снятие денег через банкомат.

Если финансовая организация обнаружит признаки выдачи средств без добровольного согласия владельца карты, то на 48 часов ограничит снятие наличных до 50 тыс. руб. в сутки. Также банк сразу уведомит клиента о причинах.

При этом граждане смогут наделить близкого человека статусом уполномоченного лица для подтверждения совершения операции по переводу денежных средств. В первую очередь это актуально для пожилых людей.

Кроме того, звонки от банков и госорганов теперь будут маркироваться. Спам-звонки без согласия абонента – под запретом.

Запрещена передача SIM-карт третьим лицам (за исключением членов семьи).

Налог при переводе с карты на карту

Эксперты подчеркивают: в Налоговом кодексе РФ четко указано, что большая часть переводов между физическими лицами не облагается НДФЛ. Правда, имеется нюанс: заплатить налог придется, если поступление на вашу карту фактически является доходом.

Платить налог не придется, если вам:

- скинулись на подарок коллеги;
- перевели деньги родственники или знакомые;
- вернули долг и т. п.

Главное условие – перевод не должен быть связан с получением дохода.

Вопросы вызовут регулярные переводы крупных сумм. Налоговики могут потребовать объяснений. Поэтому лучше иметь подтверждающие документы: расписки, договоры дарения и пр. Они позволят доказать, что эти поступления не являются доходом.

А если вы неофициально работаете или регулярно оказываете какие-то услуги на платной основе, получая за это переводы, стоит подумать о переносе своей деятельности в «светлую» зону и, например, оформить самозанятость.

В этом случае раз в месяц платится налог на профессиональный доход по ставке 4 или 6% (в зависимости от того, кто перечислил средства – физическое или юридическое лицо). Также не в рамках перевода, но может облагаться налогом арендная плата за жилье, которое вы сдаете.

Что касается информации о налогах на все транзакции между физлицами – можно не беспокоиться, это фейк.

Лимит на денежные переводы с упрощенной идентификацией клиента

При упрощенной идентификации без открытия банковского счета физлица смогут перевести максимум 100 тысяч рублей либо эквивалентную сумму в иностранной валюте.

Это касается также электронных средств. Максимальный остаток денег на неперсонифицированном электронном средстве платежа повышен с 60 до 100 тысяч рублей.

Усиление защиты персональных данных

Размеры штрафов для компаний, допустивших утечку личной информации граждан, будут зависеть от ее масштаба. Они составят до 15 млн рублей для юрлиц. При повторном нарушении будут грозить оборотные штрафы до 3% выручки.

Появится административная ответственность за отказ заключать и исполнять договоры, а также предоставить государственные или муниципальные услуги, если гражданин не хочет проходить идентификацию или аутентификацию с помощью биометрических данных.

Усиlena ответственность за ведение деятельности без уведомления надзорных органов

Теперь даже отсутствие сообщения об изменении сведений о бизнесе будет расцениваться как нарушение. Размеры штрафов заметно увеличены, а при повторных нарушениях они становятся ощутимыми для большинства малых компаний. Поправки сопровождаются продлением срока давности до одного года, что дает инспекторам больше времени для привлечения к ответственности.

Изменения в системе социальных выплат

С 1 июня 2025 года в России начнут действовать изменения в системе социальных выплат. Повышения коснутся пенсионеров, достигших 80 лет, инвалидов I группы и семей с детьми.

Пенсионеры, достигшие 80 лет, получают увеличение фиксированной выплаты на 100%. Это прибавка к пенсии в размере 8907,70 рубля. Пенсионеры, на иждивении которых находятся нетрудоспособные члены семьи, могут рассчитывать на надбавку к пенсии.

Перенос маркировки импортного алкоголя

Законодательно закреплён перенос процедуры маркировки импортного алкоголя федеральными специальными марками на территорию РФ с переходным периодом.

Запрет на внесение сведений о документах по противодействию финансированию экстремизма

Установлен запрет на внесение в федеральный реестр сведений о документах об обучении по программам дополнительного профессионального образования в сфере противодействия финансированию экстремизма.

Новые правила въезда в Россию

С 30 июня вступают в силу новые правила въезда для граждан безвизовых стран. Эти изменения вводят обязательную предварительную регистрацию через мобильные приложения и сдачу биометрии.

Новые требования применяются к:

- гражданам безвизовых стран (СНГ, Турция, Сербия, Израиль, Южная Корея и др.);
- лицам без гражданства, въезжающим в РФ без визы;
- трудовым мигрантам, студентам и бизнес-визитерам.

Граждане визовых стран (например, ЕС или США) пока не попадают под эти правила.

В 2025 году Калининградская ТПП отмечает 35-летний юбилей. Сегодня в ее состав входит около 700 компаний.

Доступный комфорт для земляков

«КПД-Калининград» – надежный и современный застройщик с полувековой историей.

Компания специализируется на строительстве многоквартирных домов комфорт-класса. Современные технологии позволяют возводить функциональное и качественное жилье в короткий срок.

Курс – на модернизацию

Благодаря новым технологиям удастся улучшить качество строительства, актуализировать планировки, совершенствовать благоустройство территории.

В последние годы холдинг взял курс на тотальное обновление и модернизацию. Имея свой собственный завод по производству железобетонных конструкций, компания внедрила новейшие технологии, которые позволяют сказать новое слово в индустриальном домостроении, существенно расширив его возможности.

Застройщик начал активно осваивать Балтийское побережье и строить комфортные дома у моря, сохраняя доступную стоимость квартир для жителей Калининградской области. Это стало возможным благодаря многолетнему опыту работы и грамотной организации всех процессов в компании.

Еще один масштабный и абсолютно новый проект, который станет вызовом на ближайшие несколько лет, – это абсолютно новый микрорайон с мультифункциональной малоэтажной жилой застройкой и сопутствующими социальными объектами, расположенный в поселке Родники Гурьевского района.



– Наш основной приоритет – чтобы нас выбирали именно наши земляки. И мы стараемся усилить все те конкурентные преимущества, за которые нас выбирают: скорость строительства, качество, удобная инфраструктура комплексов, внимание к детям и пожилым, ориентация на современные клиентоориентированные тренды.

Памятный знак к юбилею

К 80-летию Великой Победы компания «КПД-Калининград» изготовила и установила в Зеленоградске памятный знак, который был торжественно открыт 9 мая.

– Для нас это была неординарная задача. На заседании в областном Минстрое, где обсуждались организационные моменты подготовки к 80-летию Победы, возникла идея изготовить памятный знак в честь этой даты. В январе 2025 года мы начали подготовку, продумывали производственные решения.



В производстве была применена уникальная технология отлива по шаблону. В течение нескольких месяцев на предприятии занимались изготовлением основной конструкции, продумывали технологию создания основания с учетом парусности объекта.

Высота готового изделия составила 3,5 метра, вес – около 7 тонн.

Качество поверхности и точность исполнения достигнуты благодаря профессионализму формовщиков, инженеров, технологу, а также специалистов лаборатории «КПД-Калининград». Также в работе участвовали проектная организация ООО «Аспект» и архитектор Виталий ЮРОВ.

– На наш взгляд, все задуманное получилось. Теперь в Зеленоградске появилось место, которое будет напоминать и горожанам, и туристам о том, что было на этой земле. Мы никогда не забудем подвиг наших дедов и прадедов, кто принес нам мирное небо над головой и возможность наслаждаться сегодняшним днем. ◊

236004, г. Калининград,
ул. Дюнная, 18

+7 (4012) 731-502

www.kpd-kaliningrad.ru



СОЮЗ
«КАЛИНИНГРАДСКАЯ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ
ПАЛАТА»

35 лет
НА БЛАГО
РАЗВИТИЯ
РЕГИОНА

ООО «КПД-КАЛИНИНГРАД»



Сергей ТАРЧУТКИН,
генеральный директор

– Уважаемый Феликс Феликсович!

В год 35-летия Калининградской торгово-промышленной палаты примите наши искренние поздравления с этим знаменательным событием!

За три с половиной десятилетия Палата зарекомендовала себя надежным партнером и эффективным посредником между бизнесом и государственными структурами, играя важную роль в развитии предпринимательства Калининградской области.

Вы сформировали влиятельное сообщество экспертов и профессионалов, готовых сообща реагировать на вызовы, встающие перед региональной экономикой.

Выражаем Вам и всему коллективу КТПП огромную благодарность за высококвалифицированную, важную и актуальную работу на протяжении всех этих лет. Желаем здоровья, мира, добра и процветания!



Победитель бизнес-премии
«Янтарный Меркурий –
2022, 2024»

Калининградский бизнес-колледж обучает студентов в партнёрстве с региональным бизнесом.

Кадровый партнер для региона и страны

С 1998 года Калининградский бизнес-колледж успешно готовит профессионалов для предприятий и организаций Калининградской области и всей России, используя передовые методики и современные технологии обучения.

Уникальные подходы к обучению

Калининградский бизнес-колледж отличается инновационным подходом к образованию. Преподаватели понимают важность практического опыта и активно внедряют разработанную в колледже уникальную образовательную технологию продуктного подхода и проектные методы обучения.

– Мы погружаем студентов в специальность с первого курса, а освоение профессии происходит через разработку и выполнение реальных проектов. Студенты взаимодействуют с предприятиями региона, получают возможность пройти стажировки и практики непосредственно на производстве.

Партнерство с бизнесом

Одно из ключевых направлений работы колледжа – тесное сотрудничество с ведущими предприятиями региона. Это партнерство позволяет учитывать актуальные потребности рынка труда и адаптировать образовательные программы под реальные запросы работодателей. Многие работодатели ежегодно участвуют в оценке дипломных и курсовых работ, формировании учебных планов и корректировке содержания образования.

Педагоги-наставники-эксперты

Качество образования в колледже обеспечивается высококвалифицированным преподавательским составом. В КБК учат профессионалы – действующие специалисты компаний и организаций, преподаватели, имеющие серьезный опыт работы в соответствующих сферах деятельности. Это позволяет им передавать студентам не только теоретические знания, но и практические навыки.

Образовательные программы

Калининградский бизнес-колледж – это не просто образовательное учреждение, это стратегический партнер для бизнеса, обеспечивающий регион профессиональными кадрами высокого уровня.

Мы готовим следующих специалистов:

- специалист по рекламе;
- специалист по туризму и гостеприимству;
- юрист;
- полицейский;
- специалист по землеустройству;
- специалист по торговому делу;
- архитектор;
- BIM-проектировщик;
- дизайнер интерьера;
- цифровой дизайнер и медиадизайнер;
- специалист по анимации;
- специалист по издательскому делу, копирайтер;
- интернет-маркетолог;
- специалист по работе с искусственным интеллектом;
- программист;
- разработчик сайтов и приложений;
- системный администратор.

Подтверждение лидерства

Колледж является постоянным и активным участником профессиональных конкурсов. И единственный в регионе имеет награды всех достоинств Национального чемпионата «Молодые



профессионалы» (WorldSkills Russia). КБК дважды входил в ТОП-100 лучших образовательных организаций СПО Российской Федерации движения «Молодые профессионалы». В прошлом году стал одним из победителей Всероссийского конкурса «Бренд колледжа».

Этапы развития учебного заведения

В самом первом наборе было всего 109 студентов по трем специальностям: гостиничный сервис, менеджмент, банковское дело. В 2001 году состоялся первый выпуск студентов.

В 2005 году колледж получил государственное признание, пройдя процедуру государственной аттестации и аккредитации Рособрнадзора. В то время подготовка студентов шла уже по 7 направлениям. На данный момент колледж обучает студентов по 17-ти востребованным специальностям.

В 2016 году колледж переехал в собственное здание на ул. Судостроительной, готовится к открытию второй учебный корпус, строительство которого велось четыре года.

Калининградский бизнес-колледж – здесь профессионалы готовят профессионалов!

– Мы слышим запросы региона. Колледж совместно с работодателями разрабатывает образовательные программы, оперативно адаптируя их под актуальные потребности бизнеса. ○

236011, г. Калининград,
ул. Судостроительная 2-я, 1А
8 (4012) 93-51-31, 93-42-02
www.student39.ru
info@student39.ru

Режим работы учебного отдела/
приемной комиссии:
Пн – Пт с 9.00 до 18.00,
Сб с 9.00 до 16.00.



СОЮЗ
«КАЛИНИНГРАДСКАЯ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ
ПАЛАТА»



КАЛИНИНГРАДСКИЙ БИЗНЕС-КОЛЛЕДЖ



Инна БУЛДАКОВА,
директор

– Дорогой Феликс Феликсович!

Калининградский бизнес-колледж сердечно поздравляет Вас и Вашу команду с 35-летним юбилеем Калининградской ТПП!

Мы искренне благодарим Вас за поддержку нашего колледжа и активное вовлечение студентов в проекты и мероприятия Палаты. Ваше участие помогает нам развивать качественное образование и готовить настоящих профессионалов.

Пусть и дальше деятельность Палаты вдохновляет нас на новые свершения, объединяет бизнес-сообщество и способствует развитию экономики Калининградской области!

Завершилось триумфальное путешествие «Эшелона Победы» по городам Калининградской области.



«Эшелон Победы»: станция – праздник



Ирина ПАРШИНА,
ведущий специалист
отдела корпоративных
коммуникаций КЖД

За пять дней турне по железной дороге паровоз проехал более 720 километров, принеся праздник в Калининград, Советск, Гусев, Черняховск, Полесск, Нестеров, Балтийск. Жители области тепло встречали «Эшелон Победы».

Ностальгическое «паровозное» движение стартовало в нашей стране не так давно. В основном речь идет о туристических проектах, таких как «Рускеальский экспресс», «Графский поезд» и другие ретропоезда.

В ознаменование 80-летия Победы РЖД запустила для курсирования по магистралям от центральных регионов России до Дальнего Востока 30 исторических паровозов. Калининградская область не стала исключением. Реализацией проекта «Эшелон Победы» занялось руководство Калининградской железной дороги совместно с командованием Балтийского флота.

В середине апреля паровоз серии Л-2344 или «лебедянка», по имени главного конструктора Льва Лебедянского, с Октябрьской железной дороги на пароме прибыл в Калининград. В первый свой праздничный рейс он отправился 25 апреля.

Балтийск

Символично, что город военных моряков, где в период Восточно-Прусской операции шли наиболее ожесточенные сражения, стал первым, куда отправился «Эшелон Победы». На платформе стального ветерана ждали с нетерпением.

Вглядывались в даль серьезные моряки в парадной форме с кортиками на боку, улыбались офицерские матери, жены и дети, мечтавшие скорей увидеть легендарный паровоз. Артистический отряд в гимнастерках из местного ДК выстроился в ровную шеренгу, душевно исполняя песни военных лет.

Паровоз прибыл строго по расписанию. Торжественный голос Левитана объявляет о нашей победе в войне. Минуты народного ликования, и на вагон-сцену выбегают артисты. Почти час творческие коллективы из Дворца культуры железнодорожников выступали с концертом для балтийцев.

Все желающие посетили выставки: в составе поезда находились два вагона с тематическими экспозициями о военной



истории России, в том числе периода Великой Отечественной войны, подготовленные Музеем Балтийского флота.

Багратионовск

Платформа красивого багратионовского вокзала была заполнена людьми как никогда. 26 апреля город встречал «Эшелон Победы». На полевой кухне угощали солдатской кашей. Реконструкторы оделись в военную форму времен ВОВ, поисковики разложили свои находки, с удовольствием рассказывая о них всем любопытствующим.

Одна из горожанок принесла свой «Бабушкин сундучок», где хранились предметы быта середины прошлого века, в том числе чудом уцелевшие духи «Красная Москва».



В составе поезда – два вагона с тематическими экспозициями о военной истории России

Черняховск, Гусев, Нестеров

Жители восточных городов области подошли к встрече «Эшелона Победы» творчески. Многотысячная толпа ждала поезд на каждой станции. В Гусеве духовой оркестр играл марши и песни. Дети на мастер-классах



учились изготавливать значки с тематикой Победы. Здесь же работала полевая кухня.

Черняховск посвятил праздник своему герою – дважды Герою Советского Союза генералу армии Ивану ЧЕРНЯХОВСКОМУ. О его жизни и истории города Черняховска рассказала выставка «Память сердца», размещенная на вокзале. Здесь же была и другая экспозиция – «Дороги Победы», тема которой – вклад железных дорог в разгром фашистской Германии.

В Нестерове глава местного дома культуры предложила горожанам воссоздать дух эпохи. Горожане откликнулись, и когда «Эшелон Победы» при-



был на пограничную станцию, женщины в легких платьицах с прическами а-ля «бабетта» кидали цветы на локомотив, играл при этом духовой оркестр, а суровые мужчины в мундирах курили папироски, и радости не было конца.

Служба Пограничного управления ФСБ России по Калининградской области представила выставку вооружения и технических средств погранконтроля.

Полесск и Советск

Здесь тоже встречали эшелон песнями. Причем на перроне в Советске их исполняли под баян. Хор ветеранов пел, а актеры студенческого театра местного колледжа в военной форме и нарядах, стилизованных под 1940-е годы, танцевали под песни воен-



ных лет. Более 3 тысяч человек пришли на станции.

Калининград

Непогода не смогла испортить праздник калининградцам. 4 мая на перроне Северного вокзала люди приветствовали «Эшелон Победы». Из вагона им в ответ махали солдаты-победители. И когда Ансамбль песни и пляски дважды Краснознаменного Балтийского флота станцевал свое знаменитое «Яблочко», восторгу не было предела.

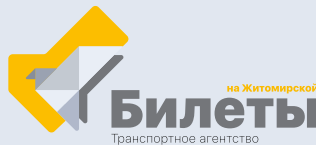
Под аплодисменты зрителей исполнялся вдохновенный Вальс Победы. Представление устроили артисты ДКЖ и Театра Балтийского флота. По завершении концерта зрители фотографировались на фоне паровоза.

Таким запомнился «Эшелон Победы». Праздник был наполнен яркими моментами, но самое важное – он укрепил связь поколений, вновь пробудил бесконечную благодарность и радость свободы. Мы снова почувствовали, как важно помнить о тех, кто сражался с «коричневой чумой», которая сегодня поднимает голову. ○

Фото Сергея ЧЕРКАШИНА, Ольга ОТВАЛКО

РАСПИСАНИЕ полетов международного аэропорта Храброво

(в расписании возможны изменения) с 1.06.2025 по 30.06.2025



ул. Житомирская, 18. Тел. 539-053, e-mail: info@y-k.ru www.y-k.ru

Аэропорт назначения	Тип самолета	Отправление из Калининграда (время местное)				Отправление в Калининград (время местное)			
		№ рейса	день вылета	время вылета	время прилета	№ рейса	день вылета	время вылета	время прилета
МОСКВА ДМД	320	U6-168	Ежд	19-35	23-20	U6-167	Ежд	16-55	18-45
		U6-372	Ежд	11-40	15-25	U6-371	Ежд	09-00	10-50
		U6-628	Ежд	14-05	17-50	U6-627	Ежд	11-10	13-00
		57-1214	Ежд	13-25	17-10	57-1213	Ежд	10-50	12-40
		SU-1001	Ежд	09-10	12-45	SU-1000	Ежд	06-35	08-10
		SU-1003	Ежд	12-55	16-20	SU-1002	Ежд	10-00	11-25
		SU-1005	Ежд	16-10	19-45	SU-1004	Ежд	13-35	15-10
		SU-1007	Ежд	21-10	00-45	SU-1006	Ежд	18-35	20-10
		SU-1009	Ежд	03-00	06-30	SU-1008	Ежд	20-10	21-45
		SU-1011	Ежд	19-45	23-50	SU-1010	Ежд	17-20	18-45
МОСКВА ШРМ	325	SU-1013	Ежд	18-05	21-40	SU-1012	Ежд	15-30	17-05
		SU-1015	Ежд	10-35	14-10	SU-1014	Ежд	08-00	09-35
		SU-1017	Ежд	11-35	15-10	SU-1016	Ежд	09-00	10-35
		SU-1019	Ежд	14-25	17-55	SU-1018	Ежд	11-50	13-35
		SU-1025	Ежд	17-00	20-35	SU-1024	Ежд	14-15	16-00
		SU-1027	Ежд	09-35	13-10	SU-1026	Ежд (с 20 июня)	06-55	08-35
		SU-6310	Ежд	11-30	15-05	SU-6309	Ежд	08-45	10-30
		SU-6312	Ежд	20-40	00-15	SU-6311	Ежд	17-55	19-35
		SU-6314	Ежд	12-25	15-55	SU-6313	Ежд	09-40	11-25
		SU-6662	Ежд	19-00	22-35	SU-6661	Ежд	16-25	18-00
		DP-6832	Ежд	15-35	19-10	DP-6831	Ежд	08-50	10-25
		DP-6834	Ежд	18-30	20-10	DP-6835	КР4	13-55	15-30
		DP-6836	Ежд	15-55	19-30	DP-6837	Ежд	07-50	09-25
		DP-6838	Ежд	09-50	13-25	DP-6839	Пн, Ср, Пт, Вс	21-55	23-30
		DP-6840	Вт, Чт, Сб	09-00	12-35		Сб	18-35	23-10
			Пн	22-30	01-50		Пн	20-05	21-40
		5N-252	Ср	11-15	14-45	5N-251	Пн	08-55	10-30
			Вс	05-40	09-15		Сб	10-45	12-20
		N4-104	Ср	21-50	01-20	N4-105	Пн, Ср	13-30	15-10
		N4-106	Кр Ср	16-00	19-30		Пн, Вс	17-00	18-40
МОСКВА ВНК	320	DP-264	Пн, Вс	19-05	22-50	DP-263	Пн, Вс	17-00	18-40
			11июн, 19июн	11-05	14-50		11июн, 19июн	09-00	10-40
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	320	DP-262	Ежд	20-10	23-55	DP-261	Ежд	18-05	19-45
		SU-6322	Ежд	13-55	16-50	Ежд	1110	11-55	12-40
		SU-6324	Ежд	10-25	13-05	SU-6323	Ежд	08-40	09-25
		SU-6326	Ежд	20-10	22-50	SU-6325	Ежд	18-25	19-10
		SU-6328	Ежд	07-00	09-55	SU-6327	Ежд	22-55	23-40
		SU-6330	Ежд	18-45	21-25	SU-6329	Ежд	16-50	17-45
		SU-6332	Ежд	21-50	00-30	SU-6331	Ежд	20-10	20-55
		SU-6334	Ежд	08-45	11-25	SU-6333	Ежд	07-00	07-45
		SU-6336	Кр Сб, Вс (с 30 июня)	16-45	19-35	SU-6335	Кр Сб, Вс (с 30 июня)	14-50	15-45
		U6-54	Ежд	15-25	19-10	U6-53	Ежд	10-55	11-50
		U6-392	Ежд	13-50	16-45	U6-391	Ежд	11-50	12-45
		DP-530	Ежд	09-30	12-20	DP-529	Ежд	08-10	09-05
		DP-536	Ежд	21-11	23-50	DP-535	Ежд	19-35	20-35
		DP-588	Ежд	14-40	17-30	DP-587	Ежд	13-20	14-15
		DP-590	Ежд (с 12 июня)	10-50	13-40	DP-589	Ежд (с 12 июня)	14-10	15-10
			Пн, Ср, Чт, Пт, Сб	10-20	13-05		Пн, Ср, Чт, Пт, Сб	08-40	09-30
		5N-506	Вт	11-20	14-05	5N-505	Вт	09-40	10-30
			Вс	09-45	12-30		Вс	08-05	08-55
		5N-514	Ежд	16-45	19-30	5N-513	Ежд	13-15	14-05
		5N-534	Ср	06-40	09-25	5N-533	Вт	20-10	20-55
НОВОСИБИРСК	320	5N-540	Пн, Ср, Пт, Вс	22-25	01-10	5N-539	Пн, Ср, Пт, Вс	20-25	21-15
			Пн	10-45	13-45		Пн	10-30	11-20
			Пт	10-10	12-55		Ср	09-05	10-00
		N4-282	Кр, Сб	11-00	09-25	N4-281	Кр, Сб	09-20	10-20
			Чт	09-10	12-05		Чт	12-00	12-55
			Вс	11-30	14-25		Вс	09-55	10-50
		N4-284	Кр Ср	16-55	19-50	N4-283	Кр Вт	15-15	16-10
		S7-5066	Ср, Вс	16-10	02-35	S7-5065	Ср, Вс	14-25	15-15
		U6-404	Пн, Вт, Чт, Вс	17-25	00-40	U6-403	Пн, Вт, Чт, Вс	16-40	17-30
		U6-504	Ср, Пт, Сб	15-05	22-00	U6-503	Ср, Пт, Сб	13-10	14-20
ЕКАТЕРИНБУРГ	319	DP-611	Пн, Ср, Пт, Вс	23-55	06-35	DP-612	Пн, Вт, Чт, Сб	07-10	08-15
	73X	N4-984	Пн, Чт	13-05	16-40	N4-983	Пн, Чт	10-15	12-05
ИВАНОВО			Пн, Чт	19-05	23-25		Пн, Чт	15-40	18-15
			Вт, Сб	16-25	20-45		Вт, Сб	13-05	15-40
КАЗАНЬ	73 x	N4-732	Пт	15-15	19-35	N4-731	Пт	11-55	14-25
			Вс	18-50	23-10		Вс	15-15	17-50
МУРМАНСК	738	5N-530	Вс	01-40	05-30	5N-529	Сб	22-55	00-50
	Е95	B2-950	КР 2	13-00	16-30	B2-949	КР 2	10-30	12-10
МИНСК			ВТ	02-05	06-00		Пн	13-40	15-45
	73X	N4-859	Ср, Пт	13-35	17-30	N4-860	Ср, Пт	18-55	21-00
НИЖНИЙ НОВГОРОД			Вс	14-05	20-30		Вс	01-00	01-45
			Пн	16-50	23-15		Вт	00-15	01-00
ПЕРМЬ			Ср	15-25	21-45		Ср	13-40	14-25
			Чт	11-30	16-50		Чт	19-30	19-30
САМАРА			Вс	10-15	15-40		Вс	16-45	18-25
			Вт	14-40	20-10		Вт	21-15	22-50
ЧЕЛЯБИНСК	737	5N-3103	Сб	19-50	02-55	5N-3104	Вс	03-45	04-50
		5N-103	Вт	21-00	04-00		Ср	04-50	05-55
ЧЕРЕПОВЕЦ			Вт, Чт	16-40	19-40		Вт, Чт	07-00	08-05
			Пт	16-10	19-10		Пт	08-40	09-50
ПЕТРОВОЗОВСКИЙ			Вс	19-35	22-35		Вс	17-30	18-45
	ЦР2	D2-507	Пт, Вс	12-15	15-10	D2-508	Пт, Вс	10-30	11-25
АРХАНГЕЛЬСКИЙ	738	5N-176	Сб	13-05	16-35	5N-175	Сб	17-15	18-50
			Ср (с 25 июня)	10-10	13-40		Ср (с 25 июня)	14-20	15-55
САРАТОВ	Е90	N4-857	Чт, Вс	15-35	21-00	N4-858	Чт, Вс	22-00	23-35
			Вт, Сб	23-50	06-30		Вт	12-30	13-35
УФА	73X	N4-851	Пт	01-25	08-05	N4-852	Чт	23-10	00-15
			Ср, Вс	16-50	19-50		Сб	20-10	21-15
ПСКОВ	Су9	A4-4105	Кр, Вс	16-50	19-50	A4-4106	Ср, Вс	14-50	15-50
	Е90	N4-861	Пн, Пт	01-20	05-55	N4-862	Вс	23-30	02-10
ВОЛГОГРАД			Вс	00-25	03-05		Вс	00-25	03-05
	ЦР2	D2-501	Вт, Чт	09-40	13-10	D2-502	Вт, Чт	14-10	15-40
КАЛУГА			Ср	11-05	18-00		Ср	13-50	15-00
			Вс	02-50	09-40		Вс	10-50	11-50
ОРЕНБУРГ	321	N4-867	Пн	22-15	03-15	N4-868	Пн	20-00	21-15
			Чт	21-45	02-45		Чт	19-30	20-45
ИЖЕВСК	738	ИЖ-902	Сб	21-15	02-15	ИЖ-901	Сб	19-00	20-15
			Чт, Вс	06-05	10-10		Чт, Вс	11-10	13-25
КИРОВ	Е90	N4-853	Чт, Вс	06-05	10-10	N4-854	Чт, Вс	11-10	13-25

1 – ПОНЕДЕЛЬНИК, 2 – ВТОРНИК, 3 – СРЕДА, 4 – ЧЕТВЕРГ, 5 – ПЯТНИЦА, 6 – СУББОТА, 7 – ВОСКРЕСЕНЬЕ



Из шести тысяч обращений на платформу «ЗАБИЗНЕС» свыше тысячи в статусе «решены».

Защита в онлайн-формате



18 апреля в Калининградской ТПП прошла конференция «ЗАБИЗНЕС: рейтинг регионов. Калининградская область».

Губернатор Алексей БЕСПРОЗВАННЫХ, руководители прокуратуры, следственного комитета, крупнейших бизнес-объединений Калининградской области и предприниматели обсудили возможности федерального цифрового инструмента «ЗАБИЗНЕС» для правовой защиты бизнеса.



Платформа для работы с обращениями предпринимателей ЗАБИЗНЕС.РФ действует с 2019 года. Оператор сервиса – АНО «Платформа», учрежденная Агентством стратегических инициатив и крупнейшими бизнес-объединениями страны: РСПП, ТПП РФ, «Деловая Россия», «ОПОРА РОССИИ», а также Минэкономразвития РФ.

Открывая конференцию, губернатор Калининградской области Алексей БЕСПРОЗВАННЫХ отметил: «Мы регулярно встречаемся на площадке Калининградской ТПП для того, чтобы обсуждать все вопросы, связанные с работой нашего бизнеса. Я хотел бы поблагодарить Сергея Николаевича КАТЫРИНА, который тоже участвует в конференции, мы очень давно взаимодействуем. Большое спасибо от меня лично и от калининградского бизнеса».

Платформа специализируется на работе с жалобами на неправомерные действия правоохранительных органов. Такие возможности –



это важный инструмент для Калининградской области, которая традиционно считается территорией малого и среднего и бизнеса, – считает Алексей БЕСПРОЗВАННЫХ: «Если говорить о количестве субъектов МСП, то в 2023 году их насчитывалось в регионе 56 302, в 2024-м – 58 816, почти на пять процентов больше».

Кроме того, у нас увеличивается количество самозанятых: по итогам 2024 года их более 87 тысяч, и это на 30% больше, чем годом ранее. По доле МСП в валовом региональном продукте – сегодня это 37,3%, мы пятые в России».

Губернатор предложил организовать в кооперации платформы «ЗАБИЗНЕС» и центра «Мой бизнес Калининградской области» пилотный проект для профилактики нарушений.

Президент ТПП РФ Сергей КАТЫРИН пошутил: «Лучше было бы, конечно, чтобы Платформа осталась без работы», а затем, уже серьезно, рассказал о количестве обращений предпринимателей, в рассмотрении которых как соисполнитель участвовала ТПП РФ: «Из Калининградской области поступило 82 обращения, мне кажется, что это не очень много. С одной стороны мы видим активность предпринимателей, готовых обращаться и бороться за свои права, с другой, надеюсь, что не так много проблем, поэтому не так много обращений».

Платформу учреждали объединения предпринимателей, мы очень серьезно относимся к этой работе. Когда мы задумывали этот проект, было очень важно, чтобы жалоба не отправлялась на рассмотрение тому, на кого пожаловались. Это удалось. Создан оперативный онлайн-механизм реагирования на обращения предпринимателей по факту неправомерного давления, попытки отъема собственности и других нарушений, в том числе при проведении контрольно-надзорных мероприятий.





Когда мы задумывали этот проект, было очень важно, чтобы жалоба не отправлялась на рассмотрение тому, на кого пожаловались

Платформа и палата поддерживают добросовестный бизнес не только в случае обращений, вопросы защиты бизнеса регулярно обсуждаются в рамках проводимых платформой конференций «Защита бизнеса от силового давления». В этом году, в соответствии с правилами Платформы, руководящую роль в наблюдательном совете осуществляет торгово-промышленная палата, было поддержано предложение о проведении серии конференций на площадках региональных торгово-промышленных палат, направленных на популяризацию ресурса «ЗАБИЗНЕС».

Представляя возможности платформы «ЗАБИЗНЕС», её руководитель Элина СИДОРЕНКО отметила: «Это бесплатный, круглосуточно работаю-



щий ресурс. Обращение предпринимателя обрабатывается в течение суток, после чего оно поступает в работу правоохранительных ведомств. И самое главное – оно рассматривается на уровне центрального аппарата МВД, Следственного комитета и ФСБ, а в прокуратуре рассматривается субъектовым прокурором под контролем Генеральной прокуратуры. Результаты уже видим: из шести тысяч обращений свыше тысячи в статусе «решены».

Планы совместной работы в интересах калининградских предпринимателей Алексей БЕСПРОЗВАННЫХ и Элина СИДОРЕНКО подтвердили соглашением о сотрудничестве правительства региона с АНО «Платформа для работы с обращениями предпринимателей «ЗАБИЗНЕС.РФ».

Соглашение о сотрудничестве с платформой также заключили уполномоченный по защите прав предпринимателей в Калининградской области, деловые объединения региона, Адвокатская палата и калининградские организации инфраструктуры поддержки бизнеса.

Через видео-конференц-связь участников встречи в Калининграде приветствовал заместитель начальника Главного управления по надзору за исполнением федерального законодательства – начальник управления по надзору за соблюдением прав предпринимателей Генеральной прокуратуры РФ Артем КОНОНЕНКО.

В обсуждении взаимодействия региона с платформой «ЗАБИЗНЕС» приняли участие сенатор Александр ШЕНДЕРЮК-ЖИДКОВ, исполняющий обязанности прокурора Калининградской области Василий БЕЗДЕНЕЖНЫЙ, президент Союза «Калининградская торгово-промышленная палата» Феликс ЛАПИН, руководители деловых объединений.

Завершилась конференция приемом предпринимателей, который провели представители Генеральной прокуратуры РФ и прокуратуры Калининградской области, МВД России и УМВД по Калининградской области, Следственного управления СК РФ по Калининградской области и уполномоченный по защите прав предпринимателей региона. ○

Фото Романа ПУЧКО

На площадке Калининградской ТПП стартовал проект «Платформа роста» АСИ и Wildberries.

«Платформа роста»: поддержка местных брендов и развитие электронной торговли

О старте проекта в Калининградской области объявили губернатор Алексей БЕСПРОЗВАННЫХ и основатель Wildberries Татьяна КИМ.

В этот день 17 предпринимателей, многие из которых являются членами Калининградской ТПП, стали участниками «Платформы роста». Проект направлен на системную поддержку российских брендов, рост их узнаваемости среди потребителей в России и за рубежом. Участники платформы получают доступ к актуальным знаниям о работе на маркетплейсах, рекламным каналам, аналитике и инструментам для продвижения своих товаров.

По словам губернатора, у проекта «Платформа роста» – хорошие перспективы в Калининградской области с традиционной хорошо развитой торговлей и большой долей сектора МСП в экономике.

«Возможности малого и среднего бизнеса у нас достаточно серьезные, но не все калининградские предприниматели используют электронные площадки. За три последних года оборот розничной торговли в Калининградской области вырос с 250 миллионов до 341 миллиона рублей.

Доля продаж через интернет в этом обороте с 2023 года увели-



чилась почти в два раза, но пока составляет всего около трех процентов. Это мало. Поэтому одна из наших задач – в том числе в поддержке МСП, чтобы бизнес активнее использовал электронные площадки», – отметил Алексей БЕСПРОЗВАННЫХ.



«Калининградская область стала седьмым регионом проекта. Порядка 20 местных предпринимателей будут его участниками. Уверена, имена многих из них мы еще услышим. По итогам прошлого года продажи Калининградской области на Wildberries выросли на 71 процент и составили 11,8 миллиарда рублей. Всего на нашей площадке работают более 1,5 тысячи активных продавцов из Калининграда, открыто более 600 ПВЗ на территории региона», – заявила Татьяна КИМ.

В ходе мероприятия были озвучены планы по строительству логистического центра, который сможет снять проблему более длительной доставки товаров с территории «большой» России в Калининград. Сейчас такой проект прорабатывается. В перспективе также в рамках «Платформы роста» рассматривается возможность участия Wildberries в создании технопарков. ○

Фото Романа ПУЧКО



Калининградский опыт внедрят в Гродно.



Ближайшие покупатели и партнеры



Юлия КИРИЕНКО,
пресс-секретарь
Союза
«Калининградская
торгово-
промышленная
палата»

Калининградская ТПП приняла бизнес-миссию из Гродно. Делегация белорусских предпринимателей в течение трех дней работала в Калининградской области, посещала региональные предприятия, проводила В2В-встречи.

В состав белорусской делегации вошли представители «Гродненского ликеро-водочного завода», «Белорусской стекольной компаний», ОАО «Квинфуд» (производство мясной консервации), ОАО «Белкард» (комплектующие для транспортного машиностроения), ОАО «БелТАПАЗ» (станкостроение, узлы и оснастка).

Работа идет интенсивно

Президент Калининградской ТПП Феликс ЛАПИН и Генеральный директор УП «Гродненское отделение БелТПП» Мирослав САРОСЕК обсудили направления сотрудничества региональных торгово-промышленных палат.

Руководитель Гродненской ТПП рассказал, что сейчас идет трансформация системы Белорусской торгово-промышленной палаты, и отметил, что один из основных вызовов, с которыми сталкивается палата, – как удержать своих членов и привлечь в ее ряды новых предпринимателей.

«Мы затачиваем к себе не скидками на услуги, льготами или преференциями. Предприниматели понимают, что членство в торгово-промышленной палате – это подтверждение их надежности как партнеров, подтверждение легальности и порядочности бизнеса, – рассказал президент

Калининградской ТПП Феликс ЛАПИН. – Помимо этого, мы являемся площадкой, на которой обсуждаются самые острые вопросы, волнующие бизнес.

Обсуждаются напрямую, с участием министров регионального правительства, руководителей таможенных, налоговых органов, Роспотребнадзора, прокуратуры. У нас работают девять профильных комитетов – от малого и среднего бизнеса и торговли до вопросов таможенной политики, заседания которых мы транслируем в прямом эфире.

Проблемы не замалчиваем, дискуссии идут горячие, но и впустую критикой не занимаемся. Мы предлагаем способы решения, вместе с властью вырабатываем пути разрешения возникших кризисов. Благодарен региональному правительству и губернатору, которые нацелены на продуктивное сотрудничество».

Также Феликс ЛАПИН рассказал о работе, которую ведет Калининградская ТПП для решения вопросов кадрового обеспечения предприятий и которая начинается с колледжей (а иногда школ) и вузов. Процедура профессионально-общественной аккредитации образовательных программ, которую проводит палата, объединяет представителей образования и работодателей.

В выигрыше оказались все – программы обучения модифицируются с учетом запросов бизнеса, студенты обеспечены местами для прохождения практики, работодатели еще в период обучения вербуют себе молодые кадры.

В прошлом году Калининградская ТПП провела ПОА 21 образовательной программы. В этом году работа идет не менее интенсивно.

Не меньший интерес у руководителя Гродненского отделения БелТПП вызвал проект «Виртуальная ТПП». «Сегодня, если вы попытаетесь в интернете поискать информацию о компании, входящей в Калининградскую ТПП, в первой строке получите ссылку на ее стенд в нашей виртуальной палате, – с оправданной гордостью отметил Феликс ЛАПИН. – Проект оценили и наши члены, и наши партнеры.

Для компаний, которые вступают в палату, мы сразу создаем стенды в «Виртуальной палате», выдаем визитки с QR-кодом, по которому можно перейти на этот стенд. Следим за обновлением информации, постоянно модернизируем интер-

В прошлом году Калининградская ТПП провела ПОА 21 образовательной программы. В этом году работа идет не менее интенсивно

фейс, делая его максимально удобным. Успешно проводим выставки в виртуальном пространстве при подготовке бизнес-миссий и бирж контактов. Виртуальное знакомство с предприятием существенно повышает эффективность переговоров, которые проходят на нашей площадке».

Мирослав САРОСЕК проявил интерес к масштабированию этого проекта в Белорусской ТПП, а также пригласил калининградский бизнес приехать с бизнес-миссией в Гродно.

Биржа деловых контактов

В программу бизнес-миссии вошли биржа деловых контактов, знакомство с индустриальным парком «Храброво», посещение профильных предприятий – АО «Калининградский тарный комбинат», фабрики «РОМАТТИ», семейного предприятия по производству сыра, марципана и шоколада «Шаакендорф», ТД «Семья» (СПАР-Калининград), В2В-переговоры на предприятиях.

«Гродно мы знаем прекрасно, – отметил Феликс ЛАПИН, открывая биржу контактов, – регион славится не только своей промышленностью и развитым сельским хозяйством, но и привлекает туристов сохранившимися и восстановленными памятниками старины глубокой».





Наши ближайшие покупатели и партнеры – это, конечно, Беларусь. Мы привыкли друг к другу, знаем производителей, их ответственность, дисциплинированность. Мы благодарны, что объединение бизнеса из Гродно привезло к нам делегацию предпринимателей».

«Программа бизнес-миссии очень насыщенная, – отметил Дмитрий РУДЧЕНКО, руководитель Отделения Посольства Республики Беларусь в Калининграде. – Хотел бы пожелать установления новых контактов, их развития для блага наших стран».

Официальная делегация города Гродно подписала соглашение с муниципалитетом Калининграда, еще одно будет подписано между правительством региона и Гродненским областным исполнительным комитетом в рамках форума регионов Белоруссии и России. Все условия для тесного сотрудничества, в том числе и бизнеса, созданы.

Мирослав САРОСЕК пошутил, что и Беларусь практически оказалась островом, и весь мир для нее открыт только благодаря сотрудничеству с РФ. «Надеюсь, что благодаря нашей бизнес-миссии мы сможем найти новые направления сотрудничества между Калининградом и Гродно. Мы рассчитываем, что состоится и ответный визит деловых кругов Калининградской области».

В B2B-встречах с каждым из гродненских предприятий приняли участие представители 9-10 калининградских компаний. Интерес к сотрудничеству очень большой, достигнуты предварительные договоренности о поставках товаров из Беларуси. Это стеклянная тара, автомобильные комплектующие, продукты питания.

В рамках программы промышленного туризма гости посетили несколько калининградских предприятий.

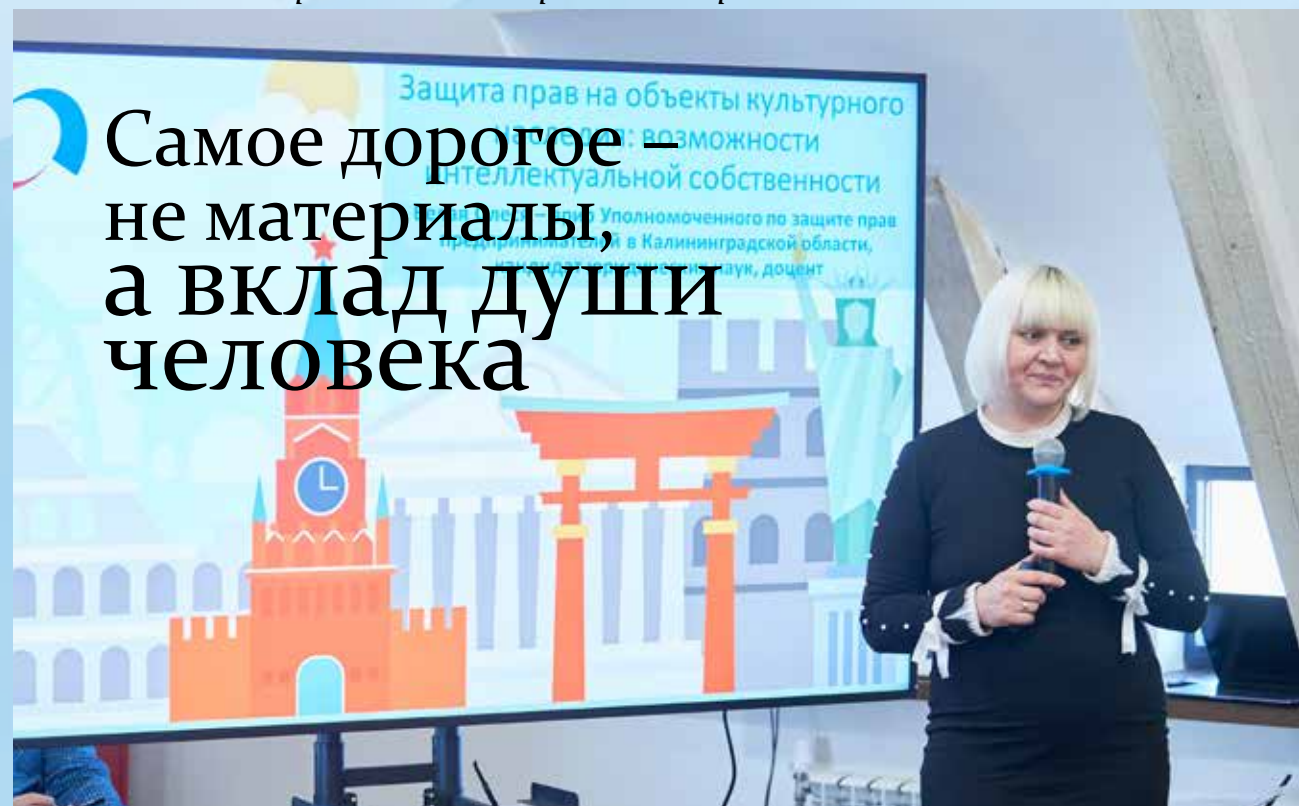
«Для нас это новые впечатления, – отметил Генеральный директор УП «Гродненское отделение БелТПП» Мирослав САРОСЕК. – Экскурсии очень интересные, познавательные, и мы задумались, как внедрить этот калининградский опыт в Гродно». ○



Президент палаты рассказал о специфике Калининградской области, вокруг которой недружественное окружение организовало транспортную блокаду, превратив регион в остров.

«Введение запрета перевозки санкционных грузов, лимитирование транзита по земле, то, что предприятия или их собственники попали под санкции, привели к тому, что у нас осталась фактически одна транспортная магистраль – по морю, – уточнил Феликс ЛАПИН. – Но вместе с тем, во многих сегментах народного хозяйства мы фиксируем не только сохранение объемов производства, но и его рост».

В Калининградской ТПП обсудили использование исторического наследия при создании современных брендов.



Самое дорогое – не материалы, а вклад души человека



Юлия КИРИЕНКО,
пресс-секретарь
Союза
«Калининградская
торгово-
промышленная
палата»

В исторических стенах замка Тапиу 25 апреля прошло заседание, завершающее Дни интеллектуальной собственности – 2025 в Калининградской ТПП.



Место для обсуждения вопросов использования исторического наследия было выбрано не случайно. Первое упоминание замка Тапиу датировано 1226 годом. По количеству событий и знатных особ замку нет равных не только на территории Калининградской области, но и Литвы с Польшей.

В нем крестили в католическую веру литовского князя Витовта, здесь закончил свою жизнь герцог Альбрехт БРАНДЕРБУРГ-АНСБАХСКИЙ – последний великий магистр Тевтонского ордена и первый герцог Пруссии, основатель Кёнигсбергского университета.





В Тапиау бывал Николай КОПЕРНИК (который наряду с астрономией практиковал как врач). Впрочем, еще шесть лет назад говорить о замке как о туристическом объекте не приходилось – здесь размещалась исправительная колония (до этого, почти два века, замок «работал» тюрьмой в Восточной Пруссии).

Президент Калининградской ТПП Феликс ЛАПИН напомнил собравшимся, что идею воссоздания замка много лет продвигал Игорь БАРСКОВ (до 2011 года – глава города Гвардейска, где и расположен Тапиау). Он инициировал издание книги, рассказывающей о замке, создание его макета, добивался реализации идеи десятки лет, искал единомышленников.

Но только после вывода отсюда колонии и передачи замка в казну Калининградской области нашелся инвестор, вложивший в реставрацию объекта сотни миллионов рублей.

Алексей ПАВЛИКОВ, инвестор проекта, рассказал: «Было очень страшно, когда сюда зашли, увидели эти стены, обгоревшие потолки, разрушенные своды, дырки в крыше. Но ничего, глаза боятся – руки делают. Нашли специалистов, за

три года сделали то, что планировали сделать за шесть, сдали объект в службу охраны памятников. Спасибо большое торговно-промышленной палате. Феликс ЛАПИН защищал и отстаивал наш проект, помог решить множество вопросов».

«Самое дорогое – не материалы, а идея, вклад души человека, который остается в образах, произведениях, и это нужно научиться защищать, – предвзято научную дискуссию, заявил Феликс ЛАПИН. – Мы стараемся популяризировать эту деятельность. Сегодня выступят ведущие специалисты Калининградской области в сфере защиты интеллектуальной собственности. Очень приятно, что к профессионалам присоединилась молодежь (студенты юридических специальностей университета и колледжей)».

Олеся БЕЛАЯ, врио уполномоченного по защите прав предпринимателей в Калининградской области, познакомила со своими изысканиями на тему «Защита прав на объекты культурного наследия: возможности интеллектуальной собственности», снабдив рассказ конкретными примерами калининградских брендов, использующих изображения исторических объектов.

Рассказала, как поступить, если очень хочется использовать узнаваемый исторический объ-



ные гвоздики, голубь мира, Вечный огонь, летящие журавли, солдатская фляжка, пятиконечная красная звезда, фронтовая каша, песни военных лет – «Священная война», «Катюша».

Юрист Андрей ШАТЕЛЮК рассказал о правилах использования архивных фото- и видеоматериалов в творческой деятельности и границах допустимости с точки зрения права интеллектуальной собственности.

Патентный поверенный Станислав СОЛНЦЕВ осветил вопросы использования исторических брендов региона в современном бизнесе, в том числе продемонстрировал бренды замка Тапиау.

«Калининградская ТПП – это важная профессиональная площадка в плане защиты вопросов интеллектуальной собственности», – поблагодарила организаторов мероприятия Олеся БЕЛАЯ. ○

Фото Романа ПУЧКО



ект или фигуру и не получить финансовых проблем. «Подмигивающий Кант на этикетке, – это уже вопрос этики», – отметила Олеся БЕЛАЯ, обозначив следующую тему заседания.

Об этике в рекламе рассказала Надежда ХРУСЛОВА, психолог и эксперт-лингвист Калининградской ТПП, остановившись на вопросах использования символики, связанной с образами и символами Великой Отечественной войны.

Одним из таких символов является георгиевская лента. И, конечно, упаковка крабовых палочек «Доблестные», оформленная в её цветах, вызывает множество вопросов. Как и реклама роллов, где чередуются оранжевый и черный цвета,

размещение символики на биотуалетах, пивных банках, стаканчиках кофе.

«До 2022 года георгиевская лента еще не защищалась законом, поэтому можно встретить множество примеров ее использования», – отметила Надежда ХРУСЛОВА, подчеркнув, что по всем этим случаям антимонопольная служба уже вынесла решения.

Также спикер предупредила, что защищаются законом георгиевская лента и Знамя Победы, но существует и неофициальный реестр символов и образов Великой Отечественной войны, в который вошли: орден Победы, орден Славы, плакат и скульптура «Родина-мать зовет!», Могила Неизвестного Солдата, крас-



Калининградская ТПП организовала обсуждение промышленной кооперации между предприятиями региона.



Поддержку региона ощущаем

Мероприятие прошло 23 апреля на базе холдинга «Технополис GS». В нем приняли участие губернатор региона Алексей БЕСПРОЗВАННЫХ, президент холдинга GS Group Андрей ТКАЧЕНКО, руководители крупнейших предприятий Калининградской области.

Участники познакомились с результатами модернизации двух предприятий «Технополиса GS» – «Первой картонной фабрики» («ПКФ») и завода «Цифровые Телевизионные Системы» («ЦТС»).

«ПКФ» – ключевой поставщик гофротары практически для всех крупных компаний региона. Здесь упаковывают все – от пиццы до ноутбуков. Сегодня цеха «ПКФ» пополнились линией многоточечной склейки гофрокоробов. Новое оборудование позволяет создавать уникальные формы, предлагая рынку еще большее разнообразие упаковочных решений.

«Линия эксклюзивная, подобно-го оборудования в регионе нет, соответственно, продукцию с конструкцией такой сложности на сегодняшний день можем выпускать только мы», – не без гордости отметил генеральный директор «ПКФ» Марат КАБЕЕВ.

Компетенция «ЦТС» – контрактная сборка электроники. В прошлом году GS Group инвестировал в обновление производственной базы завода 200 млн рублей. Это позволило улучшить качество выпускаемой продукции, выйти на новый уровень производства и до трех раз увеличить скорость монтажа серверных и материнских плат.



Процесс сборки сложной электроники главе региона продемонстрировали президент GS Group Андрей ТКАЧЕНКО и генеральный директор «ЦТС» Дмитрий ФОМИЧЕВ.

«Да, не без сложностей, но мы за развитие, а значит, продолжим инвестировать в наши производства на благо области и страны. Поддержку во всех вопросах, плечо региона ощущаем. Вместе все сложности победим», – добавил в беседе со СМИ Андрей ТКАЧЕНКО.

По итогу визита губернатор напомнил, что поездка в «Технополис GS» для него уже не первая, и отметил вклад предприятий кластера в развитие



восточных муниципалитетов области. По его словам, стратегия развития «Технополиса GS» синхронизируется с одним из ключевых приоритетов развития всего региона о равномерном и справедливом развитии территорий.

«За прошлый год предприятия кластера почти в два раза нарастили объем отгрузки товаров, они остаются одним из крупнейших работодателей в нашем регионе, обеспечивая занятость около 960 сотрудников. Каждый раз я вижу здесь устойчивое развитие и движение вперед», – отметил Алексей БЕСПРОЗВАННЫХ.

Губернатор также отметил положительный опыт кооперации предприятий технополиса. Например, картонная упаковка для ноутбуков «ЦТС» поступает из соседней картонной фабрики. Такое взаимодействие важно развивать в масштабах всей калининградской промышленности, – заявил глава региона на совещании, состоявшемся в этот же день на площадке «Технополиса GS» с представителями ряда промышленных предприятий. Власти области готовы поддерживать такие инициативы.

Модерировал совещание президент Калининградской ТПП Феликс ЛАПИН: «У нас есть очевидные вопросы – это логистика и кадры. Что касается первого, по оценкам калининградского бизнеса, на субсидирование морских перевозок необходимо порядка 17 миллиардов рублей (в этом году выделено 4 миллиарда), мало того, мы считаем, что субсидировать необходимо и доставку тех товаров, которые не попали под санкции, так как недружественные государства препятствуют их доставке по суше.

Если говорить о рынке труда, то понятно, что в одночасье родить, вырастить и воспитать новых работников невозможно. Но все же проблему нужно решать, и один из путей – целевое обучение, заказ на подготовку нужных специалистов в колледжах и вузах».

Руководители предприятий представили свою продукцию и рассказали, как ее можно использовать для благоустройства городов региона. Они также обсудили, какие виды продукции могли бы освоить по запросам партнеров.

Губернатор поручил создать «карточки» предприятий. В них должны быть указаны производственные мощности, виды продукции, планы по расширению ассортимента и потребности в кооперации. Следующее совещание по промышленной кооперации пройдет в Калининградской торгово-промышленной палате.

Разрабатываются форматы «биржи контактов» для регионального бизнеса. Это не менее важно, чем организация бизнес-миссий с зарубежными партнерами и предпринимателями из других регионов России. ○

Фото Эдуарда МОЛЧАНОВА





Выездное заседание комитета по образованию и развитию рынка труда Калининградской ТПП прошло на базе АО «Джиэс-Нанотех».



Инженеров нужно растить самим



Юлия КИРИЕНКО,
пресс-секретарь
Союза
«Калининградская
торгово-
промышленная
палата»

Технополис GS в Гусеве часто называют «российским Тайванем». Уже более 30 лет холдинг совершенствует свои знания и опыт в высокотехнологичных областях. Сегодня GS Group – ведущий российский разработчик и производитель передовых технологий и программных решений, активно инвестирующий в развитие и внедрение российских технологий.



Генеральный директор АО «Джиэс-Нанотех» Сергей ПЛАСТИНИН рассказал о подходе предприятия к подготовке кадров, особо подчеркнув, что систему «перекупа» с других заводов здесь не одобряют: «Одиннадцать лет назад (когда предприятие создавалось) мы отобрали 30 ребят из Калининградской области и отправили их учиться. Так и получился костяк отличных специалистов».

Руководитель также отметил, что у предприятия существует огромная потребность в людях, которые хотят учиться и работать. Таких ищут и отбирают, буквально с молодых ногтей, поэтому «без кадрового подбора, поддержки талантливой молодежи еще со школы – не обойтись».

О программе сотрудничества с БФУ им. И. Канта рассказала начальник отдела персонала АО НПО «ЦТС» Светлана КОРШУНОВА. На базе университета предприятие создало лаборатории, имитирующие заводские цеха. По мнению кадровика, получить отличного специалиста к моменту окончания вуза получится, если к 10% теории добавить 20% самостоятельных занятий и 70% практики (работы по специальности). Планируется привлекать студентов к работе еще во время обучения.

Предприятие сотрудничает не только с вузами. «Огромное спасибо Екатерине КАНАЕВОЙ (директор Гусевского политехнического техникума, председатель комитета), – заявил Сергей ПЛАСТИНИН. – Очень много ребят, которые пришли к нам операторами, решили расти и пошли учиться в техникум, затем учатся в вузах. Развиваются, становятся мастерами, бригадирами».

Молодежь интересуется работой в Технополисе. Здесь создают микросхемы, которые пока производят только на Тайване. Это настоящий пример импортозамещения.

Для сотрудников построили поселок. Многодетным семьям выделяют дома, остальным – квартиры. При создании Технополиса думали о комфорте работников, поэтому ежегодно инвестируют не только в производство, но и в решение социальных вопросов.

Серьезный разговор о кадрах и их развитии продолжился уже в цехах АО «Джиэс-Нанотех». В экскурсии участвовали руководители учебных заведений, высокотехнологичных предприя-

тий Калининградской области и представители рекрутинговых агентств, активно работающие в комитете по образованию и развитию рынка труда Калининградской ТПП.

Итоги заседания подвела председатель комитета Екатерина КАНАЕВА. Она поделилась статистическими данными о потребности региона в инженерно-технических кадрах и рассказала о проекте регионального правительства «Баланс трудовых ресурсов».

Работодатели Калининградской области заявили, что в ближайшие четыре года им нужны 2682 человека с инженерно-техническим образованием. Система образования реагирует на эту потребность: ежегодно увеличивается прием на эти специальности. К 2029 году вузы выпустят 761 молодого инженера, а система среднего профессионального образования подготовит 1921 техника. ◯



Правление Калининградской ТПП благоустроило территорию у воинского захоронения.

В память о героизме

Саженцы черной сосны были высажены на территории у братской могилы советских воинов на улице Нарвской.

Как рассказал президент Калининградской ТПП Феликс ЛАПИН, калининградский бизнес активно включился в благоустройство города в преддверии празднования Великой Победы, а затем и 80-летия региона: «Территория, где мы сейчас живем, вошла в СССР, в РФ благодаря тому, что советские воины победили мощнейшую в Европе и мире армию.

Этот трофей стал нашим домом, и мы уже почти 80 лет стремимся сделать его комфортным и красивым. Юбилейный год стал особенным и наполненным памятными мероприятиями. В соответствии с поручением губернатора, администрация Калининграда определила площадки, в благоустройстве которых могут поучаствовать трудовые коллективы.

Радует, что коллектив с готовностью откликается на такие инициативы. Праздник Победы имеет особое значение для каждой семьи, напоминая о мужестве и самоотверженности наших предков, которые сражались за свободу и независимость страны. Важно, что такие мероприятия объединяют людей разных профессий и взглядов, способствуя созданию крепких связей между бизнесом и обществом».

Это не первая акция по высадке деревьев в истории Калининградской ТПП. Семь лет назад правление Калининградской ТПП высадило аллею деревьев на набережной БАГРАМЯНА, четвертый год растёт в Ботаническом саду уникальный дубок – потомок дуба, когда-то посаженного Петром Великим.

В мероприятии приняли участие уполномоченный по правам предпринимателей в Калининградской области Олеся БЕЛАЯ, члены правления Калининградской ТПП Андрей РОМАНОВ, Марина ФИЦАК, Александр СИМАРИН, первый президент палаты Игорь ЦАРЬКОВ.



Калининградская ТПП, проводя такие акции, показывает, что бизнес активно участвует в социальных инициативах, поддерживая память о героизме и единстве нашего народа. Это пример того, как совместные усилия могут вдохновлять на добрые дела и помогать сохранять историческую память.

ДЛЯ СПРАВКИ:

В братской могиле (ул. Нарвская) захоронено 265 воинов. Памятник установлен в 1957 г. Здесь захоронена группа воинов Советской армии, павших смертью храбрых при штурме города-крепости Кенигсберга в апреле 1945 года.

В Калининградской ТПП представили памятный значок, посвященный штурму Кенигсберга.

Памятный знак Победы

Представитель Колледжа предпринимательства Константин КОВАЛЕВСКИЙ вручил памятный значок президенту Калининградской ТПП Феликсу ЛАПИНУ.

«Идея возникла в январе этого года, – рассказал Константин КОВАЛЕВСКИЙ. – Мы продумывали, какой вклад колледж может внести в мероприятия, посвященные 80-летию Победы нашего народа, и внезапно поняли, что никак не обозначен один из ярких эпизодов Великой Отечественной войны – штурм города-крепости Кенигсберга.

Объявили конкурс на разработку эскиза памятного значка. Ребята активно включились в работу (участвовали 200 человек), в жюри согласился войти заместитель полномочного представителя Президента РФ в Северо-Западном федеральном округе Роман БАЛАШОВ».

Итоги конкурса подвели 23 февраля и на основании идей победителей создали финальный вариант. Отлили значок на предприятии ювелирного бренда «Дарвин» (входит в Калининградскую ТПП). В центре композиции символ победы – башня «Дона», над которой развевается красное знамя. Именно там 9 апреля 1945 года был вывешен флаг в знак капитуляции немецкого гарнизона.

Феликс ЛАПИН от души поблагодарил за столь ценный дар и, в свою очередь, передал в библиотеку колледжа книгу «Ка-

лининград В2В Kaliningrad», рассказывающую о компаниях, входящих в Калининградскую ТПП.

Также были обсуждены направления сотрудничества профильного бизнесового колледжа и торгово-промышленной палаты. Калининградская ТПП уже принимала на практику студентов Колледжа предпринимательства, и этот опыт оказался очень успешным.

Помимо практики, договорились о возможности разработки выпускных дипломов на темы, предложенные палатой (уже, конечно, в следующем учебном году), организации общения с членами палаты в целях трудоустройства выпускников.

«Было бы здорово, чтобы к выпускному экзамену студенты создавали действующее предприятие, – предложил Феликс ЛАПИН. – У вас есть ювелиры, дизайнеры, программисты и разработчики игр. Почему бы не объединить этих ребят, которые могут что-то производить, с менеджерами, которые будут реализовывать их продукцию? Это даст студентам возможность прочувствовать себя в роли предпринимателя. Аксиома – не продал, значит, не предприниматель.

Кроме того, ребята на своем опыте узнают, сколько всего должен знать человек, занявшийся бизнесом – от охраны труда до трудового и налогового права, знать, что он несет ответственность за своих работников – от их жизни до благо-



получия их семей. Менеджеров принято с насмешкой называть коекакерами, а наша общая цель – выпускать грамотных организаторов бизнеса».

Также с участием руководителя ЦОК Калининградской ТПП Владимира КУЗИНА обсуждалось проведение процедуры профессионально-общественной аккредитации образовательных программ, реализующихся в колледже. ○



СОЮЗ «КАЛИНИНГРАДСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА»

г. Калининград,
Советский пр-т, 179,
тел. (4012) 590-650,
факс (4012) 95-47-88,
www.kaliningrad.tpprf.ru

Важные изменения в систему маркировки товаров принес наступивший год.

Маркировка-2025: что нужно знать бизнесу



Одним из главных нововведений стало поэтапное введение обязательной маркировки широкого спектра продукции. Об этих преобразованиях и о том, как грамотно адаптироваться к новым требованиям, расскажем подробнее.

С 1 ФЕВРАЛЯ 2025 ГОДА вступил в силу новый этап внедрения обязательной маркировки растительных масел, распространяющийся на всю продукцию в потребительской упаковке. Этот процесс был запущен ранее, начиная с 1 октября 2024 года, когда началась маркировка продукции в стеклянной и полимерной таре.

С 1 МАРТА обязательная маркировка охватила такие категории товаров, как влажные корма для домашних животных; консервированные продукты из мяса, грибов, овощей, ягод и фруктов; новые виды текстильных изделий; медицинские перчатки; дезинфицирующие средства, относящиеся к группе антисептиков. Также расширили перечень маркируемых биологически активных добавок (БАД).

С 1 МАЯ требования обязательной маркировки распространены на снековую продукцию, включая чипсы, начос, сухарики, гренки, кукурузные палочки, хлебцы и готовый попкорн, а также мыло и моющие средства.

С 1 ИЮЛЯ под действие новых правил подпадут соусы, специи, приправы, пряности, сухие супы, сухие бульоны и уксус, средства для ухода за волосами, средства для бритья и дезодоранты.

С 1 СЕНТЯБРЯ обязательной маркировке подвергнут смазочные материалы и специальные автомобильные жидкости, а с 1 октября 2025 года – косметику и зубную пасту.

ВАЖНО! С 1 июля 2025 года таможенные органы перестанут оформлять товары легкой промышленности без маркировки, если они были приобретены до 28 февраля 2025 года включительно. Но до 30 сентября 2025 года допускается ввод в продажу импортных товаров, закупленных до введения обязательной маркировки, при условии, что они были произведены в период с начала марта по 30 июня 2025 года. Начиная с 1 августа 2025 года реализация остаточной продукции без маркировки станет невозможной, хотя хранение таких товаров останется разрешенным.

Описание товарных остатков должно быть завершено, а заказы оформлены и получены в печатном виде с необходимыми кодами до 31 октября 2025 года. Все остатки товаров, находящиеся в собственности на 1 марта, необходимо ввести в оборот до 30 ноября.

Как работать с системой маркировки

Разработкой и сопровождением всей системы занимается Центр развития перспективных технологий (ЦРПТ), который создал бренд «Честный знак» для обозначения маркировки и соответствующих кодов. ЦРПТ генерирует уникальные коды, которые обязаны приобретать и оплачивать производители либо импортеры. Стоимость каждого такого кода составляет 60 коп. с учетом НДС. Исключение составляют жизненно важные лекарства стоимостью до 20 руб. от производителя – для них коды предоставляются бесплатно.

Каждый маркированный товар автоматически добавляется в национальный каталог товаров, являющийся важной частью единой системы цифровой маркировки и отслеживания «Честный знак». Любой человек может воспользоваться этой платформой, введя код товара, чтобы получить подробную информацию о его происхождении и характеристиках.

Каждый маркированный товар автоматически добавляется в национальный каталог товаров, являющийся важной частью единой системы цифровой маркировки и отслеживания «Честный знак»

По словам эксперта, нанесение маркировки на продукцию является обязательным для всех производителей и импортеров (при ввозе товаров на территорию РФ). Отсутствие маркировки приравнивает товар к контрафактному. Далее все участники торговой системы должны сканировать эту маркировку с использованием специального оборудования, сканера, который передает информацию в общую систему.

При этом для разных товаров предусмотрены разные способы маркировки

Например, для меховых изделий выбрали RFID-метки – микрочипы, в которых с помощью радиочастотной идентификации зашифрованы сведения об объекте. А вот сигареты, обувь и одежду маркируют двухмерными штрих-кодами DataMatrix.

На сегодняшний день уже маркируют пиво и слабоалкогольные напитки, молочную продукцию, безалкогольные напитки и воду, лекарственные средства, товары легкой промышленности, табак, шубы, обувь, парфюмерию, шины и покрышки, фотоаппараты, БАДы, велосипеды и др.



Как успешно внедрить маркировку

Для производителей и импортеров:

- оформить усиленную квалифицированную электронную подпись, пройти регистрацию в госсистеме маркировки продукции «Честный знак»;
- внести подробные данные о продукции в Национальный каталог товаров;
- адаптировать программное обеспечение для взаимодействия с системой «Честный знак» и получения кодов для маркировки;
- определиться со способом нанесения этих кодов на упаковку, а также подобрать соответствующее оборудование или техническое решение;
- приобрести 2D-сканер или терминал сбора данных;
- подключить систему электронного документооборота.

Для оптовой торговли:

- получить усиленную квалифицированную электронную подпись;
- зарегистрироваться в системе маркировки товаров «Честный знак»;
- настроить учетную программу для работы с маркированными товарами;
- купить 2D-сканер или терминал сбора данных для верификации кодов при приобретении и отгрузке товара;
- подключить систему электронного обмена документами для отправки данных о покупке и продаже товаров, подлежащих обязательной маркировке.

Для розничной торговли:

- получить усиленную квалифицированную электронную подпись;
- пройти регистрацию;
- адаптировать или обновить вашу программу учета для корректной работы с продукцией, подлежащей маркировке;
- организовать электронный обмен документами, чтобы передавать информацию о покупке товаров с маркировкой;
- приобрести 2D-сканер;
- заключить соглашение с оператором фискальных данных.

Чтобы узнать, нужна ли маркировка для конкретного товара, воспользуйтесь кодами ТН ВЭД или ОКПД2 для проверки.

За что можно получить штрафы

Новые нормы ведения торговли касаются как тех, кто импортирует продукцию, так и тех, кто ее изготавливает, включая оптовых и розничных продавцов.

- За реализацию продукции без соответствующей маркировки, а также за ее складирование, транспортировку и покупку с целью дальнейшей перепродажи предусмотрены следующие штрафные санкции:
 - для физических лиц: штраф в размере 2–4 тыс. руб.;
 - для руководителей: штраф в размере 5–10 тыс. руб.;
 - для организаций: штраф в размере 50–300 тыс. руб.
- За предварительный сговор или групповое преступление: лишение свободы до 3-х лет и штраф до 80 тыс. руб. или доход за 6 месяцев.
- За крупную партию и организованную группу: лишение свободы до 4-х лет и штраф до 100 тыс. руб. или доход за 1 год. Либо лишение свободы до 6-ти лет и штраф до 1 млн руб., или доход за 5 лет.
- За отсутствие регистрации в системе маркировки:
 - для должностных лиц штраф 1–10 тыс. руб. или предупреждение;
 - для юридических лиц – 50–100 тыс. руб.

Когда реализация товара с маркировкой не допускается

Продажа маркированного товара становится недопустимой в ряде случаев:

- если информация о маркировке отсутствует в соответствующей информационной системе;
- если в системе отсутствуют данные о вводе товара в оборот или о присвоенном коде маркировки;
- если срок годности товара истек;
- если государственные контрольные органы наложили запрет на реализацию данного товара;
- если стоимость товара выходит за пределы установленного ценового коридора (становится ниже минимального уровня или превышает максимальную розничную цену);
- если код проверки не соответствует параметрам идентификационного средства. ○

Источник: etobiznes.com

КАССОВЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВСЕХ СФЕР БИЗНЕСА

Простое решение Атол 91Ф Lite



Идеальна
для услуг

Для офисов и магазинов Атол 1Ф



Для
подключения
к 1С

Удобство и компактность Эвотор 5



Работает на
аккумуляторах

Касса с облачной товароучетной программой Sigma 7



Управляй
магазином
не выходя
из дома

★ Для владельцев нескольких магазинов и торговых сетей мы предлагаем индивидуальные решения по полной автоматизации.

Для удобства наших клиентов на территории ТЦ «55» работает парковка. Первый час – бесплатный!

★ Для складов и магазинов с большим количеством номенклатуры рекомендуем приобретение терминала сбора данных ТСД.

★ Наши специалисты смогут в кратчайшие сроки произвести интеграцию ТСД с вашей товароучетной программой.

Реклама



+7 (4012) 777-187

astral@inok.ru

astral-iservice.ru

236029, Калининград,
ул. Горького, д. 55 А

Эксперты медиарынка встретились на конференции ИД «Коммерсантъ» «Медиапространство».

Медиарынок: интеграция, консолидация, монетизация



Галина ТРЕТЬЯКОВА,
зам. генерального директора
ЦИОБ «ИНОК»

Сейчас уже практически нет отраслей, не интегрированных в медиапространство. Рост и успешность бизнеса, разработок, инноваций, работа госсектора, силовых структур, развитие личных брендов – все это теперь активно транслируется онлайн.

Свои успехи и неудачи не принято скрывать. Открытость к диалогу и общественное мнение – признаки честности любого проекта. Огромное количество компаний стремится создать и развить свои экосистемы и делают это достаточно успешно – создают медиаэкосистемы в стремлении привлечь и удержать новую аудиторию.

Медиаполе – это «лоскутное одеяло»

По результатам исследований аудитории четырех основных медиа – телевидения, радио, прессы и интернета: «85% населения пользуются интернетом хотя бы раз в месяц, и 84% пользуются

интернетом каждый день. Эти цифры практически одинаковые. Среднее время, проведенное россиянами в интернете, – 4 часа 33 минуты, а за просмотром ТВ – 3 часа 36 минут, при этом телевидение сохраняет свое лидерство – в первом квартале 2025 года 99% россиян смотрели ТВ хотя бы раз в месяц, и 65% делали это ежедневно».

Юрий ПОГОРЕЛЫЙ, заместитель генерального директора ИА «Интерфакс», в своем выступлении отметил, что в условиях фрагментации аудитории и роста количества новостных сообщений ключевыми остаются компетенции в обработке больших данных и способность их эффективно интерпретировать.

Медиаландшафт еще никогда не был таким сложным и разнообразным, как сейчас. С точки зрения коммуникаций медиаполе – это «лоскутное одеяло». Люди живут в информационных пузырях, которые с каждым годом все больше обогащаются и становятся еще более детализированными. Мы потребляем и производим сами очень много контента.

Согласно статистике, полученной в системе «СКАН-Интерфакс»: «4 тыс. сообщений в день передавали основные федеральные СМИ 10 апреля 2010 года. А 10 апреля 2025 года эти же федеральные СМИ передают уже 464 тыс. сообщений. Это реальность того, что происходит в контенте».

Людям нужен «информационный фастфуд»

Максим ИКСАНОВ, генеральный директор News Media Holding, рассказал об истории создания новых проектов по принципу кластеризации: «Например, для Mash мы создали региональную сетку в 18 крупнейших городах, маленькие редакции, Telegram-каналы на местах». По опыту холдинга кластеризация

позволяет рекламодателям привлекать больше аудитории, а самим изданиям – лучше монетизировать контент.

С этого начались эксперименты с другими темами – от политических подкастов до совсем недавно возникшего нового спортивного таблоида. Глава News Media Holding считает, что людям нужен «информационный фастфуд» – быстрая подача яркого эмоционального контента на широкую аудиторию.

Андрей ЦЫПЕР, исполнительный директор по медиа Rambler & Co, подтвердил, что молодая аудитория предпочитает Telegram как основной источник информации. В то же время он подчеркнул важность верифицированного контента и редакционных стандартов, особенно в условиях кризисных новостей, когда пользователи возвращаются к традиционным СМИ за проверенными данными.

Рассуждая об использовании генеративного искусственного интеллекта для производства контента, эксперт отметил: «Есть тренд на увеличение числа новостных сообщений. Искусственный интеллект позволяет их производить больше и быстрее. При этом качество и содержание вызывают огромные вопросы».

Монетизация медиа: тренд на консолидацию

Параллельно с обсуждением новых технологий шла дискуссия о монетизации медиа. Кристина ЛАЙУС, директор по коммуникациям «СберСеллера», рассказала о новых потребительских привычках, предложениях для брендов и поделилась выводами на основе реальных кейсов.

В условиях, когда бренды борются за внимание и время потребителя, они создают комплексные предложения, запускают новые продукты, услуги и обновляют программы лояльности. Все это делается для удержания внимания потребителя. В результате формируется совершенно новый потребительский опыт.

Денис МИХАЛЕВ, директор по стратегии и развитию SkyAlliance, завершая первую сессию, акцентировал внимание на изменениях рекламного рынка, вызванных цифровыми экосистемами и крупными игроками, такими как Ozon и Т-Банк.

Рекламодатели должны уметь работать в новых условиях, понимать специфику цифровых платформ и адаптировать свои стратегии для эффективного взаимодействия с целевой аудиторией: «Ваша задача не выигрывать награды, а делать так, чтобы рос бизнес. Если бизнес растет потому, что тетя Ася приехала, так и пусть приезжает сколько угодно раз».

Илья ШЕРШУКОВ, генеральный директор Admetrix, рассказал о развитии рынка наружной рекламы и медиаизмерений. В последние годы объемы рекламного инвентаря растут при сохранении стабильной загрузки. Емкость рынка увеличивается, несмотря на то, что год от года существенно не меняется количество рекламных конструкций.

Так, по итогам 2024 года их число незначительно сократилось, тогда как количество поверхностей выросло. Эта динамика объясняется планомерным переходом операторов от классических конструкций к цифровым, у которых число рекламных поверхностей в десять раз больше.

Кроме того, на рынке наблюдается тренд на консолидацию. Операторы укрупняются и сталкиваются с возросшими требованиями к прозрачности данных со стороны рекламодателей. Это порождает более четкий запрос на измерения, в ответ на который компания совершенствует продукты: расширяет географию, увеличивает частоту поставок данных и ускоряет их обработку.

Внедрение унифицированных форматов

Алексей ОМЕЛЬЧЕНКО, генеральный директор Sunlight Indoor, рассказал о новом подходе к размещению indoor-рекламы в торговых-развлекательных центрах, о вызовах, с которыми сталкиваются рекламодатели, и возможных путях их эффективного преодоления: «Основная идея заключается в установке крупноформатной рекламной конструкции в ключевой точке торгового центра. Такая конструкция концентрирует на себе внимание всей аудитории, обеспечивая практически стопроцентный контакт с рекламным сообщением без конкуренции с другими носителями».

Однако при размещении рекламы в разных ТРЦ рекламодатели сталкиваются с проблемой разнообразия форматов – креативы приходится

адаптировать под каждую конкретную площадку, что значительно усложняет реализацию охватных программ и увеличивает трудозатраты.

Решение – внедрение унифицированных форматов, которые будут одинаковыми для всех торговых центров в программе. Это упростит планирование кампаний и позволит брендам сосредоточиться на эффективности, а не на адаптации. Такой формат станет востребованным инструментом для рекламодателей, стремящихся к высоким охватам в indoor-среде.

Каждый регион уникальный

Мария КОРНИЕНКО, директор по стратегии Mediamaker, акцентировала внимание на значении регионов для роста брендов: «Не существует среднего региона. Каждый регион уникален так же, как и человек. Именно в этой уникальности и заложены источники роста. Мы с вами зачастую оцениваем сезонность спроса по категории в среднем по России. Но она может отличаться на уровне регионов, потому что в каждом есть своя специфика».

Специфика может быть обусловлена климатическими особенностями или различиями в образе жизни. Где-то аллергия или сезон простуд начинается раньше, где-то – позже. В каких-то регионах спрос на покупку автомобиля максимален в марте, а где-то – летом.

По словам эксперта, заработные платы и спрос за пределами Москвы и Санкт-Петербурга растут быстрее – интересный вывод, который позволяет увидеть, как маленькие города начинают расти и каким образом туда перемещается не только экономический капитал, но и медиапоток.

Маркетинг влияний

В рамках третьей сессии, посвященной маркетингу влияния, обсуждали работу с блогерами, тренды и реальные кейсы. Алексей ПАРФУН, эксперт РОЦИТ, рассказал, как ИИ уже генерирует блогеров, контент, лайки и даже скандалы: «Персонажи, которых не существует, уже собирают миллионы просмотров. И задача не в том, чтобы с ними тягаться. Задача – научиться этим рулить. ИИ никого не победит. Но вот те, кто не научится с ним работать, проиграют. У них все будет действительно сложно».

Вадим ТЕРЕЩУК, генеральный директор «ГПМ Радио», считает, что главный вызов для инфлюенсеров – это госрегулирование. Свобода создавать контент в этой сфере сужается.

Блогерам придется соблюдать те же правила, что и СМИ, отметил он. «Радио, телевидение, наружная реклама и соцсети уже ограничены форматами или правилами площадок. Блогер сам себе режиссер, поэтому гибкость интеграции станет движущей силой рынка и поможет справиться с любыми вызовами».

По словам Евгении ЛЫСЕНКО, директора по стратегии «СберСеллера», инфлюенс-маркетинг – самый социальный рекламный канал: «Почему так? Потому что вся коммуникация ведется от человека к человеку. И два основных драйвера силы этого влияния – это интерес и доверие аудитории».

Евгения обратила внимание на растущую тенденцию регулирования деятельности блогеров в разных странах, таких как Европа и Китай. Она считает, что это делается для защиты прав потребителей и предотвращения манипуляций с помощью недостоверной информации. Во многих странах введены строгие требования к маркировке рекламных материалов, система штрафов и даже обязательная сертификация блогеров.

Китай выступает лидером в сфере регулирования инфлюенсинга. В стране запрещено демонстрировать предметы роскоши в жанре лайфстайл. Ежегодно китайские власти проводят масштабные кампании по выявлению и блокировке нарушителей. Даже если у контент-мейкеров миллионы подписчиков, их аккаунты удаляют с социальных платформ без права восстановления, если они зарабатывают популярность, подчеркивая свою чрезмерную роскошь, демонстрируя дорогие автомобили и недвижимость.

Реклама ограничена количеством обычных постов. Например, платформа RED требует от инфлюенсеров создавать не менее четырех органических записей на каждый рекламный пост. Это помогает избежать злоупотреблений рекламой и поддерживать высокое качество контента. ○

КонсультантПлюс
надежная правовая поддержка



Активная весна ВМЕСТЕ С КОНСУЛЬТАНТПЛЮС



ric_044@inok.ru



+7 (4012) 777-155



www.inok.ru

От компетентности и профессионализма команды во многом зависит успех бизнеса.

Финансовое мошенничество: виды и способы защиты



На уловки мошенников попадают не только обычные граждане, но и бизнесмены, главные бухгалтеры, секретари компаний. И подвергаются нападениям не только маленькие компании, где проще обмануть персонал, но и крупные фирмы, в которых даже есть служба безопасности.

Последствия для юрлиц тоже не самые приятные: финансовые потери, разорение, подставные незаконные сделки от имени юрлица, потеря бизнеса. От этого страдает и репутация, и открыть новое дело становится сложнее.

Методы, которые придумывают мошенники, бывают самые разные. В некоторых случаях даже сложно заподозрить обман. Но! Кто предупрежден – тот вооружен!

Опишем основные сценарии мошенничества для юридических лиц.

Новые схемы мошенничества в 2025 году

Мошенники не дремлют и постоянно придумывают новые схемы или видоизменяют старые. Вот последние новости об их уловках:

- поддельный личный кабинет на сайте ФНС для сдачи 3-НДФЛ;
- письма об обязательных взносах на СВО;
- поддельные уведомления от налоговой инспекции.

Мошенничество с переводами

Это когда мошенники пишут или звонят бухгалтеру под видом главы организации.

СЦЕНАРИЙ МОШЕННИЧЕСТВА: Мошенники клонируют в мессенджере аккаунт главы компа-

нии (чаще всего в «Телеграме», так как он стал практически стандартным корпоративным мессенджером). Полностью повторяют фото, описание, придумывают объяснение, почему исчезли прошлые сообщения (из соображений безопасности, конечно).

Затем пишут главному бухгалтеру просьбу перевести какую-то сумму на карту, дают ее номер. Или скидывают платежку для банковского перевода. Оправдывают эту просьбу необходимостью перевести срочно деньги какому-то партнеру или для приобретения нужной техники для офиса.

С нынешними возможностями искусственного интеллекта мошенники уже идут дальше: клонируют не просто аккаунт в мессенджере, но и личность руководителя, его голос и даже внешность. Поэтому бухгалтеру может поступить не только текстовое сообщение, но и аудио-, видеосообщение.

Уже описаны случаи, когда псевдоруководитель с клонированным голосом и внешностью участвовал в видеоконференции, на которой общался с новыми «партнерами» и в конце давал указания присутствующему на этом совещании бухгалтеру.

В итоге бухгалтер деньги переводит, и аккаунт исчезает. Настоящий руководитель возвращается в офис и узнает, что потерял энную сумму. Виноват ли бухгалтер? Виноват. Но виноват и сам руководитель. Он обязан дать четкие инструкции – как, когда и куда ему разрешено переводить деньги.

1 Что делать и чего не делать:

- подписывать платежки и отправлять деньги самому, либо использовать 2 подписи, одна из которых – директора, а другая – бухгалтера;
- ввести регламент по платежам новым контрагентам. Например, обязательно подтверждать новые платежи у другого топ-менеджера;
- поставить порог для платежей, которые бухгалтер производит самостоятельно. Например, только суммы до 100 тыс. руб., зарплату и платежи действующим контрагентам;
- использовать корпоративные закрытые мессенджеры;
- рассказать о возможностях такого мошенничества руководству компании и проявлять бдительность.

Клонирование компаний-контрагента

Это когда у компании внезапно появляется новый выгодный партнер, клиент или поставщик.

СЦЕНАРИЙ МОШЕННИЧЕСТВА, который может обмануть бизнесмена, – это создание клона какой-либо компании, которая предлагает выгодное сотрудничество. Подделываются юридические документы, чтобы все выглядело правдоподобно, дублируется корпоративный сайт – благо сейчас это быстро и недорого.

В итоге ваша фирма получает очень выгодное коммерческое предложение от крупной известной фирмы. Предложение сразу покажется заманчивым, подписываются договоры, перечисляются деньги... И всё, компании пропадают. Когда бизнесмен обращается в клонированную мошенниками оригинальную фирму с вопросами, что случилось и почему договор не выполняется, оказывается, что руководители ничего не знают о договоренностях. И вообще не участвовали в закупках и не планировали заключать с кем-то контракт.

1 Что делать и чего не делать:

- изучать ваших новых контрагентов.

«Вам необходимо сдать декларацию о доходах»

Это когда вы получаете письмо из госоргана с требованием заплатить налоги или подать отчет.

СЦЕНАРИЙ МОШЕННИЧЕСТВА. Есть мошенники, которые притворяются сотрудниками налоговой. На почту приходит письмо якобы из налоговой инспекции с предупреждением, что вы забыли оформить налоговую декларацию. Или оплатить налог.

Причем все выглядит правдоподобно: указаны какие-то детали о вашей компании или ИП. Сумма тоже какая-то правильная – неровная, даже с копейками. И предлагают оформить или оплатить все быстро, и даже со скидкой по ссылке. А в противном случае – вплоть до уголовной ответственности.

Излишне говорить, что отправленные деньги пропадают, а никакой задолженности и в помине не было. Более того, данные личной или корпоративной карты, с которой происходила оплата, скомпрометированы.

1 Что делать и чего не делать:

- посмотреть информацию в личном кабинете ИП или юрлица на Госуслугах, или на сайте налоговой;
- если есть задолженности – платить только по ссылкам оттуда.

Другие сценарии

Сценариев мошенничества очень много, но принцип их работы схож: придумываются всевозможные уловки, чтобы похитить пароли, деньги, загрузить вирус в компьютер с данными компании. Так, например, злоумышленники используют следующие методы:

1 ПОДМЕНА РЕКВИЗИТОВ. На почту высылаются якобы новые реквизиты компании контрагента. И в итоге деньги за товары или услуги перечисляются на счет злоумышленников;

2 ПО ТЕЛЕФОНУ. Звонивший представляется сотрудником прокуратуры, банка, полиции, требует указать реквизиты банковских счетов. При этом сообщает, что есть угроза хищения денег. Например: «зафиксирована попытка сменить номер телефона, привязанный к вашему счету», «с вашего счета списали средства». Причем угрожает, что каждая минута на счету, не дает подумать, торопит;

3 ПСЕВДОЗАКУПКИ КРУПНЫХ КОМПАНИЙ. Мошенник представляется агентом крупной компании и предлагает принять участие в закрытых закупках. Затем рассматриваются документы, и выясняется, что ваш прайс идеально подходит.

Потом идет согласование документов. И тут выясняется, что требуется еще сертификат соответствия. А его можно приобрести за некую сумму у самого контрагента, чтобы не терять времени. Ну а после выплаты этих денег организатор закупки быстро исчезает.

Что делать, если вы стали жертвой мошенников

Если так получилось, что вы все же поддались мошенникам и потеряли деньги, или они получили доступ к вашим персональным данным, то:

- первое, что необходимо сделать, – обратиться в полицию;
- второй важный шаг – позвонить в банк и объяснить ситуацию менеджеру.

Если в схеме мошенничества преступник использовал личность или данные о вашем сотруднике, партнере или руководителе, то немедленно свяжитесь с этим человеком и расскажите ему, что его данными пользуются злоумышленники. Возможно, взломали его учетные записи на сайтах или телефон, или социальные сети. Предупредить человека в такой ситуации – обязательно.

И последний шаг – собрать все доказательства, которые подтверждают мошеннические действия. Это будут: номер телефона, с которого вам поступил звонок, адрес сайта, с которого к вам попала вредоносная программа, запись разговора. Чем больше вы соберете свидетельств, тем быстрее мошенников найдут. И даже велик шанс – вернуть свои деньги.

Источник: etobiznes.com

Главное

Как противодействовать мошенникам. Несколько важных советов для юрлиц:

1. Если внезапно вам через мессенджер (телеграм, ватсап, вайбер, любой другой) звонит ваш руководитель, коллега, бухгалтер, бывший или нынешний партнер, а также Сбербанк, МВД, ФНС, Рос-что-нибудь-надзор – сразу быстро и вежливо завершите разговор и перезвоните сами этому человеку по известному вам номеру телефона (не через мессенджер!).

2. Чтобы обезопасить свои сделки, достаточно всегда проверять компанию, которая предлагает сотрудничество, в Единой информационной системе. Или просто позвонить бизнес-партнеру и уточнить реквизиты. Помогут и изучение сайта будущего партнера, отзывов о нем и его работе. Можно даже проверить факт местонахождения офиса или предприятия фирмы.

3. Обезопасят данные и антивирусные программы, установленные на рабочие компьютеры, лицензионное программное обеспечение.

Вариантов много. Главное – не бояться ими пользоваться, не идти на поводу у злоумышленников, не поддаваться им. ○

Ведение бухгалтерского учета – обязанность практически любой организации. Но есть и исключения.

Когда можно не вести бухгалтерский учет

Евгения МЕМРУК,
эксперт astral.ru

Сегодня рассмотрим, кто и когда вправе по закону обходиться без бухучета.

Кто ведет бухучет

Ведение бухучета, общие требования к нему и исключения из общего правила устанавливает ФЗ от 06.12.2011 № 402-ФЗ.

Вести бухучет обязаны все экономические субъекты в России, независимо от вида их экономической деятельности, кроме лиц, прямо поименованных в ч. 2 ст. 6 Закона № 402-ФЗ.

Например, необходимость бухучета установлена для:

- акционерных обществ;
- обществ с ограниченной ответственностью;
- кредитных организаций;
- кредитных кооперативов;
- негосударственных пенсионных фондов;
- ГУПов и МУПов;
- страховщиков;
- ТСЖ;
- операторов по обращению с ТКО и региональных операторов;
- некоммерческих организаций;
- благотворительных организаций;
- российских юридических лиц в статусе иностранных агентов.

Для работодателей обязательность бухучета следует из ч. 1 ст. 246 ТК, а для налогоплательщиков – из подп. 8 п. 1 ст. 23 НК. И требование ч. 1 ст. 6 Закона № 402-ФЗ об обязательности бухгалтерского учета просто дополняет другие нормы российского законодательства.



Кто не ведет бухучет

Освобождены от ведения бухучета три категории субъектов.

1 Индивидуальные предприниматели, официально зарегистрированные в этом качестве.

2 Физические лица, занятые частной практикой, в том числе нотариусы и адвокаты, учредившие адвокатские кабинеты.

3 Российские филиалы, представительства и иные структурные подразделения иностранных организаций.

Для правомерного применения освобождения такие субъекты должны соблюдать все требования ч. 2 ст. 6 Закона № 402-ФЗ.

Когда бухгалтерский учет не ведется

Сам по себе статус, упомянутый в ч. 2 ст. 6 Закона № 402-ФЗ, не освобождает его от обязанности вести бухучет. **Чтобы воспользоваться освобождением, необходимо вести налоговый учет:**

- или доходов;
- или доходов и расходов;
- или иных объектов налогообложения;
- или физических показателей, характеризующих определенный вид деятельности.

Под эти требования подпадают все три категории льготников.

Освобождение для ИП

Вести налоговый учет необходимо в соответствии с применяемой системой налогообложения. А российским ИП доступно шесть налоговых режимов на выбор:

- общая система налогообложения (ОСН) с уплатой НДФЛ и НДС;
- УСН с объектом налогообложения «Доходы» или «Доходы минус расходы»;
- автоматизированная УСН с объектом налогообложения «Доходы» или «Доходы минус расходы»;
- патентная система налогообложения (ПСН);
- самозанятость: экспериментальная система налогообложения с уплатой налога на профессиональный доход (НПД);
- специальная система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей с уплатой единого сельскохозяйственного налога (ЕСХН).

Нормативные акты, регулирующие эти режимы, требуют от ИП вести налоговый учет во всех случаях, хотя и по разным правилам.

Таблица. **Налоговый учет ИП при разных системах налогообложения**

Система налогообложения	Объект налогового учета	Требования к налоговому учету
ОСН	Доходы от ведения предпринимательства на ОСН	ИП исчисляют налоговую базу по НДФЛ за каждый календарный год на основе данных книги учета доходов и расходов и хозяйственных операций
УСН	Доходы	ИП ведут учет доходов или доходов и расходов для расчета налоговой базы по налогу при УСН в книге учета доходов и расходов (КУДиР) по форме из приказа ФНС
	Доходы, уменьшенные на величину расходов	
АУСН	Доходы	ИП ведет учет доходов или доходов и расходов в личном кабинете налогоплательщика
	Доходы, уменьшенные на величину расходов	
ПСН	Выручка от ведения предпринимательства на ПСН	ИП ведут учет выручки от видов предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется ПСН, в книге учета доходов (КУД)
НПД	Выручка от продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг, передачи имущественных прав	ИП передают в ИФНС сведения о своих расчетах через: • мобильное приложение «Мой налог»; • уполномоченного оператора электронной площадки; • уполномоченную кредитную организацию
ЕСХН	Доходы, уменьшенные на величину расходов	ИП для расчета налоговой базы по ЕСХН ведут учет доходов и расходов в книге учета доходов и расходов (КУДиР)

Из таблицы следует, что при любом режиме налогообложения – общем, специальном или экспериментальном – **ИП вправе отказаться от бухгалтерского учета, если добросовестно выполняют соответствующие требования законодательства по ведению налогового учета.**

Однако ИП на УСН в качестве исключения приходится применять правила ФСБУ 6/2020 из приказа Минфина от

17.09.2020 № 204н, чтобы определить остаточную стоимость основных средств для сравнения с лимитом в 200 млн руб.

Освобождение для лиц с частной практикой

Частным нотариусам и адвокатам, учредившим адвокатские кабинеты, доступна только общая система налогообложения, предполагающая уплату НДФЛ и НДС. Им недоступны

режимы в виде ПСН, НПД и ЕСХН, а также запрещены:

- УСН с любым объектом налогообложения;
- автоматизированная УСН с любым объектом налогообложения.

При применении ОСН и для исчисления налоговой базы по НДФЛ они ведут книгу учета по форме из приказа Минфина № 86н, МНС № БГ-3-04/430 от 13.08.2002. Тем самым выполняется требование НК о ведении налогового учета, что позволяет нотариусам и адвокатам обойтись без бухгалтерского учета.

В аналогичном порядке ведут налоговый учет другие частнопрактикующие физические лица:

- медиаторы;
- оценщики;
- арбитражные управляющие, занятые исключительно частной практикой.

Им также недоступны налоговые режимы в виде ПСН, НПД, ЕСХН и запрещена обычная или автоматизированная упрощенка с любым объектом налогообложения. В случае корректного ведения налогового учета такие лица формально вправе не вести бухучет.

Освобождение для подразделений иностранных компаний

Вести налоговый учет доходов и расходов для исчисления налоговой базы по налогу на прибыль организаций обязаны иностранные компании, работающие в России через свои постоянные представительства. Вести налоговый учет им нужно в налоговых регистрах в порядке, установленном ими самостоятельно в учетной политике для целей налогообложения.

Понятие постоянного представительства иностранной компании расшифровано в п. 2 ст. 306 НК. В общем случае это любое обособленное подразделение или иное место деятельности, через которое она регулярно ведет в России предпринимательство, связанное с:

- использованием недр;
- использованием других природных ресурсов;
- выполнением контрактных работ по строительству, установке, монтажу, сборке, наладке, обслуживанию и/или эксплуатации оборудования;
- продажей товаров с принадлежащих ей или арендуемых складов на территории России;
- ведением иной деятельности, кроме подготовительной и/или вспомогательной, понятие которой раскрыто в п. 4 ст. 306 НК.

Постоянным представительством иностранной компании можно считать, например, филиал, отделение, бюро, контору или агентство. Все они при соответствии критериям ст. 306 НК и ведении налогового учета по правилам гл. 25 НК освобождаются от российского бухучета.

В то же время иностранная компания с постоянным представительством в РФ сдает годовой отчет по форме из приказа МНС от 16.01.2004 № БГ-3-23/19. Эта форма предусматривает описание системы бухгалтерского учета в российском подразделении иностранной компании, включая:

- применяемые счета и регистры бухучета;
- место ведения и хранения регистров бухучета.

По мнению экспертов, заполнить эти сведения можно и при отсутствии российского бухучета. Например – по правилам страны нахождения иностранной компании, если эти правила не противоречат международным стандартам финансовой отчетности (МСФО).

Источник: etobiznes.com

Главное

Освобождение от бухучета – право или обязанность? Для лиц, перечисленных в ч. 2 ст. 6 Закона № 402-ФЗ, отказ от бухучета – это право, а не обязанность. Не воспользовавшись данным правом, ИП и частнопрактикующие лица обязаны:

- организовать и вести бухучет по всем правилам, установленным законом, в том числе с соблюдением требований всех релевантных стандартов бухгалтерского учета (ПБУ и ФСБУ);
- обеспечить хранение бухгалтерских документов в течение обязательного срока;
- исполнять все обязанности руководителя фирмы в соответствии с законом, в том числе подписывать бухгалтерскую отчетность.

Иностранная компания с российским постоянным представительством при отказе от освобождения обязана выполнять все требования Закона № 402-ФЗ и российских федеральных стандартов, вести российский бухучет и представлять бухгалтерскую отчетность. В таком случае заполнять годовой отчет будет гораздо проще.

Весна – самое время для распределения и выплаты дивидендов.

Можно ли выплачивать дивиденды наличными из кассы

Ирина ОВЧИННИКОВА,
старший эксперт по бухгалтерскому
учету
и налогообложению

Если вдруг вы хотите рассчитать со своими участниками наличными деньгами из кассы, то должны знать, что не всем это делать дозволено законодательством. О том, кто может выплачивать дивиденды наличными из кассы, а кто нет, и о том, чем чревато нарушение этого запрета, – в нашей статье.

Возможность выплаты дивидендов из кассы зависит от того, какую организационно-правовую форму имеет ваша организация.

Если у вас ООО, то выдавать участникам дивиденды из кассы вы можете. Правда, делать это вы вправе только за счет средств, снятых с расчетного счета. Использовать для этих целей выручку, поступившую в кассу наличными от реализации товаров, работ, услуг, и иные поступления в кассу, названные в п. 1 Указания ЦБ от 09.12.2019 N 5348-У, нельзя. Законодательством это не предусмотрено.

Напоминаем, что выплатить дивиденды ООО должно в течение 60 дней со дня принятия общим собранием участников решения об этом, если мень-



ший срок не указан в уставе или решении.

Если у вас АО, то выдавать дивиденды наличными из кассы нельзя. По закону АО вправе выплачивать дивиденды только в безналичном порядке:

- акционеры-организации получают дивиденды на свои банковские счета;
- акционеры-граждане – на банковские счета или специальные счета операторов финансовых платформ, а если сведений о таких счетах нет – почтовым переводом.

С учетом вышесказанного возникает вопрос: а что будет, если АО все же нарушит установлен-

ный запрет и выплатит дивиденды из кассы? Нормы, прямо предусматривающей ответственность за подобное действие, законодательно не установлено.

Предусмотренное КоАП РФ наказание:

- Штраф от налоговиков за нарушение кассовой дисциплины, ведь деньги из кассы будут выдаваться на цели, на которые их выдавать нельзя. Размер штрафа – от 40 тыс. до 50 тыс. руб. на компанию и от 4 тыс. до 5 тыс. руб. на должностное лицо;
- Штраф от территориальных органов ЦБ РФ за воспрепятствование

обществом реализации акционером прав, удостоверенных ценными бумагами (на получение дивидендов безналичным способом). Размер штрафа – от 500 тыс. до 700 тыс. руб. на компанию и от 20 тыс. до 30 тыс. руб. на должностное лицо.

Ольга ХВОСТОВА,
советник государственной
гражданской службы РФ
2 класса:

– Порядок, в частности форма и способ выплаты дивидендов АО, не относится к сфере, регулируемой законодательством о налогах и сборах, а также НПА, связанными с применением ККТ. Нарушение в виде несоблюдения порядка выплаты дивидендов является нарушением законодательства об АО, а не законодательства, контроль за соблюдением которого возложен на налоговые органы.

Таким образом, если деньги для выплаты дивидендов снимаются в банке, приходяются в кассу, а после выдаются по расходному кассовому ордеру, то штраф по ч. 1 ст. 15.1 КоАП РФ, по моему мнению, налагаться не должен, ведь порядок работы с денежной наличностью в этом случае не нарушается.

За разъяснениями по вопросу наложения штрафа за воспрепятствование обществом реализации акционером прав, удостоверенных ценными бумагами, рекомендую обратиться в Банк России.

Итак, со штрафом от налоговых органов разобрались, теперь давайте разбираться со штрафом от территориальных органов ЦБ РФ.

Штраф по ч. 1 ст. 15.20 КоАП может налагаться на общество, к примеру, при нарушении срока выплаты объявленных дивидендов или в случае, если дивиденды по вине общества не выплачены вообще.

В этих ситуациях нарушение прав акционеров очевидно. Однако в случае выплаты дивидендов из кассы говорить о том, что акционеров как-то обделили, не приходится, особенно учитывая тот факт, что, раз акционер получил дивиденды наличными, значит, такой способ выплаты его устроил.

Кроме того, указанный штраф, как правило, налагается по жалобе акционера. Но полагаем, что если расчеты с ним осуществлены своевременно и в полном объеме, то жаловаться в территориальный орган ЦБ никто не пойдет.

Таким образом, выплачивать дивиденды из кассы или не выплачивать – решать только вашему АО. Как видим, в случае выплаты наличными из кассы выйти сухими из воды вполне реально, однако риски тоже есть.

Статья впервые опубликована в журнале «Главная книга» N 07, 2025

КОМПЛЕКСНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПЕРВОГО ЛИЦА

УНИКАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЛЯ БИЗНЕСА

ПОДРОБНОСТИ НА САЙТЕ:

[FKT-SME.RU/PROJECTS/SFERA/](https://fkt-sme.ru/projects/sfera/)

ПРОЕКТ СФЕРА

Реклама

ОБУЧЕНИЕ | вебинары

- 2.06.2025 | 09.00-16.00 Воронцова Т.А. (г. Москва)
3.06.2025 | 10.00-16.00 Крутякова Т.Л. (г. Москва)
«ЛЕТНИЙ ПРАКТИЧЕСКИЙ БУХГАЛТЕРСКИЙ ФОРУМ»
Основные средства и нематериальные активы компании: отвечаем на сложные вопросы учета и налогообложения в 2025 году
Стоимость – 4300 руб., для клиентов – 3400 руб.
(за 1 день участия за 1 участника)
- 03.06.2025 | 09.00-10.30
Порядок начисления неустойки за неисполнение контрактов, заключенных в рамках Федерального закона №44-ФЗ: отвечаем на горячие вопросы
Казарина М.В. (г. Москва)
Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.
- 04.06.2025 | 09.00-13.00
Особенности проведения выездной налоговой проверки в 2025 году. Как ИФНС определяет конечного выгодоприобретателя. Рассадкина Л.Ю. (г. Москва)
Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.
- 05.06.2025 | 09.00-13.00
Договор лизинга: бухгалтерский и налоговый учет у лизингополучателя. Воронцова Т.А. (г. Москва)
Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.
- 05-6.06.2025 | 09.00-16.00
Учет основных средств в организациях госсектора в 2025 году. Опальский А.Ю. (г. Москва)
Стоимость – 8600 руб., для клиентов – 6800 руб.
- 09.06.2025 | 09.00-13.00
Обособленные подразделения организации: особенности налогообложения. Алгоритмы лучших решений в «КонсультантПлюс»
Колмакова П.В., Сиушкина Н.В. (г. Москва)
Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.
- 10.06.2025 | 09.00-12.00
Медицинские организации: типичные ошибки в решении правовых вопросов – как исправить и не допустить в дальнейшем. Карклина О.А. (г. Москва)
Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.
- 10.06.2025 | 09.00-12.00
«Спрашивали? Отвечаем!»
Дисциплинарная ответственность: правила применения дисциплинарного взыскания работодателем и возможности оспаривания работником
Колесникова Я.А. (г. Москва)
Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.
- 16.06.2025 | 09.00-16.00
Готовимся к отчетной кампании за полугодие: налог на прибыль, НДС, НДФЛ с учетом изменений 2025 года
Колмакова П.В. (г. Москва)
Стоимость – 4300 руб., для клиентов – 3400 руб.
- 16.06.2025 | 09.00-10.30
Картельный сговор на торгах: последствия для участников закупки. Кузьмин П.А. (г. Москва)
Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.
- 17.06.2025 | 09.00-13.00
Допросы: генеральная репетиция перед визитом директора и главного бухгалтера в налоговую инспекцию
Хорошилов В.Н. (г. Москва)
Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.

КОМПАНИИ. Ваш бизнес-навигатор

- 17.06.2025 | 09.00-16.00
Готовимся к проверкам Роскомнадзора: возможные риски ответственности
Шалагинова Е.Г. (г. Москва)
Стоимость – 4300 руб., для клиентов – 3400 руб.
- 18.06.2025 | 09.00-16.00
Общий воинский учет: типичные ошибки в работе ВУС и способы их устранения
Конюхова Е.В. (г. Москва)
Стоимость – 4300 руб., для клиентов – 3400 руб.
- 18.06.2025 | 11.00-15.00
Офисные расходы: учет и налоги. Алгоритмы лучших решений в «КонсультантПлюс»
Воронцова Т.А., Сиушкина И.А. (г. Москва)
Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.
- 19.06.2025 | 09.00-12.00
«Подводные камни» исполнения контрактов, заключенных в соответствии с требованиями Федерального закона №44-ФЗ. Обзор судебной практики
Отт Н.С. (г. Москва)
Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.
- 20.06.2025 | 09.00-13.00
УСН: сложные вопросы исчисления и уплаты налогов в 2025 году
Воронцова Т.А. (г. Москва)
Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.
- 23.06.2025 | 09.00-13.00
Генеральный директор глазами кадровика: полный пакет кадровой документации. Бодрова А.А. (г. Москва)
Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.
- 24.06.2025 | 09.00-13.00
Результат интеллектуальной деятельности в работе юридического лица. Как защитить свои права на произведение и не допустить нарушения чужих прав при создании собственного контента. Алгоритмы лучших решений в «КонсультантПлюс»
Шалагинова Е.Г., Троякова Е.А. (г. Москва)
Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.
- 24.06.2025 | 09.00-16.00
Сложные вопросы применения ФСБУ в 2025 году: на что обратить особое внимание
Воронцова Т.А. (г. Москва)
Стоимость – 4300 руб., для клиентов – 3400 руб.
- 26.06.2025 | 09.00-12.00
ТОП-10 ошибок при работе заказчика в контрактной системе (Федеральный закон №44-ФЗ). Как их избежать
Кузьмин П.А. (г. Москва)
Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.
- 27.06.2025 | 09.00-16.00
Онлайн-кассы и расчеты наличными: типичные ошибки и ответственность за них
Самкова Н.А. (г. Москва)
Стоимость – 4300 руб., для клиентов – 3400 руб.
- 30.06.2025 | 09.00-12.00
Преимущества для субъектов малого и среднего предпринимательства (СМП) с учетом требований Федерального закона №223-ФЗ: ошибки, алгоритмы действий, возможности
Казарина М.В. (г. Москва)
Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.

Ответы лектора на ВСЕ вопросы, присланные заранее на адрес pr@inok.ru. Всем слушателям предоставляются раздаточные материалы, свидетельство об участии в семинаре.

РЕГИСТРАЦИЯ И СПРАВКИ ПО ТЕЛЕФОНУ: 8 (4012) 777-155, доб. 325 www.inok.ru

podoprofi®
медицинский центр

*Подопрофи
Лицензия Л041-01157-39/00367351
от 10.06.2016

БЕЗОПЕРАЦИОННАЯ КОРРЕКЦИЯ ВРОЩЕГО НОГТЯ

- ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПОДОПЕДИКЮР
- ПРОТЕЗИРОВАНИЕ НОГТЕВЫХ ПЛАСТИН
- ОБРАБОТКА МОЗОЛЕЙ, НАТОПТЫШЕЙ
- ВРАЧ-ДЕРМАТОВЕНЕРОЛОГ
- ВРАЧИ-ТРАВМАТОЛОГИ-ОРТОПЕДЫ
- ВРАЧ-ЭНДОКРИНОЛОГ
- ВРАЧ УЛЬТРАЗВУКОВОЙ ДИАГНОСТИКИ
- МЕДИЦИНСКИЙ МАССАЖ

г. Калининград, ул. Тельмана, 87
+7(4012) 522-597, +7 921 614 11 77

podopedicure

реклама

podopedicure.ru

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМО
ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

Реклама

Успех компании во многом зависит от личности руководителя, его способностей управлять сотрудниками и принимать правильные решения.

Работа со сложными сотрудниками: принцип трех основ и другие секреты



Каждый руководитель выбирает свой стиль управления и держит в тайне секреты работы с проблемными сотрудниками. Но есть ли единый рецепт, позволяющий любому лидеру научиться добиваться от подчиненных сверхрезультатов? Да, существует набор базовых проблем, с которыми сталкивается каждый управленец. Рассмотрим их более подробно.

Правильное воздействие на персонал, или принцип трех основ

Научиться эффективно управлять сотрудниками не так-то просто – для этого нужны годы практики, постоянное повышение своего профессионализма, знание психологии. Одним из принципов успешного воздействия лидера на подчиненных является сочетание трех основ: высокий профессионализм, правильное делегирование полномочий и корректное общение с подчиненными.

Грамотно комбинируя эти три составляющие, успешный руководитель может повысить результативность труда своих подчиненных и усовершенствовать собственные навыки в управлении.

1 ВЫСОКИЙ ПРОФЕССИОНАЛИЗМ.

Каждому менеджеру управленческого звена необходимо иметь высокий профессиональный статус, чтобы разговаривать со своими подчиненными на одном языке и разбираться в специфике бизнеса для корректной постановки целей и задач.

Руководитель обязан держать руку на пульсе, находить и уметь применять новые технологии в управлении бизнесом с целью повышения конкурентоспособности компании. Практически невозможно руководить направлением, обладая в нем слабой экспертизой, – в этом случае эффективность работы будет снижаться, а заработать авторитет среди подчиненных станет значительно сложнее.

2 ПРАВИЛЬНОЕ ДЕЛЕГИРОВАНИЕ полномочий.

Этот управленческий инструмент подходит руководителям, которые обладают лидерскими качествами и не боятся передавать необходимые полномочия для решения определенных задач своим подчиненным.

Делегирование является эффективным лишь в том случае, если руководитель умеет выбрать подходящего сотрудника, обладающего соответствующей квалификацией. Передача полномочий заинтересованному сотруднику с недостатком опыта или специалисту с более высокими компетенциями и, соответственно, отсутствием мотивации в обоих случаях ставит угрозу перед качественным выполнением той или иной задачи.



3 КОРРЕКТНОЕ ОБЩЕНИЕ с подчиненными.

Не менее важно правильно выстроить отношения со своими подчиненными. Постоянная коммуникация и своевременное получение обратной связи – незаменимые инструменты управления, позволяющие оказывать положительное влияние на качество выполняемой работы, добиваться построения эффективной системы взаимодействия между подчиненными, повышать их мотивацию.

Риск неверного применения обратной связи велик в той же мере, что и потенциальный положительный эффект. От руководителя требуется наличие жизненного опыта и управленческой мудрости для осмысления полученной информации и ее дальнейшего использования. Некорректное применение обратной связи может иметь значительные негативные последствия в случае перехода на личности, использования неконструктивной критики и др.

Далеко не у каждого руководителя все три составляющие развиты одинаково хорошо, обычно преобладает одна из компетенций.

Одним из принципов успешного воздействия лидера на подчиненных является сочетание трех основ: высокий профессионализм, правильное делегирование полномочий и корректное общение с подчиненными

25 апреля в отеле Ibis прошла бизнес-конференция «Технологии и возможности».

Люди доверяют людям



Олеся
НИКИШИНА,
журналист

Мероприятие объединило предпринимателей из разных городов и сфер.

В уютном конференц-зале «Варшава» царил теплая, почти домашняя атмосфера, подчеркивающая харизму и профессионализм выступавших спикеров. Обсуждались важные и актуальные темы.

Не только клиент, но и личность

Валерия БАДАЕВА, руководитель направления ММБ по СЗФО, подчеркнула важность предпринимательства. Если

раньше Сбер рассматривал предпринимателя как клиента, то теперь осознает его как личность, поэтому сотрудники стараются интересоваться тем, что волнует людей.

В рамках этого подхода реализуется новый проект – амбассадоры Сбера. Суть его в том, что успешные предприниматели посещают вузы и делятся своими историями успеха и неудач со студентами.

Второй год проводится премия «Любимый малый бизнес». Сбербанк приглашает около 100 участников из Северо-Западного региона. Основная цель проекта – объединение и популяризация предпринимательства.

Еще одно масштабное мероприятие – «Бизнес Фест», прошедший в 2025 году в Светлогорске. Организаторы приглашают известных спикеров и

создают уникальную атмосферу для предпринимателей с полезными инсайтами, возможностью нетворкинга и тысячами единомышленников. Следующий «Бизнес Фест» планируется на 30 сентября.

Ольга ЧЕЧУЛИНА, вице-председатель отделения Союза пиарщиков России по Калининградской области, подчеркнула важность выхода на федеральный уровень для крупных коллабораций. По ее мнению, бренд и репутация играют ключевую роль в бизнесе, ведь люди доверяют людям.

Уверенность в условиях неопределенности

Ольга БЛЕЙ, бизнес-коуч из Москвы, выступила с темой «Спокойствие. Стратегия. Окружение». Она рассказала о трех ключевых элементах уверенности в будущем, которые

необходимы каждому в бизнесе в условиях неопределенности.

Прошло пять лет с начала пандемии. За это время мы сделали огромный стратегический рывок и осознали, что стабильность – это иллюзия. К 2030 году нас ждут перемены: глубокая трансформация бизнес-моделей; рост значимости личности предпринимателя и предпринимательского мышления; смещение акцента на здоровье, гибкость и цифровой интеллект; новая логика управления командами, временем и вниманием.

Ольга БЛЕЙ подчеркнула, что сейчас особенно важна роль женщин. С каждым годом все больше женщин становятся предпринимателями. Мы сталкиваемся с неуверенностью в себе и постоянной гонкой за результатом. Поэтому так важно двигаться по стратегии.

Вот три ключевых принципа устойчивости до 2030 года:

1 СПОКОЙСТВИЕ КАК ОСНОВА. Это состояние мышления помогает эффективно развиваться в любых условиях. Умение находить те 20% действий, которые дают 80% результата, становится ключевым навыком.

2 СТРАТЕГИЯ – ЭТО СВОБОДА ВЫБОРА. Без нее развитие превращается в реакцию на обстоятельства. Отсутствие стратегии порождает неопределенность и текучку, угрожая стабильности бизнеса. Предпринимательские сомнения возникают, когда нет четкой цели и системы действий.

3 ОКРУЖЕНИЕ КАК ИСТОЧНИК ЭНЕРГИИ. Оно либо вдохновляет, либо подавляет. Это пространство, где мы либо раскрываемся, либо сжимаемся. Окружение – это ресурс, который может стать движущей силой.

Итог: интеграция всех трех элементов. Спокойствие дает устойчивость, стратегия – фокус, а окружение – ускорение. Это создает системность в развитии, ведь мир устроен системно.

Мы не можем контролировать внешние обстоятельства, поэтому важно контролировать внутренние. Это не марафон и не курс. Это переломный момент. Будущее создают не те, кто меньше боится, а те, кто обладает четкой структурой.

«Янтарная долина» для IT

Следующий спикер, Владимир ПЕСТОВ, рассказал об уникальном проекте – IT-парке «Янтарная долина». В одном месте объединены инвестиционно-девелоперский союз, IT-школа, киностудия, оздоровительный центр и апартаменты. Это лишь часть возможностей парка. Его создатель – строительная и управляющая компания «Асфера».

Калининград – регион с огромным потенциалом. Город стал важным мостом между Европой и Россией. Здесь начался новый этап развития. Инвестиции в регион занимают третье место в стране, что говорит о его привлекательности для бизнеса. У Калининграда есть уникальные преимущества: особая экономическая зона, близость к европейским рынкам и высокий туристический потенциал.

Теперь в городе появилась новая точка притяжения для бизнеса – IT-парк на пересечении Советского проспекта и Каштановой аллеи. Это кластер площадью более 100 квадратных метров, включающий бизнес-центр с офисами разных категорий.



Здесь будут работать компании с большими и маленькими площадями, открытым пространством и панорамными видами. В будущем здесь разместится офис министерства цифрового развития.

IT-парк Калининграда построят с использованием передовых BIM-технологий. Завершить строительство планируют к 2031 году.

Популярность предполагает стабильность

Оксана ДИВА, владелица и генеральный продюсер женского радио, сделала акцент на правильном PR. Она подчеркнула важность лидерской позиции для роста бизнеса. Аудитории было предложено задуматься о разнице между популярностью и известностью. Правильный ответ: популярность предполагает стабильность. Публичная личность проходит два этапа: путь к публичности и ее удержание. Очень важно выбирать правильные площадки и поддерживать свою известность.

Главный вопрос: «Чем я могу быть полезен тебе? Чем я могу быть полезен обществу?». Оксана ДИВА продемонстрировала не только профессионализм,



но и великолепные вокальные данные. Присутствующим повезло услышать ее пение.

Время инвестировать в велнес и туризм

Денис МАЛОФЕЕВ, сооснователь центров ментального и психического здоровья ANDARA энерджи, рассказал о профессиональном выгорании, которое называют болезнью XXI века. По статистике, с ним сталкивались 58% людей. Как сохранить баланс между работой и отдыхом?

Для восполнения энергии важно правильно питаться, пить чистую воду и гулять на свежем воздухе. Но в современном мире это не всегда легко. Поэтому команда Asfera group создала мотивирующего помощника – специальное приложение. Игровая механика помогает освободиться от стресса.

В приложении – список методик, которые подходят именно вам. Оно анализирует ваш профиль и психотип, проводит личную диагностику и формирует отчет перед сессией с мастером. У проекта четыре площадки: Карелия, Великий Новгород, Камчатский край и

Калининград. Цель – гармония тела, разума и активного отдыха со SPA-процедурами.

«Сегодня лучшее время инвестировать в велнес и туризм», – считает Денис МАЛОФЕЕВ. Он также уверен, что Калининград – растущий инвестиционный бренд.

Стратегия найма – 2025

Не менее интересную и важную тему подняла предприниматель Дари ШЕСТАКОВА. Как найти и удержать сотрудников в условиях дефицита? Дари рассказала о стратегии найма с 2025 года. Она напомнила, что команда – это прибыль, и призвала никогда не списывать вакансии конкурентов.

Тему продолжила Ирина СВИСТУНОВА-БОЛОТОВА, директор школы и центра семейного образования в Мытищах. Сегодня важно подробно прописывать задачи при найме. Сейчас из вузов выпускаются зумеры. Как с ними работать? Эти люди значительно отличаются от предыдущих поколений.

Например, молодой человек, называющий себя пунктуальным, может опоздать на работу. Поэтому работодателям важно уделять внимание, ставить высокие задачи и обязательно признавать успехи. Ответственность за неправильный подбор персонала всегда лежит на руководителе компании. Срок работы зумера в одной компании часто не превышает одного года.

Татьяна ЛИСИЧЕНКО, владелица группы компаний «Янтарный край», поделилась историей успеха своей компании. Основанная в 2012 году как локальная турфирма, она выросла до крупнейшего регио-

нального туроператора по въездному туризму. Татьяна призналась, что в Калининграде о компании знают не так много, и с улыбкой заметила: «Я продаю родину по чуть-чуть».

Миссия «Янтарного края» – формирование цивилизованного туристического рынка в России. Главная цель – обеспечить качественный отдых для всех клиентов. Компания входит в тройку лидеров по всей стране.

Нейросети – полезный инструмент

Надежда КОСИК, основательница Агентства системного маркетинга, выступила с темой «Как внедрить нейросети в бизнес-процессы». Она подчеркнула, что нейросети – это не универсальное решение, а инструмент, требующий грамотного подхода.

Основные ошибки работодателей:

1. Технологии ради технологий.
2. Плохие данные.
3. Игнорирование человеческого фактора.

Важно внедрять нейросети постепенно, начиная с небольших задач.

Участники конференции обменивались опытом и знаниями, обсуждали актуальные вопросы. В этот день завязались новые знакомства, укрепились связи, и каждый смог найти что-то полезное для себя. ○

Визит-центр национального парка перешел на летний график работы.

Лето на Куршской косе

С 1 мая по 30 сентября Визит-центр национального парка «Куршская коса» работает по летнему графику: ежедневно с 9:00 до 17:00 без выходных дней. Вход свободный.

Посетители визит-центра могут заказать профессиональную экскурсию по экспозиционным залам, получить ответы на интересующие их вопросы, а также самостоятельно изучить историю рыболовства и особенности жизни на Куршской косе в разные эпохи.

Здесь можно почувствовать себя птицей, парящей над полуостровом, и узнать, почему Куршская коса стала центром планерного спорта и получила название «птичьего моста». Вы также узнаете о разнообразии животного и растительного мира на этой узкой полоске суши между морем и заливом, а также о том, как удалось преодолеть последствия «песчаной катастрофы».

С 29 апреля в зале временных выставок экспонируются работы победителей детского творческого конкурса плакатов «Не кормить = сохранить».



Визит-центр «Музейный комплекс» расположен на берегу Куршского залива на 14,7 км шоссе Зеленоградск – Морское (между пос. Лесной и т/б «Дюны»). Помимо новых знаний и впечатлений, здесь можно получить полную информацию обо всех достопримечательностях и приобрести сувениры с символикой национального парка.

- На территории есть дендрарий культурных растений, детская площадка и маршрут «Лента времени: человек на Куршской косе».

- Можно прогуляться по «тропе ощущений» и поучаствовать в интерактивных занятиях в деревне эпохи викингов «Древняя Самбия» или в программе «Следы знакомых нам зверей» (по предварительным заявкам, тел. 8 (4012) 31-00-28).

- Для гостей работает частный Музей русских суеверий (экскурсию можно заказать по тел. 8-906-217-50-31).

- Любители активного отдыха могут отправиться на водную прогулку на катере (тел. 8-921-008-88-44). ○

КОНТАКТЫ для консультаций



Анатолий КАЛИНА,
директор ФГБУ
«Национальный парк
«Куршская коса»

Тел.: 8 (909) 793 79 75, 8 (4012) 31 00 56.
E-mail: press@park-kosa.ru

Где можно получить защиту и поддержку?

Органы исполнительной власти

Министерство экономического развития, промышленности и торговли Калининградской области

г. Калининград, ул. Д. Донского, 1,
www.minprom.gov39.ru
Министр – Вероника Юрьевна ЛЕСИКОВА,
каб. 139, тел. (4012) 599-337

Замминистра – Ирина Николаевна ГРАКОВА,
тел. (4012) 599-338
Замминистра – Анастасия Александровна
АБРАМОВА, тел. (4012) 599-327
Замминистра – Артем Игоревич ИВАНОВ,
тел. (4012) 599-171

Департамент развития предпринимательства и торговли

Начальник отдела предпринимательства –
Георгий Валерьевич ЛЕБЕДЕВ, тел. (4012) 599-309
Начальник отдела торговли – Ксения
Владимировна МАЛЫШЕВА, тел. (4012) 570-624
Департамент промышленности и науки
Начальник – Дмитрий Владимирович ХУДОБА,
тел. (4012) 599-144

Департамент недвижимости

Начальник – Сергей Тадеевич МАЗЕПА,
тел. (4012) 599-344

Центры

Государственное казенное учреждение Калининградской области

«Многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг» (ГКУО «МФЦ»)
Директор – Ольга Александровна ДУДИНА,
отдел поддержки малого и среднего предпринимательства –
г. Калининград, ул. Уральская, 18
(ТЦ «Мега-Маркет», 4-й этаж),
тел. (4012) 310-800, mfc39.ru

ГКУ КО «Информационно-расчетный центр» (субсидии)

Директор – Мария Юрьевна КОЛОТУШКИНА,
г. Калининград, ул. Уральская, 18, офис 403,
(ТЦ «Мега-Маркет», 4-й этаж),
тел. (4012) 303-380, www.irc39.ru

Центр поддержки предпринимательства Калининградской области

(микрокредитная компания)
Гендиректор – Кирилл Валерьевич ЛИЛО,
г. Калининград, ул. Уральская, 18, офис 442
(ТЦ «Мега-Маркет», 4-й этаж),
тел. (4012) 994-588, доб. 901

Аппарат Уполномоченного по защите прав предпринимателей в Калининградской области

Уполномоченный – врио Олеся Валерьевна БЕЛАЯ
г. Калининград, Московский пр., 95, офис 408.
Тел. 8 (4012) 71-76-34, e-mail: kaliningrad@ombudsmanbiz.ru,
www.ombudsmanbiz39.ru
Общественные помощники в муниципальных образованиях:

МО «Городской округ «Город Калининград»

Александр Владимирович ЛЮБЧЕНКО
Тел. +7 911 450 44 56. E-mail: lubchenko@cdcs.pro
Юрий Иванович БИЛЕЙ
Тел. +7 921 616 19 19. E-mail: yury.b@cdcs.pro

МО «Балтийский муниципальный район»

Ольга Станиславовна БАСИНА
Тел. +7 906 236 03 42.
E-mail: basina69@mail.ru

МО «Гусевский городской округ»

Дмитрий Николаевич ТРИФОНОВ
Тел. +7 906 215 78 78. E-mail: Pufasl@yandex.ru

МО «Зеленоградский городской округ»

Елена Александровна ЕВТУШЕНКО
Тел. +7 911 852 74 24. E-mail: ombzel39@mail.ru

МО «Мамоновский городской округ»

Дмитрий Романович КУРЕЛЯК
Тел.: +7 911 452 65 49, (40156) 4-03-98.
E-mail: dkureljak@mail.ru

МО «Нестеровский район»

Евгений Алексеевич БИРЮКОВ
E-mail: jurist@rusadpo.dk

МО «Полесский муниципальный район»

Евгений Викторович СЕМЕНОВ
Тел. +7 906 213 94 27.
E-mail: semen19702007@yandex.ru

МО «Черняховский городской округ»

Игорь Александрович КУЛИКОВ
Тел. +7 921 260 23 47. E-mail: raiter1@baltnet.ru

МО «Гурьевский городской округ»

Эдуард Александрович МАТТЕРН
Тел. +7 906 215 93 79. E-mail: frankonia@list.ru

МО «Краснознаменский городской округ»

Николай Николаевич МЯКЧИЛО
Тел. +7 911 458 90 89

МО «Багратионовский городской округ»

Александр Александрович ПЕТУХОВ
Тел. +7 921 615 97 77. E-mail: bagradpo@mail.ru

МО «Гвардейский район»

Александр Геннадьевич ПОПРОВ
Тел. +7 906 239 97 13. E-mail: aleksandroo2014@mail.ru

МО «Озерский городской округ»

Андрей Викторович ЕЛИЗАРОВ
Тел.: +7 952 110 00 70, (40142) 3-33-11.
E-mail: elizarov_ozersk@mail.ru

МО «Пионерский городской округ», МО «Светлогорский городской округ»

Александр Владимирович ЖУКОВ
Тел.: +7 909 794 82 27, (40153) 2-91-95.
E-mail: alexsandr777@mail.ru

МО «Правдинский городской округ»

Николай Гайкович ГЗИРЯН
Тел. +7 911 862 28 96. E-mail: kdniko@gmail.com

МО «Светловский городской округ»

Татьяна Александровна КРЮКОВА
Тел. +7 911 860 33 31. E-mail: kryukova.tanechka@bk.ru

МО «Славский городской округ»

Павел Иванович ЦЫМБАЛИЙ
Тел.: +7 921 711 13 14, (40163) 3-16-55.
E-mail: fermerslavsk@gmail.com

МО «Советский городской округ»

Ольга Владимировна ПЕРЕГИНА
Тел. +7 911 484 88 44. E-mail: bakkara@inbox.ru

МО «Янтарный городской округ»

Денис Александрович ФЕДОРОВ
Тел. +7 911 466 69 51. E-mail: fedorov-denis@mail.ru

МО «Неманский район»

Геннадий Николаевич СУРКОВ
Тел. +7 906 238 50 59. E-mail: baltagro39@mail.ru

Подать жалобу на действия органов власти можно на сайте www.ombudsmanbiz39.ru

Департамент содействия развитию и продвижению предпринимательства «За свободное предпринимательство»

Генеральный директор – Оксана БУКАУСКЕНЕ
г. Калининград, ул. Сергеева, 14, помещ. 423,
тел. (4012) 520-068, e-mail: kdsrpp39@mail.ru

Центры поддержки малого и среднего предпринимательства

г. Балтийск, ул. Ушакова, 13, тел. (40145) 6-41-95
г. Гвардейск, ул. Горная, 2, тел. (40159) 3-23-53
г. Гусев, ул. Московская, 14, тел. (4012) 988-298
г. Зеленоградск, Курортный пр., 4, каб. 31,
тел. (40150) 3-21-28
г. Мамоново, ул. Советская, 12, тел. (40156) 4-03-98
г. Озерск, ул. Пограничная, 1, тел. (40142) 3-33-11
г. Правдинск, ул. Торговая, 14, тел. (40157) 2-16-92

Профессиональные общественные объединения

Региональное отделение РСПП

Президент – Андрей Владимирович РОМАНОВ
Исполнительный директор – Мила Петровна
ФОМИЧЕВА, г. Калининград, ул. Гостиная, 3,
тел./факс (4012) 674-783,
e-mail: spp@kaliningrad.ru, www.sppko.rssp.ru

Союз «Калининградская торгово-промышленная палата»

Президент – Феликс Феликсович ЛАПИН
г. Калининград, Советский пр-т, 179,
тел. (4012) 590-650, факс (4012) 95-47-88,
www.kaliningrad.tpprf.ru

Ассоциация иностранных инвесторов

Президент – Стефано ВЛАХОВИЧ,
тел. (4012) 675-000

Калининградский филиал «АСМАП»

Президент – Алексей Владимирович ЕГОРОВ,
тел.: (4012) 916-396, 950-321, 951-142

КРОО «Союз машиностроителей»

Руководитель – Александр Валерьевич ЦАПЛИН,
тел. (4012) 590-392

КРОО «Союз строителей»

Президент – Борис Владимирович КАЛИНИН,
тел.: (4012) 935-981, 998-063

Балтийский деловой клуб

Президент Клуба – Виталий Радифович БАГАМАНОВ,
тел. (4012) 344-001

Ассоциация промышленников Калининградской области

Руководитель – Валерий Анатольевич ЗАХАРОВ,
тел. (4012) 576-032

Ассоциация предприятий туриндустрии Калининградской области

Председатель – Светлана Павловна
МЕРЖВИНСКАЯ, тел. (4012) 30-54-25

Ассоциация мясопроизводителей Калининградской области

Президент – Роман Анатольевич ЕСИПОВ,
тел. (4012) 716-905

Ассоциация калининградских мебельщиков

Президент – Евгений ПЕРУНОВ,
тел. (4012) 57-77-09

Калининградская областная ассоциация производителей молока

Председатель – Николай Иванович ПИЛИПЮК,
тел. (4012) 531-287

Центр информационного обеспечения бизнеса «ИНОК»

Генеральный директор – Олег МАТУКЕВИЧ
г. Калининград, ул. Горького, 55,
тел. (4012) 777-155, www.inok.ru

Фонд знаний и технологий для МСБ «Виктория»

Директор – Виктория МАТУКЕВИЧ
г. Калининград, ул. Горького, 55, офис 501,
тел. (4012) 777-156, www.fkt-sme.ru

**Поможем
вам
сохранить**
красоту,
молодость
и здоровье!

**Консультации
врачей-специалистов:**

- дерматолог
- диетолог
- косметолог
- терапевт
- трихолог
- эндокринолог



**Медицинский центр
АМД Лаборатории**

**г. Калининград,
ул. Сержанта Колоскова, 12
Тел.: +7 (4012) 71-84-71,
+7 (4012) 39-83-98
www.amdlab39.ru**

НЕОБХОДИМА ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА