

информационно-аналитический журнал | издается с 2009 года | № 174 | 2025

КОМПАНИИ

ВАШ БИЗНЕС-НАВИГАТОР



«МИК-АВИА»:
33 года опыта
и развития



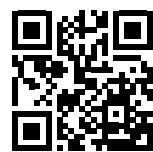
КОНСУЛЬТАНТ
ПЛАЮС
ЖУРНАЛЪ

16+

Выплаты
директору -
единственному
учредителю

Спасайте бизнес:
не пропустите
тревожные
сигналы

Капча:
что это
и зачем
нужна





КонсультантПлюс
надежная правовая поддержка

АКТУАЛЬНАЯ БАЗА ПРАВОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

- Фирменные обновляемые разъяснения
- Удобный и быстрый поиск
- Видеосеминары
- Дружественный интерфейс
- Современные программные технологии



346 053 998

документов в системе КонсультантПлюс

inok.ru



+7 (4012) 777-155

Реклама

ЛАБОРАТОРИЯ. ИНСПЕКЦИЯ. СЕРТИФИКАЦИЯ

- Справочник по аккредитации
- Единый словарь терминов
- Гид по применению стандартов
- Калькулятор сроков ПК
- Справочник по оценке соответствия
- Видеосеминары



Лаборатория

- Аккредитация испытательных лабораторий
- Руководство по качеству испытательных лабораторий
- Номенклатура дел испытательной лаборатории
- Рекомендации по заполнению Анкеты самообследования



Органы по сертификации

- Аккредитация органов по сертификации
- Руководство по качеству органа по сертификации



Актуально

- Изменения в Критерии аккредитации: что нужно знать специалисту
- Росстандарт информирует об ошибках в ГОСТах
- Результаты надзора Росстандарта
- Статус систем Техэксперт/Кодекс



Регламенты, документы, стандарты

- Нормы, правила, стандарты и законодательство по техническому регулированию
- Стандарты стран ЕАЭС
- Информация ФСА
- Образцы и формы документов
- Основные нормативные акты в НСА
- Рекомендации по заполнению Анкеты самообследования



Органы инспекции

- Аккредитация органов инспекции
- Руководство по качеству органа инспекции
- Документированная процедура по проведению инспекции
- Документированная процедура валидации и верификации

Обзоры, проекты

- Обзор изменений в сфере аккредитации
- Обзор изменений в техрегулировании
- Проекты документов



Картотеки и указатели

- Картотека типов средств измерений
- Картотека стандартных образцов
- Эквивалентные стандарты
- Классификаторы России
- Указатель стандартов



КОНТАКТЫ для консультаций

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

Реклама

НАШИ
ПАРТНЕРЫ:



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 | ФОРУМ

Масштаб бизнеса равен
масштабу личности лидера

9 | НОВОВВЕДЕНИЯ

Что изменится в августе

10 | КАЛИНИНГРАД В2В

33 года опыта, развития и новых горизонтов

12 | КАЛИНИНГРАД В2В

Подготовка кадров
для предприятий региона

14 | ИНТЕРВЬЮ

Надежный старт
в профессию

18 | ОБСУЖДЕНИЕ

Не привезти
и не увезти:
как в Калининградской ТПП
решают проблемы

21 | СОТРУДНИЧЕСТВО

Бахрейн ждет зерно
и янтарные сувениры

22 | ОБСУЖДЕНИЕ

Доехать, доплыть
и оформить

26 | КОНКУРС

Делимся лучшими практиками

27 | ОБРАЗОВАНИЕ

Будущие издатели
защитили выпускные работы

29 | ОБРАЗОВАНИЕ

Качество подготовки
подтверждено

31 | КОНКУРС

Качество подготовки подтверждено



34 | МЕНЕДЖМЕНТ

Спасайте бизнес:
не пропустите тревожные сигналы

39 | ПРОЕКТ

Сильные идеи для будущего

40 | ФИНАНСЫ

Выплаты директору –
единственному учредителю

42 | ФИНАНСЫ

НДС в договорах и госконтрактах:
особенности и риски

48 | МЕНЕДЖМЕНТ

Разрыв деловых отношений:
как справиться с выходом партнера из бизнеса

52 | ТЕХНОЛОГИИ

Капча: что это и зачем нужна

56 | КОНТАКТЫ

Где можно получить защиту и поддержку?

Калининградский журнал
«КОМПАНИИ»
Ваш бизнес-навигатор»

16+

№ 174 / 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, Олег МАТУКЕВИЧ,
Ирина ПАРШИНА, Галина ТРЕТЬЯКОВА

Фотоматериалы:
Ирина БАРСУКОВА, Андрей ГУСЕВ,
Юлия КИРИЕНКО, 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 июля 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.

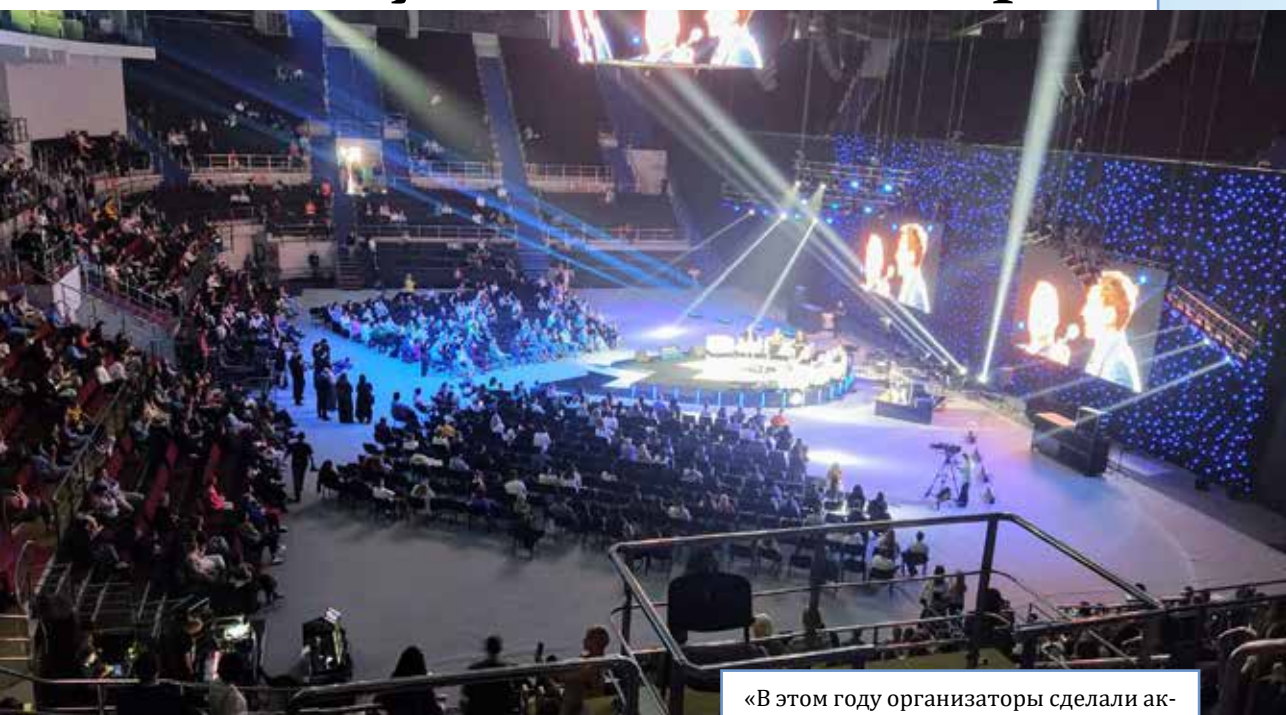
Все права на материалы и макеты,
опубликованные в номере,
принадлежат ООО «РИНА».

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.



17 июня в Санкт-Петербурге прошел «Мой бизнес Forum».

Масштаб бизнеса равен масштабу личности лидера



Одно из крупнейших деловых событий года было организовано Центром развития и поддержки предпринимательства Санкт-Петербурга при поддержке Правительства города и Минэкономразвития РФ.

На форум зарегистрировалось более 10 тысяч человек, около 80 спикеров поделились своим опытом, мыслями, наработками и стратегиями. В программе – панельные дискуссии, мастер-классы, деловые игры, нетворкинг-сессии с участием ведущих экспертов.

«В этом году организаторы сделали акцент на международном опыте, чтобы помочь российскому бизнесу выйти на новый уровень, – отметил Александр СИТОВ, врио председателя Комитета по промышленной политике, инновациям и торговле. – Выступления спикеров должны стать источником вдохновения для всех участников. Санкт-Петербург вновь показывает себя как город, который мотивирует предпринимателей со всей России к росту коммуникаций и обмену успешными практиками».

Форум стал площадкой, где предприниматели смогли убедиться в том, что они – часть масштабного делового сообщества. Были созданы условия для открытого диалога с представителями власти, обмена опытом и формирования долгосрочных партнерств. В современных условиях важны связи и коллаборации, поэтому особый акцент был сделан на коммуникациях и создании специальных зон для нетворкинга.

«Мой бизнес Forum» – это пространство, где предприниматели вместе проектируют будущее бизнеса, где создаются новые связи и рождаются великие проекты, – считает Виктор САВЮК, один из спикеров, основатель бренда Dendy. – В этом году особое внимание нестандартным бизнес-моделям, потому что только такие решения побеждают в современном мире».

Предлагаем ключевые тезисы с тех секций, на которых успела побывать главный редактор журнала Ирина БАРСУКОВА.



Как вырастить малый бизнес в крупный: синергия государства, бизнеса и сообществ

Главные проблемы масштабирования бизнеса (по мнению спикеров).

■ **Ярослав СОКОВНИН**, основатель и президент делового бизнес-клуба «Эталон»:

- На рынке выигрывают маркетологи, а не производители. Побеждает не товар, а упаковка или «выбор продавца».
- Сложно получить субсидии. Приоритет у тех, кто хорошо разбирается в бумагах, а не в производстве.
- Краткосрочное местечковое мышление не подходит для инноваций и производства.
- Надо уметь достойно проходить череду кризисов, чтобы масштабироваться.

■ **Виктор САВЮК**, ментор крупных компаний и международных стартапов:

- Руководитель малых предприятий нацелен на рост продаж и игнорирует работу с лояльностью клиентов.
- Низкий уровень работы с инвесторами. Нужно продавать не продукт, а отношения. И общаться на равных, а не просить.
- Отсутствие знаний финансового учета. Если вы не умеете считать деньги, их не будет.
- Слабое кадровое управление, нарушение делегирования.

■ **Павел ХЕГАЙ**, технологический предприниматель:

- Предприниматель перегружен, теряет интерес и выгорает.
- Все важно, а значит, ничто не делается глубоко.
- Важно совмещать два тренда: быть в гуще событий, новых разработок и глубокой коммуникации со своим окружением. В конце гонки оставаться человеком с головой на плечах и адекватной психикой.



■ Дмитрий БОГОД, СЕО компании «Мое Дело»:

- Бизнес выбирает режим неосознанно.
- Закрытость процедур, высокие требования и недоверие к малым игрокам.

■ Виктория НЕСТЕРОВА, владелица и генеральный директор АО «Фирма Изотерм»:

- Страх потерь, больших объемов и ответственности.
- Непонимание того, что мешает расти.



Рекомендации

■ Михаил ВОРОНИН, основатель бизнес-клуба «Атланты»:

- Личная стратегия – это ТЗ для вашей бизнес-стратегии.
- Хочешь построить что-то большое, поднимай уровень стандартов.
- Нужна фокусировка, тотальная и безусловная. Успех оставляет подсказки.
- Следи за уровнем своей энергии и заряжай батарейки.
- Поддерживающая среда. Должно быть место, где в тебя верят и поддерживают.
- Действия всегда побеждают размышления.

Перспективы

■ Александр СИТОВ, вице-президент Комитета по промышленной политике, инновациям и торговле Санкт-Петербурга:

- Акцент на рост малых технологических компаний.
- Новые меры поддержки и льготы.
- Выход на экспорт.



Предприниматели и образование: как развить современные бизнес-компетенции и создать успешный проект?

ОСНОВНЫЕ ТЕЗИСЫ:

- Академическое образование не успевает за нашими потребностями. Поэтому нужно идти в ногу со временем и получать актуальные знания.
- Предпринимателю нужно понимать: учить себя или другого.
- Портрет предпринимателя изменился. Он значительно помолодел.
- Теперь ментор не должен обучать, т. к. никто сейчас не знает, что нужно сделать, чтобы получить результат. Задача ментора – провести вас через сложный этап, чтобы вы сами приняли решение.
- Личные цели теперь входят в бизнес-цели (сначала – чего хочу я, и только потом стратегия).
- Бизнес – это не корпоративная карьера, это совершенно другая система. МСП нужна команда, которая из ничего может сделать деньги.



Как малому бизнесу найти себя в туризме: ключевые идеи и тренды

Участники обсудили условия эффективного входа МСП в индустрию, особенности масштабирования локальных проектов, перспективы взаимодействия малого бизнеса с цифровыми платформами, агрегаторами и государственными институтами поддержки отрасли.

Особое внимание было уделено роли высоких технологий, цифровых каналов дистрибуции и платформенного подхода как ключевых факторов конкурентоспособности малых предприятий в туристической сфере.



Личная стратегия предпринимателя

■ Спикер – Филипп ГУЗЕНЮК, эксперт по стратегии, лидерству и сонастройке топ-команд:

«Настало время лидеров, которые умеют отвечать на неопределенность и количество вызовов не суетой и выгоранием, а мудрой и спокойной глубиной».

ОСНОВНЫЕ ТЕЗИСЫ:

- **ВНУТРЕННИЙ ТУРИЗМ:** 70% россиян выбирают путешествия по стране. Популярное направление – Махачкала, Калининград, Иркутск и Мурманск.
- **ИНФРАСТРУКТУРА:** Улучшение местной инфраструктуры – ключ к успеху.
- **НОВЫЕ ФОРМАТЫ РАЗМЕЩЕНИЯ:** Снижение популярности традиционных отелей открывает возможности для малых объектов размещения.
- **МЕСТНЫЙ ТУРИЗМ:** Растущий интерес к коротким поездкам на выходные создает шанс для уникальных предложений.
- **B2B-РЫНОК:** Увеличение бизнес-поездок в малые города открывает спрос на услуги размещения и трансферов.
- **АРЕНДА ЖИЛЬЯ:** Возможность войти в рынок гостеприимства как собственник или управляющий.
- **ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ:** Организация трансферов и фуд-сервисы – отличные идеи для расширения бизнеса.

ОСНОВНЫЕ ТЕЗИСЫ:

- Стратегия – это не план и суета, а набор принципов, которые позволяют усиливаться.
- Замедли ускорение. Не бывает успешных бизнесов в суете. Как в боксе – из покоя рождаются скорость, точность и сила.
- Пустые продукты не отзываются. Значимые цели достигаются в гармонии с собой.
- Счастье – это не цель, это путь.
- Стратегия – путь долгосрочной стабилизации.
- Масштаб бизнеса равен масштабу личности лидера. Надо находить естественный масштаб, устойчивость в неопределенности.
- Используйте экологичную, а не токсичную эффективность: синергию семьи, своего дела и вашей собственной личности.
- Личная стратегия начинается с ценностей. Это не понятия. Это моменты в жизни.
- Стратегия – это про большие смыслы. Для чего все? В чем твоя личная миссия? Смыслы телесны, они должны откликаться в тебе.
- Горизонт планирования. Какое у тебя видение? Это не про цели и планирование на конкретные даты. Это про мечту. Это образ будущего, которое хочешь реализовать, опираясь на свои знания и компетенции.



«Ты узнаешь его из тысячи»

Одно из новшеств на «Мой бизнес Forum – 2025» – возможность не потеряться среди тысяч посетителей, найти тех, кому ты интересен и кто интересен тебе.

В приложении мероприятия зарегистрированным пользователям были доступны специальные чаты, где можно было написать любому участнику и договориться о встрече в зоне нетворкинга. Ближе к форуму появилась возможность написать даже спикерам.

Вкладка «Участники» стала удобным инструментом для мощного нетворкинга.

Чтобы получить максимум пользы, нужно было добавить в свой профиль:

- Фото – чтобы вас узнали при встрече;
- Сферу деятельности – для точного поиска по интересам;
- Ключевые компетенции – чем можете быть полезны;
- Цели на форуме – какие связи и возможности ищите.

Полностью заполненный профиль увеличивал шансы найти нужные контакты.

- Можно было искать партнеров и экспертов по богатому набору фильтров.
- Вас тоже смог кто-то найти.
- Увеличилось количество полезных знакомств и нужных контактов.

Эстетика предпринимательства: как зарабатывать, создавая важное. Цена и ценности предпринимательских проектов

■ Спикер – Екатерина ЛИТАУ, профессор, доктор экономических наук:

«Важно найти ответы на вопросы: как быть творцом, занимаясь бизнесом и получая прибыль? как создать бизнес, который станет не просто источником дохода, а культурным достоянием? что такое предпринимательский эстетический интеллект и как его развивать?»

ОСНОВНЫЕ ТЕЗИСЫ:

- Экономика связана с искусством.
- Культурные коды в предметах искусства определяют тенденции в предпринимательстве (черный квадрат Малевича – айфон).
- Разговоры о предпринимательстве все дальше уходят от вопросов прибыли.
- Все больше предпринимателей ставят эстетику в центр бизнеса.

ИИ как фактор неотвратимых перемен в бизнес-процессах и почему не надо этого бояться

■ Спикер – Ксения КУЗНЕЦОВА, завкафедрой ИКТ НИТУ МИСИС:

«Лень – двигатель прогресса. Мы уже никогда не сможем отказаться от ИИ. Это как зеркало, и от нас зависит, как мы будем его развивать и применять».

ОСНОВНЫЕ ТЕЗИСЫ:

- БЫЛО – РЕКОМЕНДАЦИИ ВСЕГО ПОДРЯД. Стало – точечные советы на основе диалога.
- АВТОМАТИЗАЦИЯ РАБОТЫ С ТЕКСТАМИ: идеи, новости, аналитика, доп. информация по теме, примеры, тренды, контент-план с черновиком всех материалов на основе анализа медиаполя, факторов сезонности и т. п.
- НУЖНО ВСЕГДА ПРОВЕРЯТЬ ИНФОРМАЦИЮ, КОТОРУЮ ГЕНЕРИРУЕТ ИИ.
- ХОТИТЕ УЗНАТЬ, ЧТО БУДЕТ ЧЕРЕЗ 50 ЛЕТ – ЧИТАЙТЕ ФАНТАСТИКУ. Машина ничего не умеет – ее обучает человек.
- ЧТО ЧЕЛОВЕК УМЕЕТ ЛУЧШЕ МАШИН: Творчество и креативность, Эмоции и эмпатия, Адаптация к новым условиям.
- ЧТО МАШИНЫ ДЕЛАЮТ ПОЧТИ КАК ЧЕЛОВЕК: Генерация текста и творчество, Общение и взаимодействие, Распознавание и интерпретация эмоций. ○

Фото Ирины БАРСУКОВОЙ и от организаторов мероприятия

С 1 августа 2025 года в России введут новые меры поддержки для семей с детьми и пенсионеров. Изменения затронут как федеральный, так и региональный уровни. Коротко расскажем об основных нововведениях, которые коснутся разных категорий граждан.

Что изменится с 1 августа

Отказ от СМС-рассылок

Абонент сможет отказаться от рассылки в порядке, который утвердит правительство. В этом случае оператор связи прекратит ее.

Отказ можно будет выразить лично, через мобильное приложение оператора или его сайт. Оператор по общему правилу остановит рассылку на следующий календарный день после подачи заявления.

Повышение пенсий для определенных категорий граждан

В частности, увеличатся выплаты для работающих пенсионеров, тех, кто достиг 80-летнего возраста, инвалидов I группы, пенсионеров с иждивенцами, а также для членов лётных экипажей и работников угольной промышленности.

Все перерасчеты происходят автоматически при наличии соответствующих данных в системе Пенсионного фонда. Никаких дополнительных заявлений от граждан не требуется. Фактическое поступление средств может задержаться на месяц-два из-за сроков обработки информации, но начисление производится с момента возникновения права.

Автоматическое назначение пособия на новорождённого

Если в августе в семье рождается ребёнок, а на старших детей уже оформлено единое пособие, выплата на новорожденного будет назначена автоматически, без отдельного заявления. Размер выплаты будет соответствовать действующим выплатам на других детей.

Продление и увеличение единого пособия на детей

Выплаты назначаются на год и затем продлеваются. Если доход семьи снизился, размер пособия может увеличиться с 50% до 75% или даже 100% от прожиточного минимума на ребенка.

Многодетные семьи по всей стране могут рассчитывать на дополнительные меры поддержки (материнский капитал, льготы на транспорт, бесплатные путевки в лагеря и санатории, ежемесячные компенсации и др.).

Для получения статуса многодетной семьи достаточно иметь трех и более несовершеннолетних детей и постоянную регистрацию одного из родителей в России.

Новые квитанции на оплату услуг ЖКХ

В платежках появится отдельная строка «Уборка общедомовых помещений». Плату за это брали и раньше, но она была включена в раздел содержания жилья.

К местам общего пользования по закону относятся подъезды и лестничные клетки, лифты и холлы перед ними, мусоропроводы, входные группы. В некоторых случаях в это понятие входят еще и подвальные помещения (это зависит от договора).

Также в августе суммы в платежках вырастут из-за индексации тарифов с 1 июля. ○

По материалам Интернета

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

33 года опыта, развития и новых горизонтов

Туристическая компания «Мик-Авиа» – один из признанных лидеров российского туристического рынка.

Основанная в 1992 году, компания на протяжении 33 лет неизменно подтверждает высокий уровень профессионализма, клиентоориентированности и стремлении к совершенствованию услуг в сфере туризма и культурно-просветительской деятельности.

История успеха

С момента основания «Мик-Авиа» сделала ставку на профессионализм, честность и заботу о каждом клиенте.



– Эти принципы помогли компании не просто пройти сложные времена, а стать признанным лидером. За годы работы «Мик-Авиа» выстроила прочные партнёрские связи с ведущими туроператорами, авиакомпаниями и гостиничными сетями по всему миру.

Благодаря этому сотрудничеству клиентам доступны лучшие условия бронирования, выгодные предложения и персонализированные программы отдыха в России и за рубежом.

Команда компании «Мик-Авиа» отличается высоким уровнем профессионализма и опыта путешествий по всему миру. Специалисты компании на постоянной основе принимают участие в отраслевых выставках и конференциях, проходят обучение и переподготовку.

Больше, чем туроператор

Сегодня «Мик-Авиа» предлагает не только туристические услуги, но и реализует иные масштабные проекты:

- Бронирование туров по всему миру – индивидуальные маршруты, семейные поездки, корпоративные туры, экскурсионные программы;



- Развитие агентской сети – поддержка и обучение агентов, предоставление надёжного туристического продукта по всей России;

- Программы образовательного и профориентационного туризма – позволяют расширить кругозор детей и молодежи, помочь с выбором будущей профессии;

- Патриотические туры для детей и молодежи – экскурсии, культурно-просветительские и военно-исторические маршруты, поездки, укрепляющие любовь к Родине.

– Мы бережно развиваем внутренний и въездной туризм, особое внимание уделяя экскурсионным маршрутам для школьников по Калининградской области и другим регионам России.



Патриотическое воспитание через путешествия

Генеральный директор компании «Мик-Авиа» Татьяна Комарницкая возглавляет калининградское городское отделение «Российского военно-исторического общества», состоит в Совете Ассоциации школьных музеев Калининградской области, ведет активную общественно-государственную работу, нацеленную на сотрудничество с образовательными учреждениями города Калининграда, вовлечению детей и молодежи в туристическую и краеведческую работу.

Одним из уникальных направлений работы стали военно-исторические маршруты. Экскурсии и путешествия, посвященные памятным датам и дням воинской славы России, помогают детям и молодежи Калининградской области узнать больше о подвиге своих предков и почувствовать сопричастность с историей своего родного края, своей родной страны.

Почему выбирают «МИК-АВИА»

- 33 года надежной работы на туристическом рынке;
- Лучшие партнёрские программы по России и за рубежом;
- Широкий спектр услуг: от ярких путешествий до организации деловых мероприятий или бизнес-миссий в любой точке мира;
- Доверие тысяч клиентов и долгосрочные связи с агентами по всей России и партнерами по всему миру;
- Профессиональная команда с личным подходом к каждому клиенту.

– Команда «Мик-Авиа» бережно планирует каждое ваше путешествие, вкладывая в него опыт, заботу и любовь к своему делу. ○

236006 г. Калининград,
ул. Житомирская, 20
+7 (906) 238-59-89
E-mail: travel@mik-avia.ru
www.mik-avia.ru



ООО «МИК-АВИА»



Татьяна КОМАРНИЦКАЯ,
генеральный директор

Светлана ХРОМОВА,
основатель

– Компания «Мик-Авиа» является членом Калининградской ТПП с 1998 года. В 2022 году присвоено звание Почетного члена Палаты. Генеральный директор Татьяна Комарницкая входит в состав Совета Калининградской ТПП.

Руководство и коллектив компании «Мик-Авиа» от души поздравляет Калининградскую ТПП с 35-летним юбилеем. Желаем дальнейших успехов и побед в деле объединения деятельности бизнеса и власти с целью формирования успешного процветающего будущего для нашего региона, для всей России! С праздником, дорогие коллеги!



Победитель бизнес-премии
«Янтарный Меркурий-2022»

29 июня в России отметили День кораблестроителя (судостроителя).

Подготовка кадров для предприятий региона

Прибалтийский судостроительный техникум – это не просто учебное заведение, это сердце профессионального образования Калининградской области, которое бьется в ритме времени и потребностей экономики.

Его история началась в 1946 году, и с тех пор техникум стал неотъемлемой частью жизни города и региона.

– Для ликвидации тяжелых последствий Второй мировой войны, восстановления городской инфраструктуры и промышленности требовались квалифицированные специалисты. На базе завода № 820 Минсудпрома (сейчас ОАО ПСЗ «Янтарь») было образовано Ремесленное училище № 1. Профиль подготовки в училище менялся в соответствии с потребностями экономики.

Сегодня у техникума три учебных корпуса, каждый из которых оснащен всем необходимым для качественного обучения. Один из корпусов расположен на территории Прибалтийского судостроительного завода «Янтарь» – символа промышленного по-



тенциала региона. Это сотрудничество позволяет техникуму максимально приблизить свою деятельность к реальным потребностям предприятий и готовить специалистов, востребованных на рынке труда.



2022 год стал знаковым в истории техникума. Вступив в федеральный проект «Профессионалитет» национального проекта «Молодежь и дети», учебное заведение открыло новую страницу своего развития.

Участие в проекте позволило:

- Обновить материально-техническую базу.
- Внедрить современные образовательные программы.
- Укрепить связи с работодателями.
- Повысить качество подготовки специалистов.



– Сегодня техникум продолжает славные традиции профессионального образования, готовя квалифицированные кадры под запрос ведущих предприятий региона.

Сочетание классического педагогического опыта с современными образовательными технологиями позволяет выпускникам успешно интегрироваться в производственный процесс и вносить свой вклад в развитие машиностроительной отрасли Калининградской области.

Активное участие в областных и межрегиональных национальных чемпионатах профессионального мастерства доказывает высокий уровень подготовки студентов и профессионализм мастеров. Многие студенты после завершения обучения возвращаются в учебное заведение уже в качестве мастеров своего профиля, что способствует сохранению преемственности поколений.

Стратегическое развитие учебного заведения направлено на укрепление позиций в системе профессионального образования региона. Постоянное совершенствование образовательных программ и укрепление связей с предприятиями региона позволяют техникуму оставаться ведущим центром подготовки специалистов.

– Каждый выпускник нашего техникума – это не просто специалист с дипломом, а профессионал, готовый внести свой вклад в развитие машиностроительной отрасли Калининградской области и всей России. ○

г. Калининград, Транспортный тупик,
д. 10; ул. Маршала Новикова, 5
8 (4012) 648-832 (секретариат),
8 (4012) 650-145 (приемная комиссия)
pl-7@mail.ru
судтех.рф



СОЮЗ
«КАЛИНИНГРАДСКАЯ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ
ПАЛАТА»

35 лет
НА БЛАГО
РАЗВИТИЯ
РЕГИОНА



ПРИБАЛТИЙСКИЙ
СУДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ
ТЕХНИКУМ



Александр ЛУКИН,
директор

– Уважаемый Феликс Феликсович и сотрудники Торгово-промышленной палаты Калининградской области!

От имени всего коллектива «Прибалтийского судостроительного техникума» и от себя лично сердечно поздравляю вас с этим знаменательным событием!

Ваш профессионализм и преданность делу вносят весомый вклад в развитие экономики региона. Спасибо за плодотворное сотрудничество и поддержку образовательного процесса.

Желаю вам новых успехов, процветания и благополучия! Пусть каждый день приносит удовлетворение от работы, а все проекты успешно реализуются!

В Калининградской ТПП
с 2021 года

Калининградский филиал ПГУПС:
путь к карьере
в транспортной отрасли.

Надежный старт в профессию



Ирина ПАРШИНА,
ведущий специалист
отдела корпоративных
коммуникаций КЖД

Директор Калининградского филиала «Петербургского государственного университета путей сообщения Императора Александра I» (ПГУПС) Борис ФЕСЕНКО рассказывает о возможностях среднего профессионального образования и перспективах для будущих студентов, выбравших профессию железнодорожника.

– Борис Васильевич, прошедшая ярмарка трудоустройства показала востребованность на рынке труда специалистов среднего звена. На Ваш взгляд, в чем преимущества получения среднего специального образования по железнодорожному профилю?

– Калининградский филиал ПГУПС – единственное учебное заведение в Калининградской области, где готовят специалистов для железнодорожного транспорта по программам среднего профессионального образования.

Вчерашний девятиклассник, окончив наш филиал ПГУПС, получает диплом техника и осваивает рабочие профессии: помощника машиниста, слесаря по ремонту подвижного состава, сигналиста, приёмсдатчика. Мы



закладываем основу и даем базовые знания, которые помогут ему построить карьеру, стать руководителем или продолжить образование в Петербургском государственном университете путей сообщения Императора Александра I.

Во время учебы студенты приобретают не только теоретические знания, но и практические навыки, учатся взаимодействовать в коллективе. Это помогает им глубже понять производственный процесс. Благодаря этому они становятся незаменимыми специалистами, способными эффективно руководить.

Современное производство остро нуждается в квалифицированных специалистах среднего звена. Наше среднее специальное образование предлагает именно такой путь в профессию, который открывает широкие возможности для карьерного роста.

Это единственное учебное заведение в регионе, где готовят специалистов для железнодорожного транспорта



– В связи с геополитической ситуацией, складывающейся вокруг региона, у многих абитуриентов есть опасения: что будет с железнодорожным сообщением и есть ли перспектива работы на магистрали?

– Мы не случайно начинаем свой обучающий курс в филиале с изучения истории железных дорог. Как показывает исторический процесс, железнодорожный транспорт на протяжении более чем 186 лет интенсивно развивается. Да, случаются сложные времена, но железные дороги всегда обеспечивали потребности государства и общества в перевозках.

Железнодорожники всегда самоотверженно трудились, имели стабильную достойную зарплату и социальный пакет. Это важно. Кроме того, наше образование не ограничивается региональными рамками. Получив диплом, выпускники могут работать в любом уголке страны – как в РЖД, так и в частных компаниях с собственными подъездными путями.

В Калининградской области и по всей России достаточно предприятий, которые могут предложить хорошие условия труда. Сейчас активно развиваются железные дороги, созданные с участием государства и

крупного бизнеса. Там предлагаются конкурентоспособные зарплаты, а квалифицированные специалисты среднего звена востребованы везде.

– А как быть с развитием искусственного интеллекта? На прошедшем недавно Балтийском экономическом форуме в Санкт-Петербурге прозвучала мысль о том, что к 2030 году РЖД запустит беспилотное движение. Не отменит ли это многие железнодорожные профессии?

– Даже с развитием искусственного интеллекта (ИИ) человек останется важной частью производственного процесса. Может, изменятся его функциональные обязанности, но находиться он там будет, чтобы управлять ИИ, решать нестандартные ситуации, которые машине не под силу.

Те, кто занимается ремонтом, обслуживанием и подготовкой подвижного состава к рейсу, всегда будут востребованы. Искусственный интеллект может диагностировать состояние железнодорожного пути, но для его ремонта нужен человек. Только профессионал сможет выполнить работы в соответствии с техническими требованиями и нормативами. Только человек с его профессиональной подготовкой может обеспечить такое содержание, включая ремонт инфраструктуры, подвижного состава и оборудования, обеспечивающего бесперебойную работу и безопасность движения.

– Какие специальности предлагает Калининградский филиал

ПГУПС? И какие перспективы роста выпускников?

– В филиале можно обучаться по самым востребованным специальностям на железнодорожном транспорте по очной, очно-заочной форме на базе 9-х классов.

Специальности:

- Строительство железных дорог, путь и путевое хозяйство;
- Техническая эксплуатация подвижного состава железных дорог;
- Локомотивы (ЭПС, тепловозы);
- Организация перевозок и управление на транспорте (по видам).

На железнодорожном транспорте активно поддерживают молодых специалистов. Им помогают адаптироваться в коллективе, повышают квалификацию и создают условия для карьерного роста. Что касается образования, то его можно продолжить, заключив договор о целевой подготовке с ОАО «РЖД».

Целевики могут учиться в Петербургском государственном университете путей сообщения Императора Александра I. Это первое учебное заведение в России, где готовят специалистов для железнодорожного транспорта. В этом году исполнилось 215 лет со дня его основания. Университет входит в сотню лучших в мире по качеству технического образования.

В 2025 году более двухсот недавних выпускников колледжей решили продолжить обучение в Петербургском государственном университете путей сообщения (ПГУПС) и получить высшее образование. ○

Для груза нет границ

Мультимодальный транспортно-логистический сервис обеспечит доставку грузов из Республики Беларусь в Калининградскую область.

Мультимодальная транспортно-логистическая услуга по доставке грузов в Калининградскую область с использованием на разных участках пути автомобильного, железнодорожного транспорта и паромного сообщения расширяет географию обслуживания. В 2025 году в нее будут включены белорусские города Минск, Гомель, Брест и Гродно.

Презентация транспортно-логистического сервиса состоялась на заседании регионального координационного совета по повышению эффективности железнодорожных перевозок, прошедшего на Калининградской магистрали с участием представителей органов власти и бизнес-сообщества.

Товары и продукцию для калининградских грузополучателей предлагается доставлять автотранспортом до складской инфраструктуры в Минске, Гомеле, Бресте или Гродно, перегружать в крытые вагоны для транспортировки и последующей отправки железнодорожно-паромной линией Усть-Луга – Балтийск в самый западный регион России. Примерные сроки доставки составят около 10 дней.

В конце 2024 года на Калининградской магистрали был введен мультимодальный транспортно-логистический сервис по доставке грузов в/из Санкт-Петербурга, позволяющий наиболее оптимально использовать мощности железнодорожных паромов.

Товары, перевозимые тремя большегрузными автомобилями, перегружают в один крытый вагон, поэтому услуга получила неофициальное название «три в одном». Предприниматели уже оценили эффективность такой логистической схемы при доставке стройматериалов в регион.



На поезде – надежно

Около 3 млн 750 тыс. пассажиров отправлено с вокзалов и станций Калининградской железной дороги в 1-м полугодии.

В январе-июне 2025 года с вокзалов и станций Калининградской железной дороги было отправлено около 3 млн 750 тыс. пассажиров. Рост к аналогичному периоду прошлого года составил 2,5%.

В частности, поездами дальнего следования отправлено 105,5 тыс. пассажиров, что на 13,2% больше показателя 2024 года. В пригородном сообщении перевезено около 3 млн 644 тыс. пассажиров (+2,2%).

Пассажирооборот за шесть месяцев 2025 года составил 132,2 млн пасс-км (+5%). В том числе дальнем следовании – 29,6 млн пасс-км (+19,7%), в пригородном сообщении – 102,6 млн пасс-км (+1,4%).

В июне с вокзалов и станций магистрали отправлено 938 тыс. пассажиров. Из них в даль-

нем следовании – 25 тыс. человек (+7,9%), в пригородном сообщении – около 913 тыс. человек (–1,5%).

Пассажирооборот в июне составил 34 млн пасс-км (+0,3%). В том числе в дальнем следовании – 7,2 млн пасс-км (+10,7%), в пригородном сообщении – 26,8 млн пасс-км (–2,1%).

Магистраль ждет работников

Около 50 человек обратились на презентационную площадку КЖД на Всероссийской ярмарке трудоустройства.

Соискатели заинтересовались вакансиями логистов, монтеров путей, составителей поездов, помощников машиниста и другими. Руководители и специалисты социально-кадрового блока КЖД рассказывали посетителям стенда об имеющихся рабочих местах на предприятиях магистрали, возможности обучения с дальнейшим трудоустройством, социальном пакете железнодорожника.

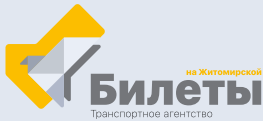
На сегодняшний день на Калининградской железной дороге имеется около 150 вакансий по 40 профессиям.

Карьерные консультации проводились также на фестивале в честь Дня молодежи, который прошел 27 и 28 июня в областном центре. Особой популярностью у молодых калининградцев пользовался учебный тренажер, на котором любой желающий мог попробовать себя в роли машиниста. ○

Фото Сергея ЧЕРКАШИНА

РАСПИСАНИЕ

полетов международного аэропорта Храброво
(в расписании возможны изменения)
с 1.08.2025 по 31.08.2025



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

			№ рейса	день вылета	время вылета	время прилета	№ рейса	день вылета	время вылета	время прилета	
МОСКВА ДМД	320	U6-74	Пн	07-15	11-00		U6-73	Пн	04-40	06-30	
		U6-168	Ежд	16-40	20-25		U6-167	Сб	14-05	15-55	
		U6-372	Ежд	19-35	23-20		U6-371	Ежд	16-55	18-45	
		U6-628	Ежд	11-40	15-25		U6-627	Ежд	09-00	10-50	
		S7-1216	Ежд	14-05	17-50		S7-1215	Ежд	11-10	13-00	
		S7-1214	Ежд	11-55	15-40		S7-1213	Ежд	09-20	11-10	
		S7-1212	Ежд	13-25	17-10		S7-1211	Ежд	10-50	12-40	
МОСКВА ШРМ	325	СУ-1001	Ежд	09-10	12-45		СУ-1000	Ежд	06-35	08-10	
		СУ-1003	Ежд	12-55	16-20		СУ-1002	Ежд	10-00	11-25	
		СУ-1005	Ежд	16-10	19-45		СУ-1004	Ежд	13-35	15-10	
		СУ-1007	Ежд	21-10	00-45		СУ-1006	Ежд	18-35	20-10	
		СУ-1009	Ежд	03-00	06-30		СУ-1008	Ежд	20-10	21-45	
		СУ-1011	Кр2	19-45	23-50		СУ-1010	Ежд	17-20	18-45	
		СУ-1013	Ежд	18-05	21-40		СУ-1012	Ежд	15-30	17-05	
		СУ-1015	Ежд	10-35	14-10		СУ-1014	Ежд	08-00	09-35	
		СУ-1017	Ежд	11-35	15-10		СУ-1016	Ежд	09-00	10-35	
		СУ-1019	Ежд	14-25	17-55		СУ-1018	Ежд	11-50	13-35	
		СУ-1025	Ежд	17-00	20-35		СУ-1024	Ежд	14-15	16-00	
		СУ-1027	Ежд	09-35	13-10		СУ-1026	Ежд	06-55	08-35	
		СУ-6310	Ежд	11-30	15-05		СУ-6309	Ежд	08-45	10-30	
		СУ-6312	Ежд	20-40	00-15		СУ-6311	Ежд	17-55	19-35	
		СУ-6314	Ежд	12-25	15-55		СУ-6313	Ежд	09-40	11-25	
		СУ-6662	Ежд	19-00	22-35		СУ-6661	Ежд	16-25	18-00	
		СУ-1073	Ежд	01-55	05-30		СУ-1072	Ежд	23-20	01-00	
МОСКВА ВНК	320	DR-6832	Пн, Ср, Сб	10-30	14-05		DR-6831	Пн, Ср, Сб	08-20	10-05	
		DR-6834	Ежд	17-55	21-30		DR-6833	Пн, Ср, Сб	11-10	12-45	
		DR-6836	Ежд	18-30	20-10		DR-6835	Кр 4	16-00	17-35	
		DR-6838	Ежд	17-10	20-50		DR-6837	Ежд	15-10	16-45	
		DR-6840	Ежд	09-05	12-35		DR-6839	Ежд	07-05	08-40	
		DR-6872	Пн,Вт,Чт, Сб	08-40	12-15		DR-6871	Пн, Ср, Пт, Вс	21-55	23-30	
		DR-264	Ср, Пт, Вс	14-10	17-45		DR-263	Кр Пн	12-10	13-45	
		DR-262	Чт	19-05	22-50		DR-261	Кр Пн	17-00	18-40	
		DR-262	Вт	14-05	17-50		DR-261	Вт	12-00	13-40	
		DR-262	Ежд	20-10	23-55		DR-261	Ежд	18-05	19-45	
		DR-2845	Вт, Чт, Сб	15-10	18-00		SU-2844	Вт, Чт, Сб	13-20	14-10	
		СУ-6322	Ежд	13-55	16-50		СУ-6321	Ежд	11-55	12-40	
		СУ-6324	Ежд	10-25	13-05		SU-6323	Ежд	08-40	09-25	
СУ-6326	Ежд	20-10	22-50		SU-6325	Ежд	18-25	19-10			
СУ-6328	Ежд	07-00	09-55		SU-6327	Ежд	22-50	23-45			
СУ-6330	Ежд	18-45	21-25		SU-6329	Ежд	16-50	17-45			
СУ-6332	Ежд	21-50	00-30		SU-6331	Ежд	20-10	20-55			
СУ-6334	Ежд	08-45	11-25		SU-6333	Ежд	07-00	07-45			
СУ-6336	Кр Сб, Вс	16-45	19-35		SU-6335	Кр Сб, Вс	14-50	15-45			
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	320	U6-38	Пт, Сб	13-05	16-00		U6-37	Пт, Сб	17-00	17-55	
		U6-54	Ежд	12-35	15-25		U6-53	Ежд	10-55	11-50	
		U6-392	Ежд	13-50	16-45		U6-391	Ежд	11-50	12-45	
		DR-530	Ежд	09-30	12-20		DR-529	Ежд	08-10	09-05	
		DR-536	Ежд	21-11	23-50		DR-535	Ежд	19-35	20-30	
		DR-588	Ежд	14-40	17-30		DR-587	Ежд	13-20	14-15	
		DR-590	Ежд	10-50	13-40		DR-589	Ежд	14-15	15-10	
		5N-506	Пн, Ср, Чт, Пт, Сб	10-20	13-05		5N-505	Пн, Ср, Чт, Пт, Сб	08-40	09-30	
		5N-514	Вт	11-20	14-05		5N-513	Вт	09-40	10-30	
		5N-514	Ежд	09-45	12-30		5N-513	Вт	08-05	08-55	
		5N-534	Ср	16-45	19-30		5N-533	Ежд	13-15	14-05	
		5N-534	Ср	06-40	09-25		5N-533	Вт	19-20	20-10	
		5N-540	Пн, Ср, Пт, Вс	22-25	01-10		5N-539	Пн, Ср, Пт, Вс	20-25	21-15	
		НОВОСИБИРСК	320	S7-5066	Кр Вт	16-10	02-35	S7-5065	Кр Вт	14-25	15-15
			U6-404	Пн, Вт, Чт, Вс	17-25	00-20	U6-403	Пн, Вт, Чт, Вс	15-30	16-40	
ЕКАТЕРИНБУРГ	319	U6-504	Ср, Пт, Сб	15-05	22-00	U6-503	Ср, Пт, Сб	13-10	14-20		
	73X	DR-611	Пн, Ср, Пт, Вс	23-55	06-35	DR-612	Пн, Вт, Чт, Сб	07-10	08-15		
ИВАНОВО	73X	N4-984	Пн, Чт	13-05	16-40	N4-983	Пн, Чт	10-15	12-05		
	73 x	N4-732	Пн, Чт	19-05	23-25	N4-731	Пн, Чт	15-40	18-15		
КАЗАНЬ	738	5N-530	Вс	01-40	05-30	5N-529	Сб	22-55	00-50		
	E95	B2-950	Кр 2	13-00	16-30	B2-949	Кр 2	10-30	12-10		
НИЖНИЙ НОВГОРОД	73X	N4-859	Вт	02-05	06-00	N4-860	Пн	13-40	15-45		
	N4-859	Ср, Пт	13-35	17-30	N4-860	Ср, Пт	18-55	21-00			
ПЕРМЬ	E90	N4-884	Вс	14-05	20-30	N4-883	Вс	01-00	01-45		
		N4-884	Пн	16-50	23-15	N4-883	Вт	01-00	01-45		
САМАРА	73X	N4-855	Ср	15-25	21-45	N4-856	Ср	13-40	14-25		
		N4-855	Чт	11-20	16-50	N4-856	Чт	17-50	19-30		
ЧЕЛЯБИНСК	737	N4-855	Вс	17-05	22-30	N4-856	Вс	13-50	18-25		
		N4-855	Вт	14-40	20-10	N4-856	Вт	21-15	23-30		
ЧЕЛЯБИНСК	737	5N-3103	Сб	19-50	02-55	5N-3104	Вс	03-45	04-50		
		5N-103	Вт	21-00	04-00	5N-104	Ср	04-50	05-55		
ЧЕРЕПОВЕЦ	ЦР2	Д2-142	Пт, Чт	16-40	19-40	Д2-141	Пт, Чт	07-00	08-00		
		Д2-142	Пт	12-45	15-45	Д2-141	Пт	10-35	11-55		
ПЕТРОЗАВОДСК	ЦР2	Д2-507	Вс	19-35	22-35	Д2-508	Вс	17-30	18-45		
		Д2-507	Пт, Вс, Ср	12-15	15-10	Д2-508	Пт, Вс, Ср	10-30	11-25		
АРХАНГЕЛЬСК	738	5N-176	Сб	13-05	16-35	5N-175	Сб	17-15	18-50		
		СБ	Ср	10-10	13-40	СБ	Ср	14-20	15-55		
САРАТОВ	E90	N4-857	Чт, Вс	15-35	21-00	N4-858	Чт, Вс	22-00	23-35		
		N4-857	Вт, Сб	23-50	06-30	N4-858	Вт	12-30	13-35		
УФА	73X	N4-851	Пт	01-25	08-05	N4-852	Чт	23-10	00-15		
		N4-851	Пт	16-50	19-50	N4-852	Сб	20-10	21-15		
ПСКОВ	Су9	A4-4105	Вс	12-50	15-40	A4-4106	Вс	14-45	15-50		
		A4-4105	Пн, Пт	01-20	05-55	A4-4106	Ср	23-30	02-10		
ВОЛГОГРАД	E90	N4-861	Пн, Пт	01-20	05-55	N4-862	Вс	00-25	03-05		
		КЛУГА	ЦР2	Д2-501	Вт, Чт	09-40	Д2-502	Вт, Чт	14-10	15-40	
ОРЕНБУРГ	321	N4-867	Ср	11-05	18-00	N4-868	Ср	13-50	15-00		
		N4-867	Вс	02-50	09-40	N4-868	Вс	10-40	11-50		
ИЖЕВСК	738	ИЖ-902	Пн	22-15	03-15	ИЖ-901	Пн	20-00	21-15		
		ИЖ-902	Чт	21-45	02-45	ИЖ-901	Чт	19-30	20-45		
КИРОВ	E90	ИЖ-902	Сб	21-15	02-15	ИЖ-901	Сб	19-00	20-15		
		N4-853	Чт, Вс	06-05	10-10	N4-854	Чт, Вс	11-10	13-25		
ЧЕБОКСАРЫ	32A	СУ-2821	Ср, Сб	02-35	06-55	СУ-2820	Вт, Пт	23-15	01-45		



Транспортная доступность и особенности таможенного регулирования – основные вопросы нашего комитета по транспорту и таможенной политике.

Не привезти и не увезти: как в Калининградской ТПП решают проблемы



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

18 июня в Конгресс-центре Торгово-промышленной палаты России состоялось заседание Правления ТПП РФ. Тема основного вопроса касалась роли общественных формирований региональных торгово-промышленных палат в деле защиты интересов и продвижения бизнеса.

Модерировал обсуждение президент ТПП РФ **Сергей КАТЫРИН**. В мероприятии приняли участие члены Правления ТПП РФ, руководители территориальных палат и представители отраслевых общественных формирований.

Вице-президент ТПП РФ **Илья ЗУБКОВ** рассказал о важности общественных объединений при региональных палатах. Он отметил их потенциал как эффективного инструмента связи между бизнесом, властью и экспертами: «В условиях санкций и перемен-

чивой экономики роль общественных структур становится особенно значимой. Это не просто дискуссионные площадки, а реальные рычаги влияния на экономическую политику в регионах».

В 2024 году торгово-промышленные палаты участвовали в экспертизе 5514 нормативно-правовых актов муниципального, регионального и федерального уровней, направленных на улучшение правового регулирования предпринимательской деятельности.

Ежегодно порядка 600 инициатив экспертного сообщества ТПП включаются в нормативно-правовые акты по различным направлениям деятельности. ТПП и эксперты общественных формирований ТПП участвуют в 3265 формированиях, действующих при органах власти разных уровней. Порядка 300 представителей ТПП РФ делегированы в состав более чем 200 общественных, экспертных, консультативных советов, рабочих групп при федеральных органах государственной власти и институтах развития.

Илья ЗУБКОВ также призвал усилить взаимодействие между федеральными и региональными структурами, развивать практику совместных мероприятий, тиражировать успешные кейсы и укреплять медиаприсутствие.

О развитии экологической повестки и поддержке циклической экономики рассказала первый заместитель председателя Совета ТПП РФ по развитию экономики замкнутого цикла и экологии **Елена СЕМИЛЕТОВА**. Своим региональным опытом в рамках заседания поделились руководители торгово-промышленных палат и общественных формирований.

Президент Тамбовской областной ТПП **Елена ВОРОНИНА** рассказала об активной работе по организации и проведению профессиональных конкурсов на региональном и межрегиональном уровнях, способствующих популяризации предпринимательских профессий и развитию кадрового потенциала.

Президент Союза «Калининградская ТПП» **Феликс ЛАПИН** рассказал о налаженном взаимодействии с региональными органами власти, а также о деятельности комитета по транспорту и таможенной политике, включая продвижение инициатив в рамках Совета ТПП РФ.

«Два фактора, которые предопределили актуальность работы нашего комитета по транспорту и таможенной политике: транспортная доступность во всех ипостасях (с мая 2022 года недружественные соседи пытаются организовать транспортную блокаду Калининграда) и особенности работы в условиях режима свободной таможенной зоны», – отметил **Феликс ЛАПИН**.

Пропускная способность международных пунктов пропуска сократилась в 8 раз, много проблем возникает при организации железнодорожного сообщения. «Санкционные грузы не могут проходить по суше, Литва не пропускает ни металл, ни цемент, ни дерево. Мало того, литовцы не принимают подвижной состав,



Сергей КАТЫРИН,
президент ТПП РФ



Илья ЗУБКОВ,
вице-президент ТПП РФ



Феликс ЛАПИН,
президент
Калининградской
ТПП



Елена ВОРОНИНА,
президент
Тамбовской
областной ТПП



Если что-то привезли в Калининградскую область из России и не предъявили таможенникам, то вывезти уже не сможете

если собственники вагонов или получатели (отправители) груза попали под санкции. Это был вопрос на выживаемость – где найти подвижной состав, который Литва могла бы пропустить, – поделился Феликс ЛАПИН.

– Сегодня новые издевательства – согласовывают перевозку, заходит состав в Литву – и Литва почему-то начинает пересчитывать квоты и возвращает его в Белоруссию. Переработка маршрута – это дополнительные затраты. Причём мы платим и в Литву, и в Белоруссию не в рублях. Мало того, что ты должен пробиться, чтобы тебя пропустили. Ты должен еще и рассчитаться за транзит по литовской территории, а это тоже существенная проблема.

В начале 2022 года у нас ходило морем 4 железнодорожных паромов, которые, конечно, не могли обеспечить перевозку необходимого объема накатной техники и вагонов после введения ограничений. Необходимо было формировать группировку флота (сегодня каботажные перевозки осуществляют более 20 пароходов). И эти все вопросы посыпались на комитет».

Как отметил Феликс ЛАПИН, в состав комитета вошли логисты, экспедиторы, представители транспортных предприя-

тий и крупнейшие грузовладельцы. В заседаниях участвуют все заинтересованные лица, вне зависимости от членства. «Через это, через интерес к повестке и приходят в палату, – подчеркнул президент Калининградской ТПП. – В обязательном порядке в заседаниях принимают участие представители правительства региона, транспортный прокурор, если есть необходимость, подключаем федеральные органы власти». Заседания комитетов транслируются в прямом эфире, затем запись размещается на сайте палаты.

Также Феликс ЛАПИН подчеркнул важность участия в общественных советах при федеральных органах власти. Калининградская ТПП делегировала своих представителей в общественные советы при ФТС (вице-президент Марина ФИЦАК), минфине (Феликс ЛАПИН), председатель комитета по транспорту и таможенной политике Сергей ЗАВОРОТЫНСКИЙ – член Общественного совета при Федеральном агентстве морского и речного транспорта (Росморречфлот), Михаил ТАРАСОВ вошел в Общественный совет при Федеральном агентстве железнодорожного транспорта (Росжелдор).

«Когда приходит на согласование план работы этого федерального органа, ты имеешь право внести предложения по рассмотрению конкретного вопроса. Это очень важно и дает определенный авторитет комитету», – резюмировал ЛАПИН.

Также он рассказал о результатах взаимодействия с Советом ТПП РФ по таможенной политике, который в прошлом году провел выездное заседание в Калининграде. «Таможенная политика – это слезы. Если что-

то привезли в Калининградскую область из России и не предъявили таможенникам, то вывезти уже не сможете, потому что эта «вещь» по определению считается иностранной, независимо от места производства.

У нас есть рыбколхоз «За Родину». ФТС предъявила ему санкции на два млрд рублей за то, что они «контрабандным путем» вывозили свои суда – 350 раз пересекли границу ОЭЗ. Как получилось? Суда шли за косяками рыбы. Таможенники говорят – вы перешли из особой зоны в исключительную зону РФ, должны были декларацию заполнить. Спасибо, благодаря вашей помощи, Сергей Николаевич (КАТЫРИН), внесли изменения в ТК ЕАЭС, которые решают эту проблему, и, надеюсь, они будут приняты».

В ходе заседания принято решение о создании Совета ТПП РФ по креативным индустриям. Председателем Совета назначена руководитель лаборатории креативных индустрий Школы управления СКОЛКОВО Лидия РОЙ.

Среди основных направлений работы общественного формирования: реализация проектов в сфере креативных индустрий, развитие предпринимательского сообщества и образовательных программ, поддержка кадрового потенциала, взаимодействие с государственными и международными партнерами, а также формирование методологической и законодательной базы отрасли. ○



В Калининградской ТПП прошла встреча с Чрезвычайным и Полномочным Послом Королевства Бахрейн в России.

Бахрейн ждёт зерно и янтарные сувениры

23 июня 2025 года доктор Ахмед АЛЬ-СААТИ обсудил с президентом Калининградской ТПП Феликсом ЛАПИНЫМ возможные направления сотрудничества предпринимателей янтарного края и бизнеса Бахрейна.

Во встрече участвовали генеральный секретарь Всемирного Альянса «Миротворец» Юрий САФРОНОВ и директор по коммуникациям ВСМФ – Культурного медиафорума БРИКС Сергей ДВОРЯНОВ.

Президент Калининградской ТПП Феликс ЛАПИН рассказал г-ну Ахмеду АЛЬ-СААТИ об экономике области, подчеркнув, что Калининградская область не только полуанклав, но и один из самых маленьких регионов России. Тем не менее, столкнувшись с разрывом кооперационных связей в 90-е, область сумела не только сохранить производство, но и нарастить новые компетенции.

«С помощью федерального центра, который всю территорию области сделал свободной таможенной зоной, мы начали заниматься импортозамещением, – подчеркнул Феликс ЛАПИН. – Здесь выпускались автомобили ведущих марок, бытовая техника и электроника. Наш инженерный и управленческий персонал работал и работает по международным стандартам».

Также президент Калининградской ТПП рассказал об янтарном промысле, успехах в сельском хозяйстве (регион – второй в России по урожайности зернобобовых и надоям молока, обогнав по этим показателям даже Краснодарский край). В последнее время область с населением один миллион человек принимает более двух миллионов туристов в год.

Ахмед АЛЬ-СААТИ подчеркнул, что в Бахрейне крайне заинтересованы в поставках калининградского зерна. Также он надеется на реализа-



цию совместных проектов в туристической сфере – от строительства пятизвездочных отелей до небольших вилл. Высокого гостя покорила калининградский янтарь (он побывал в поселке Янтарном и посетил Калининградский янтарный комбинат): «Мы готовы покупать готовые изделия и заказывать вашим мастерам изготовление уникальных янтарных сувениров».

По итогам встречи принято решение подготовить меморандум о сотрудничестве Калининградской ТПП и торгово-промышленной палаты Бахрейна. Подписать меморандум стороны смогут на ближайших встречах. Феликс ЛАПИН предложил принять бизнес-миссию предпринимателей Бахрейна в августе-сентябре. Также намечено провести встречу в сентябре в Москве.

Доктор Ахмед АЛЬ-СААТИ пригласил Феликса ЛАПИНА и делегацию калининградского бизнеса принять участие в Днях русской культуры, которые в октябре пройдут в Бахрейне. В рамках мероприятия можно будет предусмотреть деловую программу. ○

**КОНТАКТЫ
ДЛЯ КОНСУЛЬТАЦИЙ**



Наталья КЛИМЕНКО,
главный специалист по ВЭД
Калининградской ТПП,
тел.: 590-146,
эл. почта:
klimenko@kaliningrad-cci.ru



Транспортно-логистический комплекс области лихорадит – коммерческие цены не устраивают калининградский бизнес.

Доехать, доплыть и оформить



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

На комитете по транспорту и таможенной политике Калининградской ТПП вновь обсуждали проблемы с логистикой, а также разбирались, за что и почему штрафует система «Платон» добросовестных водителей.

В заседании приняли участие заместитель председателя правительства Калининградской области Александр РОЛЬБИНОВ и другие члены правительства, уполномоченный по защите прав предпринимателей в Калининградской области Олеся БЕЛАЯ, директор департамента ООО «РТ-Инвест Транспортные системы» Ильяс ХАМИДУЛИН, представители Калининградской областной таможни, АСМАП, ТОГАДН, предприниматели – грузовладельцы и грузоперевозчики.

Открывая обсуждение, президент Калининградской ТПП Фе-



ликс ЛАПИН посетовал, что это комитет с самой животрепещущей повесткой, вопросы транспортной доступности никак не теряют своей остроты.

Минус паром или два

Что происходит с перевозками и о грядущих логистических перспективах рассказал **Александр РОЛЬБИНОВ, заместитель председателя правительства Калининградской области.**

«Транспортно-логистический комплекс лихорадит, и те вызовы, которые мы три с лишним года назад получили, никуда не

ушли. И пока даже не наметилось облегчение, все время происходит ухудшение со стороны наших соседей (Литвы). Очень хотелось бы начать с позитивных вещей, но этого не происходит», – посетовал зампред правительства региона, а также сообщил, что Литва вновь сократила провозные квоты по железной дороге, и в связи с этим количество морских перевозок будет только увеличиваться.

Тем не менее, паром «Антей», предназначенный для перевозки накатной техники, сошел с линии из-за низкой загрузки, так как субсидии выбраны, а

коммерческие цены не устраивают калининградский бизнес.

Ситуация усугубляется тем, что на плановый ремонт становится паром «Рокоссовский». Когда он выйдет, может встать на ремонт еще один, и до конца года из крупных ж/д паромов в использовании будут только три.

Предприниматели стараются оптимизировать свои логистические расходы, переходят на контейнерные перевозки, уровень контейнеризации растет.

Нужно срочно отчитаться

Помните, как на комитете обсуждался размер субсидии на морские перевозки, и была уверенность, что 4 миллиарда рублей закончатся за пару месяцев, а региону нужно миллиардов семнадцать?

Не закончились. Мало того, возникли новые проблемы. В этом году субсидируется перевозка тонны груза, и рачительные компании, стремящиеся к снижению затрат, тонны выбрали, а рубли у них еще остались...

По данным на начало июня, судя по отчетам перевозчиков, было выбрано всего 17,5% от выделенных средств.

«Понимаем, что физически выбрано больше, но наши догадки на бумагу не положишь, и есть определённые параметры выборки денег, чтобы можно было обращаться за увеличением субсидии, – обратился к предпринимателям Александр РОЛЬБИНОВ. – Сейчас цифра в районе 30%. Очень прошу, подайте информацию, сколько вы нарабатывали, – обратился к грузоперевозчикам зампред правительства. А также расска-

зал, что правительство добилось решения вопроса, и в случае, когда объемы выбраны, а деньги остались, будут заключены дополнительные соглашения на невыбранные средства.

«Полугодие закончилось, и необходимо срочно отчитаться об объемах перевезенных грузов и выбранной субсидии, – настойчиво попросил Феликс ЛАПИН. – Если вы сработали эффективнее и перевезли объем груза больше, чем заявлено в соглашении, обратитесь в Агентство (Росморречфлота). Это позволит повысить эффективность использования бюджетных средств. Большое спасибо всем, кто сработал эффективно!»

Исключение не исключат

Напомним, что с 2023 года недружественная часть Европы не пускает к себе ни российских, ни белорусских перевозчиков. Наши страны приняли ответные меры, сделав исключение лишь для Калининградской области. Из-за ее небольших размеров и экономической нецелесообразности организовывать перевалку груза на границе, на территорию янтарного края разрешили въезжать иностранным перевозчикам.



«Логика очень простая – в связи с тем, что нашим перевозчикам запрещено выезжать в Европу, а предприятиям нужно было получать сырье, разрешили его доставлять иностранным транспортом до складов на территории региона», – уточнил Феликс ЛАПИН.

Озабоченность вызвало обращение АСМАП в правительство, которое внезапно обратило внимание на эту несправедливость и предложило калининградское исключение исключить. Инициатива предполагала запрет ввоза на территорию области товаров и грузов фурами, которые принадлежат иностранным юрлицам с регистрацией в Польше, без разрешений на осуществление международных перевозок грузов, которые выдает Минтранс РФ.

Заместитель председателя комитета по транспорту и таможенной политике Сергей ГОЗ уточнил, что озабоченность АСМАП вызывает возможность обмена такими разрешениями на 2026 год (ранее калининградские перевозчики на паритетных началах также получали разрешения на доставку грузов по территории Польши).



«Как только поляков исключали из транспортного процесса, к нам ехали транспортники из других стран Евросоюза, но ехали значительно дороже, – подчеркнул Сергей ГОЗ. – Мы не в восторге (от того, что иностранцам разрешено доставлять грузы в регион), но понимаем, что живем и трудимся здесь».

После восстановления международных перевозок с участием российских транспортных компаний мы будем первыми, кто выступит с инициативой об отмене данной льготы для польских перевозчиков. Коллеги из Балтийского делового клуба также подтвердили, что данная льгота, которой пользуются польские транспортники, достаточно хорошо сказывается на функционировании предприятий.

Насколько я осведомлен, коллеги из ассоциации (АСМАП) делать что-то, что пойдет в ущерб региону, не намерены. Позиция ассоциации: если данная мера работает во благо региона, то они ей воспрепятствовать не будут».

«Платон» мне друг, но...

Калининградские перевозчики обратили внимание регионального уполномоченного по защите прав предпринимателей на штрафы, которые они получают за якобы выявленные нарушения при проезде по территории России.

«За июнь было 16 жалоб на работу «Платона», – рассказала Олеся БЕЛАЯ, уполномоченный по защите прав предпринимателей в Калининградской области. – Это история, когда проблемы возникают за пределами региона, и это проблема общероссийского характера (коллеги из 14 регионов готовы ее вынести в публичную плоскость). Когда предприниматель проходит очередную рамку на определенном участке, то система считывает бортовое устройство, которое установлено на автомобиле.

Денежные средства заранее загружаются на счет оператора в личном кабинете. И списание производится в автоматическом режиме. Но, как только включается система РЭБ (и правильно включается, безусловно, цели благие для ее включения), происходит то самое противоречие: «Платон» работает некорректно, сигнал бортового устройства не читается. Для системы это выглядит, будто автоперевозчик – нарушитель и отключил бортовое устройство, проходя рамку, и за это ему начисляется штраф».

Сумма первого штрафа составляет 5 тыс. руб., повторное подобное нарушение обойдется в 10 тыс. руб. А рамок в пути встречается много. Некоторые калининградские компании за полгода уже накопили 358

штрафов. «Средняя цифра – 164, на каждую компанию сумма штрафа более 6 млн рублей, – продолжила бизнес-омбудсмен. – Водители видели работающие маяки бортовых устройств, но система отмечает их как неработающие и выписывает штраф. Более того, здесь надо разделять проблему на два блока – РЭБ, которую включают в благих целях, и РЭБ, которую включают недобросовестные водители и глушат «за компанию» сигналы коллег».

Статистика обжалования штрафов неутешительная: отменяют штрафы только в 11% случаев (когда оператор подтверждает, что была включена система РЭБ). Мои коллеги уже знают, где находятся «проблемные» рамки, в каком селе».

Есть ли такие в регионе? Как оказалось, самая проблемная – у мотеля «Балтика», и еще несколько, в районах, периодически сбоят.

Представитель оператора системы «Платон» – ООО «РТИТС» – Ильяс ХАМИДУЛИН рассказал о работе системы, в частности, отметив, что с помощью «Платона» происходит сбор больших данных для управления отраслью (не только средств в дорожный фонд): «В системе хранятся данные об интенсивности пробега грузовиков по дням. На основании этих данных запланирована приоритетная реконструкция дорог».

Данные бортовых устройств помогают налоговым органам подтвердить ведение хозяйственной деятельности, а правоохранителям – раскрывать преступления.

Невозможно понять, работают ли системы РЭБ. Система фик-

сирует действительные координаты, которые могут не совпадать с федеральными трассами, но они реальные. Мы видим четкие координаты в пределах России, даже если на карте это выглядит как река или лес.

Более того, РЭБ могут не только изменять координаты, но и время их фиксации. Это серьезная проблема.

«Когда включают глушилки, координаты не меняются, а создается белый шум, и бортовое устройство перестает видеть дорогу (частные РЭБы могут подавлять сигнал в радиусе 50 метров). «РТИТС» адаптирует работу системы к этим условиям», – объяснил Ильяс ХАМИДУЛИН.

С 1 апреля почти 500 рамок переведены в автоматический режим, на них поставлены дополнительные датчики. Если эти датчики подверглись воздействию и определяют себя не в тех координатах, то все транзакции оцениваются как невалидные и в штраф не вносятся. В настоящее время идет доработка постановления о правилах взимания платы.

С 1 сентября будет производиться автоматическая достройка маршрута. Даже если выпали координаты, у оператора будет возможность достраивать маршрут и списывать средства. Законопослушные перевозчики будут защищены, а эффективность глушилок будет равна нулю».

По итогам обсуждения запланировано провести круглый стол, на котором подробно рассмотреть алгоритм обжалования штрафов.

Сергей ГОЗ описал ситуацию так: «Мы вынуждены тратить деньги на исправление ошибок системы. Эти средства приходится изымать либо из фонда заработной платы, либо из средств, которые мы должны государству».

Когда вес неточен

Начальник отдела административных расследований Калининградской областной таможни Оксана ФЕКЛИНА рассказала о нарушениях, допущенных таможенными представителями.

Из хорошего: общее количество правонарушений сократилось на 23%. Из плохого: в два раза увеличилось число случаев, когда фактический вес товаров, определенный при таможенном досмотре, не совпадает с весом, указанным в транзитной декларации.

Таможенные представители, заявляя процедуру таможенного транзита, являются профессионалами и обязаны соблюдать все требования. Даже если представитель не знал о незаконном перемещении товаров через границу, это не освобождает его от административной ответственности, подчеркнула представитель Калининградской областной таможни.

Важно помнить: разница в весе – существенная или несущественная – не влияет на установление факта нарушения.

Оксана ФЕКЛИНА напомнила таможенным представителям о важности предварительного осмотра товаров и проверки документов при возникно-



Александр РОЛЬБИНОВ,
заместитель председателя
правительства
Калининградской области



Олеся БЕЛАЯ,
уполномоченный
по защите прав
предпринимателей в
Калининградской области



Сергей ГОЗ,
заместитель
председателя
комитета по
транспорту и
таможенной политике

вании сомнений. Отговорки о том, что отправитель не взвесил товар, не принимаются. Обучение перевозчиков правильному заполнению документов – это обязанность таможенных представителей.

С 1 июля жалобы на постановление таможни можно подавать в Северо-Западную оперативную таможню или обращаться в арбитражный суд. Кроме того, теперь уведомления будут направляться в личный кабинет участника внешнеэкономической деятельности (ВЭД), через который также можно подавать жалобы. ○



Награждены лауреаты Национальной премии «Золотой Меркурий»

Делимся лучшими практиками

16 июня в Центре международной торговли Москвы состоялась торжественная церемония награждения победителей и лауреатов Национальной премии в области предпринимательской деятельности по итогам 2024 года.

Премия учреждена Торгово-промышленной палатой РФ и проводится при поддержке Совета Федерации и Государственной Думы.

Право принять участие в конкурсе получают победители региональных этапов. В Калининградской области уже 15 лет проводится региональный этап федеральной премии – «Янтарный Меркурий».

В преддверии торжественной церемонии, по устоявшейся традиции, состоялась встреча победителей и лауреатов с руководством ТПП РФ, а также прошел брифинг для представителей средств массовой информации. Его модератором стал директор Центра по связям со СМИ ТПП РФ Александр ШКИРАНДО.

Президент ТПП РФ Сергей КАТЫРИН отметил, что премия «Золотой Меркурий» остается одним из важнейших символов общественного признания достижений предпринимателей по всей стране.

В 2025 году премии удостоены 46 финалистов – малые и сред-



ние предприятия, индивидуальные предприниматели, экспортеры, банки и эксперты из разных регионов России.

В конкурсе 11 основных и 6 специальных номинаций. В этом году на региональном уровне участвовало более 1400 компаний. На федеральный этап поступило 428 заявок – от тех, кого отобрали территориальные палаты, советы и комитеты ТПП РФ.

Было создано 14 экспертных групп, которые оценивали ка-

ДЛЯ СПРАВКИ:

Национальная премия «Золотой Меркурий» учреждена в 2002 году. У истоков создания стоял президент ТПП РФ Евгений ПРИМАКОВ (занимал эту должность в 2001–2011 годах). Первая церемония награждения лауреатов прошла в 2004 году (по итогам 2003 года), и с тех пор проводится ежегодно.

Конкурс состоит из двух этапов: регионального (территориальные ТПП) и федерального (на уровне ТПП РФ), победителей федерального этапа определяет Национальный экспертный совет под председательством президента ТПП РФ Сергея КАТЫРИНА.

Премия направлена на поддержку малого бизнеса (до 100 человек), экспортеров, а также компаний, выпускающих конкурентоспособную продукцию.

ждую компанию. Первая часть оценки автоматизирована – это программа, основанная на экономических показателях. На нее никто не может повлиять. А вот вторая часть – экспертная, где анализировались все представленные материалы.

«Мы не ограничиваемся награждением здесь, в Москве, – отметил глава ТПП РФ. – Информацию о лауреатах направляем во все регионы, информируем губернаторов и их команды. Мы предлагаем использовать потенциал победителей на региональном уровне.

Делимся лучшими практиками через систему палат, среди предпринимателей. Даем право использовать знак лауреата в маркетинге. Для нас особенно важно, что многих из победителей мы приглашаем к работе в системе ТПП: в региональные палаты, комитеты, советы».

В первой части церемонии награды были вручены лучшим предприятиям в сфере промышленного производства, инновационной деятельности и семейного бизнеса.

Победителей поздравили Сергей КАТЫРИН, первый заместитель председателя Государственной Думы ФС РФ Александр ЖУКОВ, заместитель председателя Совета Федерации ФС РФ Инна СВЯТЕНКО.

Калининградская компания ООО «Ушаковские верфи» (семья ЛИДЕР) удостоилась звания лауреата в номинации «Лучшее семейное предприятие России». В конкурсе «Янтарный Меркурий» эта компания стала победителем в специальной номинации «Устремленные в будущее».

Фото предоставлены организаторами конкурса

Выпускники Калининградского бизнес-колледжа представили свои дипломные работы в сфере издательского дела.

Будущие издатели защитили выпускные работы

25 июня в Калининградской торгово-промышленной палате выпускники кафедры СМИ Калининградского бизнес-колледжа по направлению «Издательское дело» (будущие редакторы, копирайтеры, дизайнеры книг и журналов, контент-редакторы) демонстрировали свои проекты перед строгой комиссией.

Оценивали качество и актуальность дипломов профильные специалисты.

В комиссию вошли издатель и редактор журнала «КОМПАНИИ. Ваш бизнес-навигатор», обладающая опытом работы как на телевидении, так и в печатных СМИ, Ирина БАРСУКОВА, известный калининградский журналист, бывший главред газеты «Волна» Оксана ОБРЕХТ.

На выставке были представлены издания, отредактированные, сверстанные, откорректированные выпускниками колледжа. В редакциях эти функции разграничены, но колледж постарался подготовить универсальных специалистов, обладающих всеми необходимыми компетенциями.





Издательское дело – интересный бизнес, требующий особого мышления и бизнес-интуиции, ведь необходимо понимать людей, которые к вам приходят со своими творениями

Приветствуя уже практически дипломированных специалистов, президент Калининградской ТПП Феликс ЛАПИН отметил, что этот день – величайшее событие как для тех, кто выходит в большой мир, так и для тех, кто выпускает туда свое творение.

«Издательское дело – интересный бизнес, требующий особого мышления и бизнес-интуи-

жизнь. Не сидите «в очереди» в этой жизни, не теряйте время. Если что-то не нравится, меняйте ее или меняйтесь сами. Удачи и успеха, а я буду следить за вашим издательским промыслом».

Феликс ЛАПИН посетил выставку выпускных работ. Среди них были учебные издания, сборник пьес, брошюра о российском стадионе. Но особенно выделялись две книги. Одна рассказывала об истории семей, чьи предки воевали на этой земле в Первой мировой. Другая – о поселении Кауп.

«Слушая презентации, смотря портфолио выпускников, в очередной раз убедилась, насколько обширна эта область знаний – издательское дело, – рассказала нам Ирина БАРСУКОВА. – Проекты были интересные. Да, были проблемы с фотографиями, где-то слабое содержание (напомним, что выпускники только обрабатывали предоставленные материалы), но благодаря «упаковке» – интересной верстке, необычной подаче, креативным находкам – удалось создать издания, которые не только удобны для чтения, но и интересны для целевой аудитории».

Оценило жюри и проект, не связанный с издательским делом. Одна из выпускниц представила на суд комиссии телеграм-канал колледжа, который она развивала, сделала интересным и заметным. ○

Желаю и вам получать от жизни удовольствие, ни одного дня не работать по принуждению. Второе важное качество – это честность. Есть бизнес-риски, есть авантюризм, но это не равно аферизму. И, наконец, сохраняйте жизненную энергию, цените и любите

Программы среднего специального образования в колледже РАНХиГС прошли аккредитацию на максимальный срок.

Качество подготовки подтверждено

26 июня президент Калининградской ТПП Феликс ЛАПИН вручил Свидетельства об аккредитации двух программ среднего специального образования – «Операционная деятельность в логистике» и «Туризм и гостеприимство» руководству колледжа Западного филиала РАНХиГС.

По итогам мониторинга качества образовательного процесса колледж РАНХиГС занял первое место в очень важной категории – трудоустройство выпускников, а по другим показателям вошел в премьер-лигу образовательных учреждений региона.

«В прошлом году мы аккредитовали пять специальностей колледжа и гордимся, что работодатели нашего региона выразили доверие колледжу в вопросах подготовки кадров, что мы это делаем правильно и достойно, – поделилась Оксана МАРТЫНЕНКО. – В учебном году, который завершается, мы вышли на аккредитацию еще двух специальностей – «Операционная деятельность в логистике» и «Туризм и гостеприимство». Это две наши центральные, очень важные специальности, на которые всегда хороший набор».

Президент Калининградской ТПП Феликс ЛАПИН поздравил коллектив колледжа с завершением учебного года и как представитель работодателей подтвердил, что эти программы для Калининградской области важнейшие: «Без логиста сюда ничего не получится привезти, не удастся вывезти готовую продукцию. А отрасль гостеприимства – это «welcome» для гостей региона. И, конечно, повышенные требования работодателей объясняются большим дефицитом кадров по этим специальностям».

По итогам обсуждения мы рекомендовали добавить логистам подготовку по вопросам таможенного оформления, увеличить обучение по основам экспедиторской деятельности. Логистика начинается с производства продукции, той же упаковки, и ребята это все должны знать. Честно говоря, меня порадовало, что представители отраслей говорили, что нам нужны эти специалисты, подтверждали качество подготовки выпускников. Мы аккредитовали обе программы на максимальный срок – пять лет».



«Когда я иду в торгово-промышленную палату, всегда волнуюсь, – поделилась директор колледжа. – Нам ведь очень важно мнение работодателя, важно услышать, что нужно современному работодателю от нас. Это мы потом обсуждаем на педсоветах, это закладываем в учебные планы. Спасибо за сотрудничество с нами!» – поблагодарила президента Калининградской ТПП Оксана МАРТЫНЕНКО. ○

Фото Юлии КИРИЕНКО



СОЮЗ «КАЛИНИНГРАДСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА»

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

26 июня в конференц-зале отеля «Турист» состоялся финал конкурса «Бухгалтер-Профессионал 2025».

Торжество мастерства



Более 70 участников собрались, чтобы продемонстрировать свои знания и навыки. Этот день стал для них не просто моментом признания, а настоящим гимном упорству, таланту и преданности своему делу.

Путь к финалу

За всё время проведения конкурса в нем приняли участие более 5 000 человек. Из них более 1 600 вышли в финал. В 2025 году конкурс отметился большим интересом со стороны участников из регионов России.

Церемония началась с необходимого нетворкинга, где

участники – новички и опытные профессионалы – обменивались улыбками, мнениями и предвкушением итогов. Затем прозвучали первые аккорды официальной части, и зал замер. В воздухе витало напряжение, смешанное с волнением: кто же поднимется на сцену за главными наградами?

Анализ заданий и результаты

Традиционно церемония началась с подробного анализа каждого задания и результатов номинации «Лучший ответ». Жюри делилось меткими наблюдениями, замечаниями и давало ценные профессиональные советы.



Особый интерес вызвали моменты, когда два участника давали верные ответы, и судьям приходилось искать тонкие различия. В таких случаях решающим фактором становилось многое: выражение собственного мнения по вопросу, оформление работы, четкость изложения, логичность структуры, даже эстетика подачи.

«Когда несколько ответов хороши и заслуживают максимальной оценки, мы смотрим на то, как участник выстраивает свою мысль, – пояснила одна из судей. – Красиво оформленный ответ, ясная аргументация, даже аккуратность записей – все это говорит о глубине профессионализма».



Главный критерий – нестандартное мышление

Главным мерилом оставалось умение находить нестандартные решения. Ведь профессионал – это не просто знаток своего дела, а человек, способный найти выход даже из самого запутанного цифрового лабиринта.

«Профессионал – не тот, кого разбудишь среди ночи с вопросом о налогах, и он выпалит четкий ответ, а тот, кто, встретив неизвестную задачу, творчески и смело к ней относится, превращает ее в решение, а иногда за подобными решениями стоит не только безопасность, но и развитие предприятия», – произнес со сцены Олег МАТУКЕВИЧ, председатель жюри и основатель конкурса, вручая победителям дипломы и ценные призы – от цифровых гаджетов до приглашений на семинары и сертификаты на информационные продукты.



Победители:

I место – Светлана БОСТАН,
II место – Надежда МАШУТИНА,
III место – Наталья АНИСИМОВА

ПОБЕДИТЕЛЬ

В ОБЩЕМ ЗАЧЕТЕ:

Марина ХАКИМОВА

ЛАУРЕАТЫ:

Людмила ОРЛЯНСКАЯ,
Валентина НОВГОРОДЦЕВА,
Александра ТЫРЧИК

НОМИНАЦИЯ

«ЛУЧШИЙ ОТВЕТ»:

Марина ХАКИМОВА
(2-кратный победитель),
Нина МИНИНА,
Светлана БОСТАН
(2-кратный победитель),
Людмила ОРЛЯНСКАЯ,
Юлия ФЕДОРОВА,
Наталья МИНИНА

НОМИНАЦИЯ

«ЗА ВЕРНОСТЬ ТРАДИЦИЯМ»

Финалисты 10 конкурсов:
Ирина БАЛЯБИНА,
Ольга БЕСЕДИНА,
Любовь ШКУТЬКО

Жюри:

Елена МИШУРОВСКАЯ,
заместитель генерального
директора ООО «Эксперт-Аудит».

Вероника ГОЛУБОВА,
директор по финансам ООО
«Бауцентр Рус».

Татьяна СЫЧЕВА,
начальник Управления
организации страхования
профессиональных рисков ОСФР
по Калининградской области.

Марина ГАВРЮШИНА,
начальник отдела камерального
контроля № 1 Управления
Федеральной налоговой службы
по Калининградской области.

Вера ТРУНОВА,
начальник управления учета и
отчетности комитета по
финансам, администрация
городского округа «Город
Калининград».

Галина УСЕНКОВА,
генеральный директор ООО
«Аудит-Сервис».

Александр БОБРОВ,
начальник департамента
бюджетного учета и отчетности,
правительство Калининградской
области.

Дмитрий ВОРОПИНОВ,
генеральный директор ООО
«Себико-Аудит».

Вероника СКОРОМНАЯ,
заместитель финансового
директора по бухгалтерскому и
налоговому учету ООО «Продукты
Питания».

Надежда МАЛИЙ,
доцент кафедры учета, анализа и
аудита, к. э. н., Калининградский
государственный технический
университет.

Фото Андрея ГУСЕВА

**Победители**

Первое место с 80 баллами завоевала Светлана БОСТАН. Её работу отметили несколько судей. Светлана поделилась своими впечатлениями: «Конечно, я мечтала о призовом месте, но даже в самых смелых фантазиях не решалась поверить в первое... Это счастье!»

Особым призером стала Марина ХАКИМОВА из Татарстана – лидер в номинации «Победитель в абсолютном зачете». Она выразила благодарность за возможность участвовать в конкурсе и подчеркнула важность подобных мероприятий для регионов России.

Завершился вечер под звуки гимна конкурса, впервые исполнявшегося в этом году и придавшего церемонии еще больше торжественности.

Финальный аккорд – общая фотография, где в каждой улыбке читалось одно: сегодня никто не ушел без главного приза – бесценного опыта.

Конкурс «Бухгалтер-Профессионал» – это не просто событие. Это история о том, как цифры оживают в руках мастеров, превращаясь в судьбы, победы и новые мечты. До встречи в 2026 году! ○



РАБОТАЙТЕ И ОТДЫХАЙТЕ ЛЕТОМ

**ВМЕСТЕ
С КОНСУЛЬТАНТПЛЮС**



Даже самые продуманные бизнес-планы и стратегии не могут защитить бизнес от непредвиденных кризисов.

Спасайте бизнес: не пропустите тревожные сигналы



Многие предприниматели, пережившие крах бизнеса, рассказывали, что первые звончки они получали задолго до того, как все пошло наперекосяк. Получали, но не обращали внимания. Убытки, потеря репутации, падение продаж – это было потом. А начиналось все вполне безобидно. Давайте разбираться, на что обратить внимание, пока все хорошо, чтобы вовремя принять меры.

Признак 1 – вы медленно отдаляетесь от жизни компании

Раньше вы вставали ни свет ни заря, соколом летели на работу, а теперь предпочитаете проводить время на море, а в рабочие дни появляетесь в офисе к обеду? Это один из первых признаков стагнации.

Да, согласимся: вы, на первый взгляд, уже можете себе это позволить. Бизнес-процессы отлажены, и все работает как часы, причем и без вашего непосредственного участия. Можно, наконец, наслаждаться закономерными результатами труда и дать себе небольшую передышку.

Да, можно, если передышка и правда небольшая. Но когда это продолжается уже полгода-год, ни к чему хорошему это не приведет. И вот почему:

• **ВЕЧНО ОТСУТСТВУЮЩИЙ ХОЗЯИН СИЛЬНО РАСХОЛАЖИВАЕТ КОЛЛЕКТИВ.** Работники включают простую и понятную логику: «Если уж руководителю ничего не надо, то нам тем более». Сначала теряется мотивация, потом падает дисциплина, а вишенкой на торте становятся откровенные косяки и ошибки в работе;

• **ВЫ НЕ ГЕНЕРИРУЕТЕ НОВЫЕ ИДЕИ.** Просто потому, что уже не погружены с головой в движуху. Если раньше, даже ложась спать, вы думали о бизнесе и планах на будущее, то теперь все не так;

• **ВАМ НАЧИНАЕТ КАЗАТЬСЯ, ЧТО ТАК И НАДО.** Все работает и без вас, работает неплохо. Прибыль идет, бизнес развивается. Но это только пока. В наше время для того, чтобы стоять на месте, нужно бежать. Если не развиваться, рынок, рано или поздно, оставит вас на обочине жизни.

ЧТО ДЕЛАТЬ? Ответ прост – взять себя в руки и с головой окунуться в бизнес. То, что у вас море свободного времени – очень хорошо. Это значит, что можно с головой уйти в новые проекты, реализовать смелые идеи. Нет настроения или желания – найдите внешний мотиватор. Почитайте книги, посетите тренинги или курсы, главное – действовать. Начать почитать на лаврах успеете всегда.

Признак 2 – из коллектива начали уходить ценные работники

Вообще, все, что происходит с вашей командой, – отличный маркер состояния компании. Многие кризисы начинались именно с проблем в коллективе. И часто процесс стартует именно с ухода лучших работников.

Сотрудники, которые тянут на себе весь процесс, обычно работают на энтузиазме. Это один из самых мощных мотиваторов, который только можно придумать. Многие даже готовы немного поступиться зарплатой, лишь бы заниматься любимым делом и работать в классной команде. Но такие люди всегда мыслят глобально и думают о судьбе компании. Главное, что им нужно – это перспектива. Если нет перспективы – энтузиазм постепенно сходит на нет.

Посредственный сотрудник думает в первую очередь о своей зарплате. Пока ее платят, он никуда не уйдет. Ну или уйдет туда, где оклад больше. Перспективы мало его интересуют. В отличие от энтузиаста, он не готов немного подождать, пока дела пойдут в гору и зарплата вырастет.

Хорошие работники мыслят совершенно иначе и мотивация у них другая. Им нравится работать и видеть, как результат отражается на общем деле. Если этого не происходит – они уйдут в другое место, где смогут профессионально реализоваться и найдут поддержку руководства, которое оценит успехи.

ЧТО ДЕЛАТЬ? Когда из компании начали уходить настоящие профессионалы – это повод призадуматься. Обязательно спрашивайте причину ухода и интересуйтесь, можно ли сделать так, чтобы человек остался. Вам с удовольствием все расскажут и объяснят. Если причина не в деньгах, а в отсутствии перспектив – нужно что-то менять. Это – еще один звончок.

Признак 3 – вы все чаще думаете о бизнесе в прошедшем времени

Буквально: эх, как же хорошо было раньше. И начинаете вспоминать, как вы все это начинали, какие были трудности и преграды и как красиво их преодолевали. Думаете о прошлых свершениях, грандиозных проектах, воплощенных в жизнь. Даже от мысли о допущенных по неопытности ошибках на душе становится тепло и приятно.

Все это – еще один признак надвигающихся проблем. Косвенный, неприметный, но очень явный. Если мысли о прошлом доставляют удовольствие, значит, в настоящем нет ничего интересного. Не происходит абсолютно ничего, что доставляет вам радость. Даже хорошие деньги отходят на второй план.

Как ставить цели?

неправильно	правильно	эффект
Пример «сказать всё экономенко»	Трудные, но конкретные, четкие и измеримые цели	Высокая производительность
«Низкие» цели (простые, легкие, рутинные, привычные, комфортные)	«Высокие» цели (трудные, новые, масштабные, нестандартные, вызывающие)	Высокие усилия (мотивация) и производительность
Свободные сроки («на течение года», «примерно через месяц и т.д.)	Жесткие, точные сроки (например, «цель должна быть достигнута 01.03.2019г»)	Работа в более быстром темпе
«Закрывающие» цели, исключают любые неподконтрольные обстоятельства	Открытые, гибкие цели	Высокие усилия (мотивация) и ответственность
Долгий процесс согласования целей на разных организационных уровнях	Цели ставит руководитель (согласование используется, если есть удачные возможности)	Более высокая ответственность, достижение цели

Так получается из-за отсутствия новых целей. Ставить задачи и достигать их – основа не только бизнеса, но и жизни в целом. Если вы занимаетесь только привычной рутинной, волей-неволей грустите о том, как же интересно было раньше.

ЧТО ДЕЛАТЬ? Да вы и сами прекрасно знаете. Заскучали и предались ностальгии – пора брать новые вершины. Самое время подумать о развитии и вывести дело на новый уровень. Иначе через некоторое время будете вспоминать, какой классный у вас был бизнес.

Признак 4 – сотрудники перестали ходить на корпоративы

Вот уж точно бы не подумали, верно? Тем не менее, нежелание коллектива проводить совместный досуг – верный признак надвигающегося кризиса. Помните, как было раньше: стоило только свистнуть, и все уже сдают деньги на очередной поход на шашлыки в ближайшую лесополосу. Даже дни рождения праздновались всей командой с вами во главе.

А теперь что? Работники отказываются даже от бесплатной новогодней гулянки в модном ночном клубе. А ведь еще несколько лет назад были готовы пойти за свой счет только ради того, чтобы пообщаться с коллегами в неформальной обстановке. Сейчас же шепчутся в курилке: «Да кого я там не видел? Они и на работе мне уже вот где (жест рукой около шеи)».

В общем, когда такое происходит – самое время насторожиться. Вообще, для коллектива это естественно. Сначала никто друг друга не знал, все хотели познакомиться поближе. Со временем интерес поутих – это нормально. Но все же коллектив нужно расшевелить.

ЧТО ДЕЛАТЬ? Придумайте новые форматы встреч вне работы, чтобы сотрудники могли узнать друг друга с другой стороны. Съездите в боулинг, организуйте поездку на пейнтбол. Такие вещи могут помочь сплотить коллектив и вырвать из кризиса. Главное – не пускать дело на самотек.

Признак 5 – много недосказанностей между партнерами

Или наоборот, сплошные претензии друг к другу. Плохо и то, и другое. Если напарник, ни с того, ни с сего, перестал делиться с вами своими соображениями – это очень плохой признак. Возможно, он обдумывает варианты ухода и уже начал подготавливать почву. Помните, как на старте всего предприятия вы спокойно могли созвониться или сплестись среди ночи, чтобы обсудить новую идею? Если это осталось в прошлом – значит, кто-то из партнеров потерял интерес к делу.

Другая крайность – вечные разногласия и отсутствие точек соприкосновения. Вы расходитесь по большинству принципиальных вопросов, а к решению прийти не можете. Один сплошной затянувшийся конфликт.

ЧТО ДЕЛАТЬ? Сесть за стол переговоров. Раскройте друг другу карты, спокойно обсудите все разногласия. Будьте готовы уступить друг другу. Иначе партнер, совершенно неожиданно, может оказаться бывшим.



Признак 6 – в коллективе наступило сонное царство

Нет, работники, конечно, не спят за столами в офисе. Речь идет о том, что команда не развивается, и все просто топчется на месте.

Если раньше сотрудники пытались себя проявить, работали за троих и старались произвести хорошее впечатление на руководителя, то теперь просто выполняют свои обязанности и даже не пытаются делать это лучше. Третий сорт – не брак, говорили они.

ЧТО ДЕЛАТЬ? Мотивировать, мотивировать и еще раз мотивировать. Такое «болотце» в будущем принесет вам гораздо больше проблем, чем может показаться на первый взгляд. Сначала сотрудники начнут работать через пень-колоду, потом просядет дисциплина. Если вовремя не пресечь это явление, последствия могут быть необратимыми.

Вот несколько советов о том, как расшевелить коллектив:

- **организуем обучение.** Свежие мысли хорошо мотивируют работников – им хочется применить полученные знания на практике;
- **введем систему поощрений и наказаний.** Награждайте отличившихся работников и штрафуйте смутьянов;
- **сделайте перестановку в команде.** Пусть люди попробуют что-то новое;
- **устройте приток свежей крови.** Возьмите на работу одного или нескольких новых специалистов – это может стать импульсом к перезагрузке всего коллектива.

Какой способ мотивации персонала самый эффективный?



Признак 7 – вы начали делать шаги назад

К примеру, вы долго и упорно шли к тому, чтобы организовать для клиентов бесплатную доставку товаров до квартиры, а теперь решили снова брать за это деньги. Или, наконец-то, вышли в сегмент топовых товаров и услуг, а теперь решили откатить ситуацию и вновь перешли на ширпотреб.

Так делать не нужно – это еще один признак того, что скоро все будет еще хуже. Сегодня отменили бесплатную доставку, а завтра начнете брать деньги за упаковку. Тут стоит только начать.

Да, в краткосрочной перспективе это может показаться выходом из ситуации, но стратегически решение сдать позиции неверно в корне. Рано или поздно рынок отреагирует на такие выкрутасы, и вы окажетесь без конкурентных преимуществ. А соперники, решившие идти до конца, окажутся на коне.

ЧТО ДЕЛАТЬ? Если у вас начали закрадываться мыслишки о том, чтобы поступиться качеством или сервисом, пусть даже чуть-чуть – гоните их прочь и сделайте все возможное, чтобы этого избежать. Иначе потеряете репутацию, только и всего.



Признак 8 – вы перестали учиться сами и не прокачиваете персонал

Потому что начали думать, что все и так уже профи. И все было бы хорошо, если бы не одно «но». Рынок не стоит на одном месте – здесь постоянно появляются новые тенденции. Если не держать руку на пульсе, есть риск в один прекрасный день пропустить важные изменения. Все уже давно работают по-новому, а вы только узнали.

ЧТО ДЕЛАТЬ? Никогда не пренебрегайте обучением коллектива и прокачкой личных навыков. Да, это стоит денег, но такие инвестиции всегда с лихвой окупаются. Причем учиться нужно не от случая к случаю, а системно. Даже простые выезды на конференции и семинары способны задать новый ход мыслей и вам, и сотрудникам.

Не допускайте распространенную ошибку и не отправляйте учиться одних и тех же сотрудников. Пусть кусочек пирога достанется каждому. Распределите коллектив на небольшие группы и посылайте их на курсы. Так дешевле и эффективнее.



Главное

Если мы вас напугали, можете выдохнуть. Совершенно не обязательно, что наличие какого-то признака приведет к неминуемому краху бизнеса. Это просто повод задуматься и вовремя принять меры. Болезнь всегда проще предупредить, чем ее лечить.

Но если вы обнаружили у себя почти полную обойму вышеперечисленных проблем – это основание для того, чтобы насторожиться. Многие предприниматели отдали бы все за такую подсказку и, возможно, спасли свою компанию. У вас такая подсказка есть. За дело!

○

Источник: insales.ru

Признак 9 – вы перестали рисковать

Разумный риск в бизнесе жизненно важен. Если бы Стив Джобс в свое время не рискнул, возможно, современный мир не знал бы, что такое смартфон. Над создателями метро тоже когда-то шутили и смеялись. Ну что за бред – пускать поезда под землей и возить в них людей! Понятен ход мысли?

Если все новые идеи вызывают активное отторжение – это тоже признак стагнации. Вспомните, как было раньше. Вы без раздумья кидались на амбразуру и затевали новые проекты один за другим. И ведь получалось! А теперь будет получаться еще лучше, ведь у вас есть бесценный опыт, и вы с ходу способны определить, выгорит дело или нет.

ЧТО ДЕЛАТЬ? Не отвергайте с ходу все идеи, предложенные сотрудниками. Да, всегда проще ответить, что мы не умеем, нам невыгодно, и вообще тут нет перспектив. Но, во-первых, так работники перестанут генерировать идеи, а во-вторых, будут знать, что их мнение ничего не значит. Всегда обсуждайте новое, даже если, на первый взгляд, мысль выглядит так себе. ○

Социальная франшиза «Помогите мне вернуться домой» вошла в ТОП-300 перспективных идей от Агентства стратегических инициатив.

Сильные идеи для будущего



Олег МАТУКЕВИЧ,
президент Фонда знаний и технологий
для МСБ «Виктория»

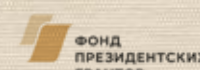
В Москве состоялся форум «Сильные идеи для нового времени», который объединил лидеров и экспертов в различных сферах: экономике, технологиях, социальном развитии, НКО, образовании, городской среде и экологии, представители государства.

На форуме были представлены инновационные идеи, направленные на развитие страны. Среди них – социальная франшиза «Помогите мне вернуться домой», которая вошла в ТОП-300 перспективных идей по версии Агентства стратегических инициатив.

Руководитель проекта Олег МАТУКЕВИЧ представил инициативу на форуме. Проект «Продвижение и запуск социальной франшизы «Помогите мне вернуться домой» в регионах РФ» реализуется фондом «Виктория» с партнерами с использованием гранта Президента РФ, предоставленного Фондом президентских грантов.



Более 35 000 заявок поступило на оценку в рамках форума. Это свидетельствует о высоком интересе к представлению и обсуждению перспективных идей в различных сферах жизни общества. ○



Трудовые отношения с директором – единственным учредителем – это специфическая и актуальная тема для многих предпринимателей.

Выплаты директору – единственному учредителю



В условиях упрощенной системы налогообложения (УСН) вопросы учета расходов, связанных с вознаграждением руководителя, могут вызвать сложности. Сегодня рассмотрим особенности и правовые аспекты трудовых отношений с директором – единственным учредителем, а также разберемся, как правильно учитывать страховые взносы и расходы при УСН.

читать договор с самим собой: других учредителей у компании нет, а подписание трудового соглашения одним лицом от имени работника и работодателя недопустимо. В этом случае единственный участник общества:

- * своим решением становится директором (генеральным директором, президентом и т. д.);
- * занимается управленческой деятельностью без договора.

На директора – единственного учредителя не распространяются нормы трудового законодательства о зарплате, рабочем времени, отпуске, трудовой книжке, коллективном договоре и других аспектах. То есть он не может сам себе начислять и выплачивать зарплату.

Однако ведомства не считают оформление трудового договора с директором – единственным

Вопрос о том, можно ли заключить трудовой договор с руководителем – единственным учредителем, дискуссионный уже давно.

Минтруд и Роструд считают так. Трудовой кодекс не регулирует отношения, если руководитель организации – единственный участник.

Ведомства утверждают, что невозможно заклю-

учредителем нарушением. Роструд ссылается на мнение Верховного суда: если отношения оформлены трудовым договором, на руководителя распространяются нормы трудового законодательства.

Значит, заключение трудового договора возможно.

Сегодня есть два варианта оформления отношений с директором – единственным учредителем: с трудовым договором и без него. От этого зависит порядок учета расходов при УСН.

Вариант 1. С директором – единственным учредителем заключен трудовой договор

В этом случае директор – единственный учредитель организации должен подписать трудовой договор:

- со стороны работодателя – как его законный представитель;
- со стороны работника – как лицо, которое выполняет трудовые обязанности по должности руководителя компании.

Этот вариант более предпочтителен, поскольку снимает все вопросы.

Директор на законных основаниях будет начислять и выплачивать себе зарплату. И тогда в расходах при УСН можно без проблем учесть выплаченную зарплату, а также исчисленные и уплаченные с нее страховые взносы.

Вариант 2. С директором – единственным учредителем не заключен трудовой договор

При упрощенной системе налогообложения (УСН) могут возникнуть сложности с учетом расходов, связанных с вознаграждением директора-учредителя за управленческую деятельность.

В 2019 году Минфин, ссылаясь на позицию ВАС, разъяснил, что отношения между руководителем и единственным учредителем оформляются не трудовым договором, а решением учредителя. Однако это не означает отсутствия трудовых отношений, и выплаты руководителю – единственному учредителю рассматривают-

Чтобы избежать проблем с учётом расходов при УСН, лучше заключать трудовой договор с директором

ся как вознаграждения в рамках трудового договора.

В 2024 году Минфин изменил свою позицию и указал, что в расходы на оплату труда включаются только те выплаты руководителю, которые предусмотрены трудовым договором или коллективным договором.

Таким образом, вознаграждение, выплачиваемое директором – единственным учредителем самому себе, не учитывается в составе расходов при УСН.

Страховые взносы на такое вознаграждение начисляются, несмотря на отсутствие трудового договора. Контролирующие органы признают отношения с руководителем – единственным учредителем трудовыми, и он является застрахованным лицом по всем видам обязательного страхования.

Начисленные и уплаченные страховые взносы можно учесть в расходах при УСН, так как в подп. 7 п. 1 ст. 346.16 и ст. 346.16 НК РФ нет запрета на учет взносов, начисленных на вознаграждения, которые не включаются в расходы.

Чтобы избежать проблем с учетом расходов при УСН, рекомендуется заключать трудовой договор с директором – единственным учредителем. Это особенно важно, учитывая, что налоговые проверки проводятся сотрудниками ИФНС, которые ориентируются на более поздние разъяснения Минфина.

При трудовой проверке наличие трудового договора с директором – единственным участником общества не должно сыграть против него, так как оформление такого документа не ухудшает положение работника. ○

Статья впервые опубликована в журнале «Главная книга» N 12, 2025

Вопросы, связанные с НДС, могут вызывать сложности и споры, особенно в условиях нестандартных ситуаций или изменений в законодательстве.

НДС в договорах и госконтрактах: особенности и риски



Разберем практические ситуации, которые могут возникнуть у поставщиков и покупателей, а также рассмотрим аргументы, которые могут быть использованы сторонами для решения спорных вопросов без обращения в суд.

Цена договора была согласована «без НДС»: убеждаем покупателя заплатить НДС сверху

В нашей организации есть договоры на поставку товаров, заключенные в 2023–2024 гг. Тогда мы не были плательщиками НДС, применяли упрощенку. Суммы в договорах указаны без НДС, так и указано: «без НДС». Хотим изменить договор с покупателем. Подскажите, как доказать ему, что сумму по договору надо увеличить на НДС, если отгрузка товара будет в 2025 г. и позднее – когда мы уже обязаны платить НДС с отгрузки?

– Рекомендуем заключить с покупателем дополнительное соглашение или новый договор. Одностороннее изменение цены договора может вызвать спор, так как это допустимо только в исключительных случаях.

Согласно Налоговому кодексу РФ, налоговая база по НДС при продаже товаров, работ или услуг рассчитывается без учета суммы налога. Продавец обязан дополнительно предъявить НДС покупателю.

Хотя косвенные налоги, включая НДС, фактически платит покупатель, ответственность за их своевременное и полное перечисление в бюджет лежит на продавце. Это важный аргумент в пользу увеличения общей суммы договора на НДС, который продавец должен будет уплатить в бюджет при отгрузках с 2025 года.

Исключения возможны, если нормативно-правовые акты предусматривают иные последствия изменения условий налогообложения или если

стороны договорятся об ином размере цены, включающей НДС. Такая позиция Верховного суда включена налоговой службой в Обзор судебной практики, который должны учитывать налоговые органы.

Важно обратить внимание на формулировки и условия договора. Если в нём предусмотрена вариативность цены, связанная с изменением НДС-статуса поставщика или ставки НДС, это можно прямо указать.

Если в договоре указана цена «без НДС», продавец должен начислить этот налог сверху в соответствии с правилами Налогового кодекса.

Цена договора была согласована «включая все налоги»: кто платит НДС

У нас старый договор, цена в нем зафиксирована итоговая. Формулировка – X руб., включая все налоги, в том числе НДС, если он уплачивается поставщиком. Мы были плательщиками НДС в 2024 г., получили освобождение от НДС с начала 2025 г. (доходы 2024 г. меньше 60 млн руб.). Но скоро наши доходы превысят 60 млн руб., и мы будем вынуждены платить НДС. Как быть с отгрузками по такому договору?

– В договоре, который вы заключили, есть специальное условие: цена не меняется, независимо от ваших обязательств по НДС. Трудно предсказать, как арбитражный суд оценит положения этого договора в части НДС, если у вас возникнет спор с покупателем. Поэтому лучше составить дополнительное соглашение к договору и обсудить с покупателем, кто будет платить НДС.

Если дополнительного соглашения не будет, и вы решите продолжить работу по договору, возможно, придется вычитать НДС из согласованной цены. Если покупатель будет настаивать, что стоимость товаров не должна меняться даже после того, как вы начнете платить НДС, то вся стоимость товаров по договору будет включать НДС. Вам придется рассчитывать его отдельно. Судьи тоже могут считать, что цена в договоре указана с учетом налога.

Считаем НДС по авансам-2024, если не было изменения цены

В 2024 г. организация на УСН получила аванс 100 000 руб., НДС указан изначально не был. С 2025 г. организация стала плательщиком НДС. В марте 2025 г. отгружен товар в счет аванса, цена договора при этом не увеличена и не пересмотрена. Как отразить в НДС-декларации операцию по отгрузке такого товара? С какой ставкой НДС?

– Если в договоре, по которому был получен аванс, не указано, что цена не включает НДС, то при отгрузке товара в 2025 году упрощенцы должны рассчитывать сумму налога расчетным методом. Для этого используется ставка 5/105. В итоге сумма НДС составит 4 761,9 рубля.

Результат будет таким же, если применить обычную ставку 5% к стоимости товара без учета НДС. В обоих случаях, если общая стоимость товара с учетом налога составляет 100 000 рублей, то сумма НДС равна 4 761,9 рубля (95 238,1 рубля x 5% или 100 000 рублей x 5/105).

НДС по госконтрактам: за счет поставщика

Мы на УСН. У нас есть госконтракт, мы поставщики. Увеличить сумму по госконтракту не удастся. В июне 2025 г. можем превысить 60-миллионный лимит поступлений и будем обязаны платить НДС. Как нам платить НДС при отгрузках по госконтракту?

– По Закону о госзакупках цена сделки по госконтракту не может быть изменена. Это правило действует даже в том случае, если у поставщика или исполнителя появляется обязанность платить новый налог. Минфин также подтверждает, что по контрактам с предоплатой, заключенным в 2024 году, но с отгрузкой в 2025 году, упрощенная система налогообложения (УСН) не дает права требовать от госзаказчика дополнительного соглашения об увеличении цены контракта на сумму НДС при отгрузке товаров, выполнении работ или оказании услуг.

Изменение существенных условий контракта в процессе его исполнения не допускается, за ис-

ключением случаев, прямо предусмотренных Законом № 44-ФЗ. Появление НДС у исполнителя на УСН не входит в эти исключения.

Минфин считает, что необходимость уплаты НДС в 2025 году является коммерческим риском поставщика, который должен быть учтен в цене заявки на участие в закупке. Из писем Минфина неясно, как именно считать такой НДС: включать его в согласованную цену госконтракта или выделять отдельно. Для бюджета предпочтительнее включать налог в цену сверху, что позволит избежать споров с проверяющими.

Раздел 7 НДС-декларации и авансы

Организация получила аванс за продажу земельного участка. Эта операция, как и сам аванс, не облагается НДС. Аванс поступил в один квартал, а реализация произошла в другом.

Нужно ли в декларации за квартал с авансом указывать его в разделе 7? Или достаточно заполнить этот раздел только в периоде, когда право собственности на земельный участок перейдет к покупателю?

– В разделе 7 декларации указываются все операции, которые не облагаются НДС по статьям 146, 147, 148 или 149 Налогового кодекса РФ. Это:

- * операции по реализации товаров (работ, услуг), место реализации которых не является территорией России и стран ЕАЭС;
- * операции, которые вообще не облагаются НДС;
- * операции, освобожденные от НДС по статье 149 НК РФ.

При этом оплата или частичная оплата, полученная за товары (работы, услуги), которые не подлежат налогообложению (освобождены от налогообложения), не включаются в налоговую базу по НДС.

НДС-вычеты у гостиниц, если НДС считают по ставке 0%

Организация на УСН, ведем раздельный учет в связи с применением ставки НДС 0% для гостиниц (в остальном применяем обычную ставку НДС 20%). Можем ли мы перенести вычеты НДС на следующие кварталы, то есть вести стандартный отсчет времени для вычетов 3 года, или мы теряем право на вычет того НДС, который не приняли в конце текущего квартала?

– Если вы не переходили на специальные ставки НДС для упрощенцев (5% и 7%), то можете применять нулевую ставку для гостиниц и получать вычеты входного налога. Иначе нельзя было бы использовать нулевую ставку для гостиниц.

Рассмотрим особенности применения нулевой ставки НДС. Отказаться от нее нельзя, но начнем с основ. Прямых разъяснений по нулевой ставке НДС для гостиниц нет, поэтому обратимся к Налоговому кодексу. Он предусматривает особый порядок вычетов НДС для работ и услуг, облагаемых по нулевой ставке.

Если товары, работы или услуги связаны с экспортом, но не сырьевым, вычет входного НДС можно заявить в общем порядке в разделе 3 НДС-декларации. Однако суммы входного НДС по товарам, работам или услугам, используемым в сырьевых экспортных операциях, которые облагаются по нулевой ставке, можно заявить к вычету только в квартале, когда собраны документы, подтверждающие нулевую ставку. В такой ситуации ФНС считает, что переносить такие вычеты на три года вперед нельзя, так как Налоговый кодекс такой перенос не предусматривает.

Услуги по предоставлению мест для временного проживания в гостиницах и других средствах размещения также облагаются НДС по нулевой ставке. Особый порядок принятия к вычету входного НДС для гостиниц заключается в том, что налоговая база по этим услугам определяется на последнее число каждого налогового периода, то есть квартала, в котором услуги фактически предоставлены. Именно в это время входной НДС, относящийся к гостиничным услугам, можно принять к вычету. Переносить вычеты на более поздние сроки опасно. Правило трех лет здесь не действует. ○

Статья впервые опубликована в журнале «Главная книга» N 12, 2025

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-iservice.ru

astral@inok.ru

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

- 01.08.2025 | 09.00-13.00
Откройте – полиция! Права и обязанности должностного лица при проверке. Стратегия поведения
Хорошилов В.Н. (г. Москва)
Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.
- 04.08.2025 | 09.00-16.00
Учет дебиторской и кредиторской задолженности: особенности бухгалтерского и налогового учета. Типичные ошибки и их последствия
Воронцова Т.А. (г. Москва)
Стоимость – 4300 руб., для клиентов – 3400 руб.
- 05.08.2025 | 09.00-13.00
Аудит оплаты труда с учетом требований трудового законодательства и судебной практики: положение об оплате труда, правовые нормы установления и выплаты заработной платы, удержаний, оплаты переработок и совмещения
Конюхова Е.В. (г. Москва)
Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.
- 05.08.2025 | 09.00-13.00
Земельные споры. Сервитут
Волкова Ю.П. (г. Москва)
Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.
- 06.08.2025 | 09.00-12.00
Независимая гарантия как обеспечительная мера по требованиям Федерального закона №44-ФЗ. Причины отклонения гарантий на основании практики контролеров
Кузьмин П.А. (г. Москва)
Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.
- 11.08.2025 | 09.00-16.00
Договоры в хозяйственной практике: налоговые риски
Рассакина Л.Ю. (г. Москва)
Стоимость – 4300 руб., для клиентов – 3400 руб.
- 12.08.2025 | 09.00-13.00
Договор поставки: налоговые последствия стандартных и нестандартных условий договора
Воронцова Т.А. (г. Москва)
Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.
- 13.08.2025 | 09.00-13.00
Если нечем платить по договору: налоговые последствия сложных сделок. Уступка, новация, прощение долга
Воронцова Т.А. (г. Москва)
Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.
- 13.08.2025 | 10.00-13.00
Контракты, заключенные в соответствии с требованиями Федерального закона №44-ФЗ. Исполнение, возможные изменения существенных условий контракта. Практические кейсы
Казарина М.В. (г. Москва)
Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.
- 14.08.2025 | 09.00-13.00
Расчеты по договорам в валюте и условных единицах: бухгалтерские и налоговые последствия. Алгоритмы лучших решений с «КонсультантПлюс»
Воронцова Т.А., Троякова Е.А. (г. Москва)
Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.
- 14.08.2025 | 13.00-14.30
Охрана труда, пожарная безопасность, отраслевые правила: всё, что нужно знать работодателю в сентябре 2025 года об изменениях в отрасли
Герасименко Н. С.
Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.
- 15.08.2025 | 09.00-13.00
Договоры с самозанятыми гражданами: нюансы оформления отношений и налоговые последствия. Что учесть, чтобы избежать налоговых рисков
Асадуллина Э.М. (г. Москва)
Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.

- 15.08.2025 | 09.00-13.00
Неосновательное обогащение: практические рекомендации и судебная практика. Как доказать в суде обязательства из неосновательного обогащения
Михайлова Л.Н. (г. Москва)
Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.
- 15.08.2025 | 14.00-17.00
Исполнение закона о защите прав потребителей в свете новых позиций Верховного Суда РФ
Карклина О.А. (г. Москва)
Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.
- 19.08.2025 | 09.00-13.00
Новые ФСБУ для организаций бюджетной сферы с 2026 года: обзор основных изменений
Калиновская (Жиркова) И.В. (г. Москва)
Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.
- 20.08.2025 | 09.00-12.00
Дополнительные требования к участникам закупки по правилам Федерального закона №44-ФЗ: точка зрения заказчика и его комиссии. Ошибки при установлении порядка оценки заявок, требования к документам
Кузьмин П.А. (г. Москва)
Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.
- 26.08.2025 | 09.00-16.00
Бухгалтер вышел из отпуска: что нового?
Климова М.А. (г. Москва)
Стоимость – 4300 руб., для клиентов – 3400 руб.
- 27.08.2025 | 09.00-13.00
Отчет без ошибок. Исправляем, корректируем, уточняем. Анализируем типичные ошибки, правила исправлений в уведомлениях и налоговой отчетности, а также их последствия. Алгоритмы лучших решений с «КонсультантПлюс»
Колмакова П.В., Шавкута Н.Г. (г. Москва)
Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.
- 27.08.2025 | 09.00-13.00
Защита интеллектуальной собственности: ключевые вопросы законодательства и судебной практики – 2025
Страженецкий В.В.
Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.
- 28.08.2025 | 09.00-13.00
Официальный сайт юридического лица: что необходимо знать о куки-файлах, метрических системах, персональных данных, чтобы минимизировать риски ответственности
Шалагинова Е.Г. (г. Москва)
Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.
- 28.08.2025 | 09.00-13.00
Рассчитываем средний заработок. Что изменится с 1 сентября 2025 года
Колмакова П.В. (г. Москва)
Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.
- 29.08.2025 | 09.00-13.00
НМА: налогообложение операций с интеллектуальной собственностью
Воронцова Т.А. (г. Москва)
Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.
- 29.08.2025 | 09.00-16.00
Дробление бизнеса: очевидные и неочевидные зоны риска
Самкова Н.А. (г. Москва)
Стоимость – 4300 руб., для клиентов – 3400 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

*Подо-Профи
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

Расставание с бизнес-напарником иногда хуже развода.

Разрыв деловых отношений:

как справиться с выходом партнера из бизнеса



Даже если рассуждать математически, то получится, что с партнером вы проводите больше времени, имеете огромное количество тем для обсуждения. И даже финансовых обязательств друг перед другом у вас больше, чем у супругов. Что же делать, если еще вчера партнер вам улыбался, а сегодня прислал сухое «Я выхожу из дела»? Разбираемся вместе.

общий котел деньги, даже не думая о том, что в случае проблем получить их назад может оказаться сложной задачей.

И еще, по ходу дела деньги никто особо не считает. У кого есть возможность – вносит какие-то суммы в развитие дела, если это нужно. Данные пишутся на бумаге или в рабочей тетради – чисто для обозначения факта.

Работает обычное заблуждение начинающих предпринимателей о том, что все будет хорошо, мы никогда не расстанемся, а наш бизнес обязательно будет успешным и прибыльным. Все участники сделки останутся сыты, довольны и богаты.

А когда начинаются проблемы, никто не знает, что делать. Рассказываем.

Главное отличие ИП и ООО

Вот тут-то и выходят на первый план преимущества юрлица перед индивидуальным предпринимателем. Многие не хотят связываться с ООО из-за более сложной и дорогой регистрации, больших штрафов и прочей волокиты. Просто несколько друзей (или, не дай Бог, родственников) регистрируют ИП на одного из участников бизнеса и открывают дело. Каждый вкидывает в

1. Один участник сделки выходит из игры

Дело оформлено как ИП, выбывший – не сам индивидуальный предприниматель

ПРИМЕР. Три брата открыли компанию. Один зарегистрировался в качестве индивидуального предпринимателя и оформил бизнес на себя, остальные просто впряглись в дело. Причем не только в качестве «подай-принеси», а вложили деньги. Никаких договоров и расписок писать не стали – мы же братья. Это другие грызутся из-за денег, а у нас есть спасительные родственные узы. Уж разберемся как-нибудь. Не пойдет – продадим дело и поделим деньги. Пойдет – поделим прибыль поровну.

Троица с энтузиазмом берется за дело. Братья заказывают сайт, находят поставщиков товара, арендуют помещения и начинают продажи. Каждый подсчитывает в уме свой профит и работает на общее благо не покладая рук.

Но профит что-то не приходит. Продаж никаких, дело никак не хочет развиваться. Работает ни шатко ни валко, в ноль, хоть ты тресни. Партнеры начинают понимать, что где-то сделали ошибку: выбрали не тех постав-

щиков, не продумали ассортимент. Да и нишу для работы выбрали не самую удачную – море конкурентов, соперничать с которыми нереально.

В таком режиме проходит полгода, затем год. Ситуация не меняется – даже динамики нет. Растут хотя бы на 3-5% в месяц – и то хорошо. Но выручка застыла на одной цифре. Тут-то всей троице включить бы план «Б» и разбежаться, закрыв неудачный проект, как и задумывалось изначально. Но происходит совершенно другое.

Два участника бизнеса уверены, что не все потеряно. «Ну что такое год? – говорят они. – Это не показатель. Для полного становления на ноги надо годика 3, не меньше. В общем, затягиваем пояса и работаем без прибыли еще какое-то время. Какое? Ну, кто его знает. Может, пару месяцев, а может, пару лет. И вообще, это же дело нашей жизни, нельзя же просто так взять и бросить его».

И все бы хорошо, но третий категорически с ними не согласен. Он давно сделал выводы, что бизнес прогорел и прибыли приносить не будет. Может быть, и правильные выводы, кто ж его знает? Да еще и жена подливает масла в огонь: дескать, ты говорил, что мы теперь заживем как короли, а сам за год ни копейки домой не принес!

В общем, третий решает выйти из игры. Но беда в том, что денег в бизнес он вбухал гораздо больше двух других братьев – понес основные расходы, так сказать. И конечно, не собирается просто так дарить их напарникам, и желал бы все вернуть. Желание вполне понятно: хотите помучаться с бизнесом дальше – это ваши проблемы. Я лично соскакиваю и хотел бы остаться при своих. Ничего личного, только деньги.

Что делать?

Обидно, но факт. Если участник бизнеса никак не оформлен в предприятии (а в случае с ИП другое и невозможно) – де-юре он никто. Причем буквально. Даже если все делалось исключительно на его деньги, доказывать это придется в бесконечных судах. И еще не факт, что получится.

Брал кредиты? Так, может, все ушло на личные нужды. Прогорел новенький «Мерседес» и все деньги вложил в проект? Так иди и докажи, что именно в него. Ты же в Тайланд летал после этого? Так, может, там все и оставил?

Теперь серьезно. Оставим за скобками весь драматизм ситуации с семейными разборками. Дадим несколько рабочих советов о том, как действовать в данной ситуации всем участникам сделки:

• СЕСТЬ ЗА СТОЛ ПЕРЕГОВОРОВ.

В данном случае это единственный приемлемый выход. Всем нужно успокоиться и отбросить семейные сантименты. Это будет самым сложным, но дальше – никак;

• РАЗГРАНИЧИТЬ СЕМЕЙНУЮ И ФИНАНСОВУЮ СОСТАВЛЯЮЩИЕ.



В жесткой форме озвучить, что сейчас решаем проблемы бизнеса и денежные вопросы. Забываем о том, что мы родные люди;

• **ДАТЬ ВЫСКАЗАТЬСЯ ВСЕМ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫМ ЛИЦАМ.**

По очереди, не перебивая друг друга. Это очень важный этап. Никому не нужно превращать деловые переговоры в базарную свалку. А именно свалка и произойдет, если не соблюдать это правило;

• **ОПРЕДЕЛИТЬ, ЧТО НУЖНО КАЖДОЙ ИЗ СТОРОН.**

Забегая вперед, скажем, что третий участник захочет своих денег. В худшем случае – всех и сразу;

• **ПЕРЕХОДИМ К КОНСТРУКТИВУ.**

Всем сторонам понятно, что денег нет. В том числе и тому самому третьему брату, который вложил больше всех денег, но решил выйти из проекта.

Средства появятся только в том случае, если продать бизнес и поделить доли между участниками сделки. На что категорически не согласны остальные участники, решившие продолжить работу над проектом;

• **ЭТАП ПРИНЯТИЯ КЛЮЧЕВОГО РЕШЕНИЯ.**

Стороны должны принять решение о полюбовном урегулировании конфликта. Допустим, все соглашаются, что третьему брату нужно безоговорочно выплатить энную сумму денег. Это при хорошем раскладе. При плохом не соглашаются.

К сожалению, такое бывает чаще. Тогда нужно продолжить обсуждение и договориться о том, кто и сколько должен друг другу. Сейчас речь пока просто о суммах. Никто не говорит о том, как и в какие сроки их придется выплачивать;

• **ПРОДОЛЖАЕМ ПРЕДЫДУЩИЙ ПУНКТ.**

На этом этапе никто не заявит ничего в формате «А теперь выдайте мне все деньги прямо сейчас». Причин этому множество: нежелание судиться, общее понимание ситуации, родственные узы в конце концов.

Поэтому стороны обсуждают, как будут выплачиваться деньги: в какие сроки и в какой форме. Можно условиться о выплате частями в течение какого-то времени. Пусть человек получает своеобразные дивиденды;

• **ОСТАЛОСЬ РЕШИТЬ, ОТКУДА ЭТИ САМЫЕ ДЕНЬГИ ВЗЯТЬ.**

Как вы помните, их у нас нет. Каких-то готовых решений мы дать не можем. Лучший вариант – поднажать на бизнес. Ведь дело не идет не просто так. Где-то допущены фатальные ошибки, которые не дают бизнесу развиваться.

Напрягайте мозги, подключайте резервы – словом, действуйте. В долг и кредиты залезать не советуем. Это можно делать лишь в том случае, когда точно известно, чем с этими долгами расплачиваться;

• **ЕЩЕ РАЗ ПЫТАЕМСЯ УБЕДИТЬ ЧЕЛОВЕКА НЕ СОСКАКИВАТЬ С ТЕМЫ.**

Возможно, он просто запутался, психанул и решил послать все к чертям. Аргументов можно привести множество. Скажите, что все обязательно получится, стоит только поднажать.

Кто знает, может быть, эта ситуация даст новый толчок всему делу – примеров тому история знает немало. Можно предложить остаться в бизнесе в другой форме. Пусть займется новым направлением, изменит формат участия в проекте в принципе;

• **ЗАВЕРШАЕМ РАЗГОВОР.**

Если удалось договориться – жмем друг другу руки, улыбаемся и расходимся. Не удалось – тоже жмем. Но не улыбаемся. Ждем судов и дальнейших встреч. Но лучше все же принять хоть какое-то решение, пусть и промежуточное.

Это лучше, чем топтаться на месте. Лучше договориться взять тайм-аут и продолжить диалог позже, чем не договориться ни о чем, а только разругаться в пух и прах.

Если договориться не удалось

Допустим, третий братец оказался упертым. Ухожу из вашей песочницы, ведро и совочек забираю. И песочек заодно. Как будете лепить куличики – ваша проблема. Я буду лепить их в другом месте.

Интересное наблюдение. Люди, открывающие свое первое дело, очень болезненно воспринимают неудачи. Поначалу надежд слишком много, и это плохо. Потому что они имеют обыкновение рушиться, причем очень часто. Но об этом новички не думают. Они полностью уверены, что все пойдет хорошо. Все считают себя чуть умнее других, не имея при этом ни опыта, ни знаний.

Опытные бизнесмены не раздумывая закрывают дело, если оно не приносит прибыли, и открывают другое. Они с ходу определяют, где есть деньги, а где их нет. Ирония судьбы в том, что новые предприниматели до последнего цепляются за свой бизнес.

Да еще и гордятся этим: дескать, другие бы уже давно бросили все и закрылись, а мы, герои такие, продолжаем начатое, несмотря ни на что. Они не понимают, что те, кто закрывает бизнес, делают это не из слабости или отсутствия тер-

пения. Просто они сразу видят, что ловить нечего. Либо игра не будет стоить свеч: затраты не оправдают ожиданий.

А теперь спроецируем все это на нашу ситуацию. Вы не задумывались о том, что третий напарник прав? Он раньше всех понял, что дело – дрянь. Что ничего хорошего уже не будет – слишком много допущено ошибок. Может быть, стоит задуматься о том, чтобы присоединиться к его мнению?

Да, вы правильно поняли: мы предлагаем закрыть дело. Ну или, по крайней мере, включить этот вариант в тему обсуждений. Не нужно считать, что решение продолжать дело – это какой-то волевой и правильный шаг. Бизнесы открываются и закрываются – и это совершенно нормально. Это как уволиться с работы: первый раз тяжело, а потом как по накатанной. Не платят здесь – пойдем в другое место.

2. Решение закрыть бизнес принимает сам индивидуальный предприниматель

Тут все сложнее. Если индивидуальный предприниматель решает ликвидировать ИП и делает это, то юридически бизнес перестает существовать. Аннулируется регистрация онлайн-кассы, закрывается банковский счет. Договоры с контрагентами становятся ничтожными, товар никто не возит.

А напарники тем временем хотели бы продолжать. Но по закону они в бизнесе никто. Нет ИП – нет бизнеса. Значит, нужно оформлять дело на одного из участников проекта. Ему нужно будет зарегистрироваться в качестве ИП и оформить все на себя.

А значит, опять никуда без переговоров. Но все будет проще: нужно только договориться с формальным владельцем бизнеса о том, чтобы он дал время разобраться с формальностями.

Переоформление требует времени. Новый индивидуальный предприниматель не только встает на учет в налоговой, но и подает соответствующие уведомления, оформляет на себя кассовый аппарат и заключает договор с ОФД, переписывает на себя необходимые договоры. А финансовые распри решайте в соответствии с предыдущим пунктом этой статьи.

3. Закрытие ООО

Здесь проще. У юридического лица есть устав и другие внутренние документы. Если они составлены правильно и грамотно, то там расписаны все права и обязанности учредителей. И четко указано, как будут соблюдаться их интересы в случае выхода одного из них.

Сильно упрощает дело то, что любой учредитель может продать свою долю в бизнесе, причем совершенно законно и официально. Покупателями могут стать другие учредители или любой человек с улицы, если первые не возжелают.

Источник: insales.ru

Главное

Если документы составлены как попало, деньги и вложения партнеров никто не считал и один из них соизволил выйти и начал качать права, то разбираться придется в индивидуальном порядке. Ровно так, как мы писали выше. Поэтому советуем вам не ограничиваться рамочными договорами и уставами, а подойти к делу серьезно и по существу прописать ответственность, права и обязанности учредителей.

Оптимизм здесь не уместен. На старте все считают, что бизнес поспет как на дрожжах, и не обращают внимания на эти вещи, а зря.

Выход из дела одного из партнеров – штука всегда неприятная. Особенно если в деле замешаны родственные связи или речь идет о первом бизнесе основателей. Но поверьте: в целом это совершенно нормальный процесс. Немного успокоим вас и сообщим: мало кому удалось открыть свое первое дело и именно на нем поймать удачу.

Как правило, путь к успеху проходит через несколько кампаний, и поработать при этом приходится с разными партнерами. Поэтому, если кто-то не оправдал ваших ожиданий – не расстраивайтесь: в будущем вы обязательно встретите человека, с которым добьетесь успеха. ○

В современном цифровом мире владельцы интернет-магазинов и других сайтов сталкиваются с необходимостью защиты своих ресурсов от автоматических действий.

Капча: что это и зачем нужна



Одним из инструментов такой защиты является капча. Это не просто набор букв и цифр, а важный элемент безопасности, который помогает определить, кто взаимодействует с сайтом – человек или машина. Сегодня разберемся, что такое капча, какие виды бывают и почему она так важна для владельцев сайтов.

Капча – это небольшой тест, который сайт предлагает пройти пользователю, чтобы доказать, что он человек, а не робот. Само слово «капча» –

это аббревиатура от английского CAPTCHA (Completely Automated Public Turing test to tell Computers and Humans Apart), что переводится как «полностью автоматизированный публичный тест Тьюринга для различения компьютеров и людей». Проще говоря, это способ отличить живого человека от программы.

Более продвинутая версия капчи – reCaptcha от Google. Это система, которая анализирует поведение людей и делает выводы.

Человек непредсказуем, в отличие от искусственного интеллекта, он может водить мышкой по изображениям, не двигать курсор несколько секунд, читая текст, и совершать другие действия. Так reCaptcha понимает, что на сайте не робот. Если вы слишком быстро ответите на вопрос-защиту, например, моментально выберите правильно все изображения с пешеходными переходами (так может сделать робот), система предложит дополнительный вопрос.

Зачем нужна капча?

Капча решает несколько важных задач, вот основные из них:

• ЗАЩИТА ОТ СПАМА.

Капча предотвращает автоматическую отправку сообщений через формы обратной связи, регистрации или комментарии. Это помогает избежать потока ненужных писем и рекламы. Если у кого-то к вам есть деловое предложение, то его отправит человек, роботы же занимаются спам-рассылкой.

• ПРЕДОТВРАЩЕНИЕ DDOS-АТАК.

Злоумышленники могут использовать ботов для перегрузки сервера, что приводит к сбоям в работе сайта. Алгоритм блокирует такие атаки, пропуская только реальных пользователей.

• ЗАЩИТА ОТ ПОДБОРА ЛОГИНОВ И ПАРОЛЕЙ.

Роботы могут пытаться взломать аккаунты, перебирая тысячи комбинаций. Капча усложняет этот процесс, так как требует человеческого участия.

• БОРЬБА С НАКРУТКОЙ.

Если у вас есть система отзывов или рейтингов, капча не допустит массовую накрутку, когда оценки выставляют боты.

• ЗАЩИТА ДАННЫХ.

Капча помогает сохранить конфиденциальность информации, например, при регистрации или авторизации.

• УЛУЧШЕНИЕ КАЧЕСТВА ТРАФИКА.

Отсеивает ботов, оставляя на сайте только реальных пользователей, что положительно влияет на аналитику и конверсию.

Виды капчи

Капча может быть разной, в зависимости от того, какую задачу она решает. Рассмотрим основные виды.

1. Текстовая капча

Классический вариант: пользователю показывают искаженное слово, которое нужно ввести в поле. Например, буквы могут быть перечеркнуты, наклонены или наложены друг на друга. Такой вид капчи эффективен, но иногда вызывает раздражение у пользователей, особенно если текст сложно разобрать.

2. Логическая капча

Современный и удобный вариант. Пользователю предлагают выполнить простое задание, например, выбрать все изображения велосипедов на нескольких картинках. Такая капча проще для восприятия, но при этом боты с ней не справятся.

3. Звуковая капча

Этот вид капчи создан для людей с нарушениями зрения. Вместо текста или изображений пользователю предлагают прослушать аудиозапись с набором символов или цифр, которые нужно ввести. Аудио сопровождается какой-либо шум, робот не может вычленить главное из сказанного.

4. Игровая капча

Можно придумать любые простые игры на логику, например, собрать пазл из четырех элементов, выполнить вычисление или даже сыграть в шахматы. Это занимает больше времени, но у некоторых пользователей вызывает интерес.

5. Невидимая капча

Самый современный и незаметный для пользователя вариант. Невидимая капча работает в фоновом режиме, анализируя поведение пользователя. Если система заподозрит, что на сайте находится бот, она предложит пройти дополнительную проверку. В остальных случаях пользователь даже не заметит, что капча существует.

Сценарии капчи: в каких случаях она показывается

• РЕГИСТРАЦИЯ И АВТОРИЗАЦИЯ

Если клиент создает аккаунт или входит в личный кабинет, капча помогает предотвратить автоматическую регистрацию ботов. Полезно, если у вас есть система бонусов или скидок за регистрацию – капча не даст мошенникам массово создавать фейковые аккаунты.

• ОФОРМЛЕНИЕ ЗАКАЗА

Капча может появляться на этапе оформления заказа. Это защищает вас от ботов, которые пытаются массово резервировать товары, и покупателей от взлома их данных.

• ОТПРАВКА ФОРМ

Если на вашем сайте есть формы обратной связи, подписки на рассылку или оставления отзывов, капча поможет избежать спама. Например, без капчи злоумышленники могут автоматически отправлять тысячи негативных отзывов.

• ПОДОЗРИТЕЛЬНАЯ АКТИВНОСТЬ

Если система замечает, что пользователь ведет себя странно (например, слишком быстро кликает или выполняет однотипные действия), она может показать капчу. Это помогает отсеять ботов, которые пытаются взломать аккаунты или провести DDoS-атаку.

• ЧАСТЫЕ ЗАПРОСЫ

Если один и тот же пользователь слишком часто обновляет страницу или отправляет запросы, алгоритм может сработать, и появится капча, чтобы убедиться, что это не бот, который пытается перегрузить сервер.

Как поставить капчу на сайт?

1 ВЫБЕРИТЕ ТИП КАПЧИ.

Самый популярный вариант – Google reCAPTCHA. Она надежная и простая в настройке.

2 ЗАРЕГИСТРИРУЙТЕ САЙТ В СЕРВИСЕ КАПЧИ.

Вам предложат ввести домен (адрес вашего сайта) и выбрать тип капчи (например, reCAPTCHA v2 или v3). После регистрации вы получите два ключа: Site Key и Secret Key. Эти ключи понадобятся для подключения капчи к вашему сайту.

3 ДОБАВЬТЕ КАПЧУ НА САЙТ.

Теперь нужно вставить ключи в код вашего сайта. Если вы используете конструктор сайтов (например, Tilda, WordPress или inSales), это делается через панель управления: найдите раздел «Настройки» или «Безопасность», вставьте полученные ключи в соответствующие поля, сохраните изменения.

4 ПРОВЕРЬТЕ РАБОТУ КАПЧИ.

После настройки зайдите на свой сайт и попробуйте отправить форму или зарегистрироваться. Если все сделано правильно, капча появится на экране. Убедитесь, что она работает корректно и не вызывает ошибок.



Ответы на популярные вопросы

Может ли робот обойти капчу?

Современные капчи достаточно сложны для обхода. Они используют искусственный интеллект и анализ поведения пользователя, чтобы отличить человека от робота. Однако ни одна система не дает 100% гарантии. Если злоумышленники используют очень продвинутые методы, они могут попытаться обойти капчу, но на это требуется огромный ресурс.

Как защитить капчу от роботов?

Регулярно обновляйте ключи и настройки капчи. Комбинируйте капчу с другими методами защиты, например, с ограничением количества запросов с одного IP-адреса.

Чем можно заменить капчу?

В зависимости от того, с чем вы хотите бороться, можно рассмотреть альтернативы:

- Хотите предотвратить DDoS-атаки, которые чаще всего случаются, если сайт на бесплатном CMS, то можно внедрить двухфакторную аутентификацию или изменить URL страницы входа.
- Хотите исключить спам – стоит установить специальный плагин, например Akismet.
- Хотите обезопасить своих клиентов – используйте авторизацию через социальные сети или номер телефона. Авторизация через email в данном случае не самый лучший вариант.

Источник: insales.ru

Главное

1. Капча помогает оцифровывать книги

Одна из первых версий капчи была создана не только для защиты от ботов, но и для помощи в оцифровке старых книг и газет. Пользователям показывали слова, которые не смогли распознать автоматические системы. Введенные слова использовались для улучшения качества оцифровки. Таким образом, миллионы людей по всему миру, сами того не зная, помогли сохранять исторические документы.

2. Капча экономит миллионы

Благодаря капче компании экономят огромные суммы, которые могли бы быть потрачены на борьбу со спамом, мошенничеством и DDoS-атаками. Например, интернет-магазины избегают тысяч фейковых заказов.

3. Капча бывает развлекательной

Некоторые капчи не только защищают, но и развлекают. Например, вместо скучного ввода букв вам могут предложить выполнить логическое задание, решить простое уравнение или даже поиграть в мини-игру. Это делает процесс проверки более приятным для пользователя и позволяет переключить мысли с монотонной работы.

4. Капчу можно взломать

Хотя капча – это надежный инструмент, ее можно обойти с помощью сложных алгоритмов, но это требует значительных ресурсов, поэтому для большинства злоумышленников просто нецелесообразно. Тем не менее разработчики постоянно улучшают капчу, чтобы она оставалась эффективной.

5. Капча – часть нашей цифровой жизни

Каждый день миллионы людей по всему миру сталкиваются с капчей. Она стала неотъемлемой частью интернета, хотя многие даже не задумываются, как она работает и зачем нужна. А ведь за этим простым инструментом скрываются сложные технологии и интересные истории.

В следующий раз, когда увидите картинки со светофорами, вспомните, что вы не просто доказываете, что вы человек – вы становитесь частью большого цифрового мира. ○

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: aleksandrooo2014@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: farmerslavsk@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.spp.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.tprrf.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 «ДЕЛОВАЯ РОССИЯ»

Председатель – Георгий Яковлевич ДЫХАНОВ,
тел. +7 (911) 459-14-88

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 – Сергей Аркадьевич ГОЗ,
тел. (4012) 344-001

Ассоциация промышленников

Калининградской области

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

Ассоциация предприятий туристической 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 Валерьевич 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