

КОМПАНИИ

ВАШ БИЗНЕС-НАВИГАТОР

**Вадим
ФИЛИППОВ:**
качество
образования -
это качество жизни



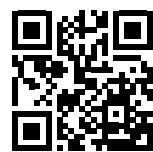
КОНСУЛЬТАНТ
ПАЙОС
ЖИТАРЬ

16+

Дарксторы:
новый формат
для эффективного
онлайн-бизнеса

Горизонты -
это не границы,
а возможности

Эффективные
способы
лидогенерации





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



МИНИМУМ ДЕКЛАРАТИВНЫХ ДОКЛАДОВ – максимум прикладного значения

ЧЕРЕЗ СОСТЯЗАТЕЛЬНУЮ ФОРМУ противостояния разных экспертных мнений к выработке единых подходов

ЧЕРЕЗ ДОСТУПНОСТЬ И ШИРОКИЙ МЕДИЙНЫЙ ОХВАТ к популяризации темы «Цифровое управление жизненным циклом объектов капитального строительства»



10-12 сентября

НЕВСКИЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ ФОРУМ 2025 SMART-СТРОИТЕЛЬСТВО

www.kaliningrad.cntd.ru

Подробности на стр. 54

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 | КАЛИНИНГРАД B2B
Шаг к успешной карьере

6 | КАЛИНИНГРАД B2B
Качество образования –
это качество жизни

8 | ЮБИЛЕЙ
Путь длиной в полвека

10 | БИЗНЕС И ПРАВО
Комментирует Минпромторг

17 | БИЗНЕС-МИССИЯ
Интерес к сотрудничеству обоюдный

18 | ОБУЧЕНИЕ
Программа не про «выучить»,
а про «понять»

22 | ОБРАЗОВАНИЕ
Баланс теории и практики

24 | ПОЗДРАВЛЯЕМ
За вклад в рыбную промышленность

26 | НОВОВВЕДЕНИЯ
Что изменится с 1 сентября

28 | ТРЕНДЫ
Дарксторы:
новый формат для эффективного
онлайн-бизнеса

35 | ПРОЕКТ
Наш проект –
это наша ответственность

36 | ФИНАНСЫ
Что поменяется в системе премирования
сотрудников с 1 сентября

38 | ТРЕНДЫ
Стратегии PR
в условиях перегретого рынка



39 | ГОСЗАКУПКИ

44 | ТРЕНДЫ
Эффективные способы лидогенерации:
правила и советы

49 | ФОРУМ
Горизонты –
это не границы, а возможности

51 | ПРИГЛАШАЕМ
Невский строительный форум
SMART-СТРОИТЕЛЬСТВО

54 | ЭКОЛОГИЯ
Олени и косули
зимой будут сыты

56 | КОНТАКТЫ
Где можно получить защиту и поддержку?

Калининградский журнал
«КОМПАНИИ»
Ваш бизнес-навигатор»

16+

№ 175 / 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,
Ольга БОЛЬШАКОВА, Юлия КИРИЕНКО,
Олеся НИКИШИНА, Олег МАТУКЕВИЧ,
Ирина ПАРШИНА, Галина ТРЕТЬЯКОВА

Фотоматериалы:
Ольга БОЛЬШАКОВА,
Юлия КИРИЕНКО, Ольга ОТВАЛКО,
Роман ПУЧКО, Сергей ЧЕРКАШИН

Фото на обложке:
Роман ПУЧКО

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: 18 августа 2025 г.
Свободная цена.
Распространяется адресно.

Редакция не несет ответственности
за достоверность рекламных материалов.

Рекламируемые товары и услуги подлежат
обязательной сертификации.

Мнение редакции может не совпадать
с мнением автора статей.

Перепечатка материалов допускается только
по согласованию с редакцией.

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

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



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



Шаг к успешной карьере

В современном мире образование – не просто диплом, а ключ к возможностям, профессиональному росту и уверенности в завтрашнем дне. Калининградский институт управления и действующий при институте Калининградский колледж управления созданы с одной простой, но амбициозной целью: **предоставить доступ к образованию высокого уровня и помочь сделать первый шаг к успешной карьере.**

История образовательной семьи началась в 1989 году, когда была основана Калининградская высшая школа управления. С тех пор пройден долгий путь, главная цель которого – давать выпускникам знания и возможности для профессионального роста, быть местом, где образование становится фундаментом для жизни и карьеры.

За три десятилетия дипломы были вручены более 8000



Бакалавриат: «Государственное и муниципальное управление», «Менеджмент», «Экономика» и «Юриспруденция».



специалистам, каждый из которых стал частью истории успеха учебных заведений.

В Калининградском институте управления (КИУ) реализуются следующие направления:

Магистратура: «Государственное и муниципальное управление», профиль «Национальная безопасность»;

Калининградский колледж управления (ККУ) готовит специалистов среднего звена по таким востребованным специальностям, как:

«Правоохранительная деятельность», «Юриспруденция», «Банковское дело», «Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)», «Операционная деятельность в логистике», «Реклама», «Издательское дело», «Сетевое и системное администрирование», «Информационные системы и программиро-

вание», «Землеустройство».

Особенность образовательных треков – сочетание теоретической базы с практическими навыками,

чтобы выпускники были готовы к реальным вызовам профессии. Все программы разрабатываются и реализуются командой опытных специалистов, обладающих богатым практическим опытом и глубокими академическими знаниями.

В КИУ/ККУ стремятся создать атмосферу доверия и сотрудничества между преподавателями, студентами и родителями. Это способствует формированию положительных социальных навыков, уверенности в себе и стремлению к успеху.

Учебные заведения активно содействуют трудоустройству и профессиональному становлению выпускников в тесном сотрудничестве с ведущими работодателями региона. Организуются стажировки на реальных рабочих местах, проводятся карьерные консультации и мастер-классы от профессионалов, создаются платформы для нетворкинга с потенциальными работодателями, что позволяет выпускникам уверенно войти в профессиональную среду. ○

236003, г. Калининград,
ул. Баженова, 4
238750, г. Советск, ул. Школьная, 15
Приемная директора:
+7 (4012) 55-73-81
E-mail: mail@kiu39.ru
Приемная комиссия,
консультации абитуриентам:
+7 (4012) 55-73-82, +7 (4012) 50-89-40
E-mail: nabor@kku39.ru
www.kiu39.ru www.kku39.ru



Калининградский
институт управления
Калининградский
колледж управления



Ольга ДАВЫДОВА,
ректор КИУ,
директор ККУ

*– Уважаемый Феликс Феликсович!
Поздравляем Калининградскую ТПП
с 35-летним юбилеем!*

*Желаем Вам и Вашему коллективу
дальнейшего процветания, укрепления
лидирующих позиций и новых успешных
проектов, создающих новые рабочие места
и привлекающих инвестиции
в Калининградскую область.*

*Мы гордимся нашим сотрудничеством
и надеемся на дальнейшее успешное
взаимодействие, включая совместные
программы стажировок для студентов
и участие экспертов Калининградской ТПП
в образовательном процессе. Уверены, что
вместе мы продолжим создавать синергию
между образованием и бизнесом, способствуя
формированию инновационной и
конкурентоспособной экономики региона,
строя прочный фундамент для ее
устойчивого развития.*

*Пусть юбилей КТПП станет очередной
отправной точкой для новых достижений
и смелых бизнес-проектов!*

Калининградский филиал Московского финансово-юридического университета (МФЮА) – одно из старейших и крупнейших негосударственных учебных заведений региона.

Качество образования – это качество жизни

Филиал был основан 12 февраля 1997 года и уже более 28 лет стабильно развивается, расширяет образовательные направления и инфраструктуру.

С 2022 года студенты обучаются в новом современном корпусе, а в 2024 году запущен дистанционный формат, в итоге в МФЮА калининградским абитуриентам доступны программы московского уровня по местной цене.

Университет имеет лицензию и государственную аккредитацию, что гарантирует качество подготовки и получение **диплома государственного образца**. Здесь представлены все уровни образования: от среднего профессионального и высшего до программ дополнительного профессионального образования. В 2025 году общее количество студентов составляет 3400 человек, и это делает филиал лидером среди частных вузов Калининградской области.

Среднее профессиональное образование

Колледж МФЮА – это первая ступень к построению успешной карьеры. Прием ведется на базе 9 и 11 классов **без вступительных испытаний**, по конкурсу аттестатов. Доступны 14 специальностей – от юриспруденции до рекламного и теле-



визионного дела, в том числе такие творческие направления, как «Дизайн», «Реклама» и «Кино- и телепроизводство». Формы обучения: очная, заочная, а также дистанционная. Выпускники колледжа могут поступить в вуз без ЕГЭ, по внутренним вступительным тестам вуза (онлайн), получив при этом **скидку 30%** на первый год обучения.

Высшее образование

В МФЮА можно получить степень **бакалавра, специалиста или магистра**. Форматы – очный, очно-заочный, заочный и дистанционный. Расширенная линейка специализации включает такие направления, как «Журналистика», «Прикладная информатика», «Реклама и связи с общественностью», «Дизайн», «Судебная и прокурорская деятельность», «Правовое обеспечение национальной безопасности», «Таможенное дело» и другие.

Новые специальности, ранее доступные только в Москве, теперь реализуются и в Калининграде – **по тем же программам, но с учетом региональных особенностей и возможностей**.

Дополнительное образование

С 2024 года реализуются программы **профессиональной переподготовки и повышения квалификации**. Обучение проходит в очно-заочной форме с использованием дистанционных технологий. По окончании выдается диплом или удостоверение установленного образца.

Практика и карьерный старт

Более **60 ведущих компаний региона** сотрудничают с вузом и принимают студентов на практику. Лучшие получают предложения о трудоустройстве, еще будучи студентами. Это возможность начать карьеру уже во время обучения и не терять времени на поиски после получения диплома.

Преимущества МФЮА:

- диплом государственного образца и европейское приложение к нему
- отсрочка от армии для очников
- оплата обучения материнским капиталом
- гибкая система скидок (до -70% по ЕГЭ или внутренним тестам)
- сокращенные сроки обучения после СПО/ВО
- скидки 30% на продолжение и 40% – на параллельное обучение
- современная учебная база, транспортная доступность
- насыщенная внеучебная жизнь: КВН, спорт, конкурсы, волонтерство, научные проекты
- поддержка лучших студентов – тематические поездки и участие в мероприятиях федерального уровня

- Университет МФЮА – это большая семья профессоров и специалистов, которая не только обучает будущих профессионалов, но и воспитывает настоящих патриотов. Мы делаем все, чтобы молодое поколение развивалось в лучших традициях, но с учетом всех современных тенденций, потому что качество образования – это качество жизни!

Как поступить?

Прием документов открыт с **12 мая**. Подать заявление можно:

- через сайт приёмной комиссии: pk.mfua.ru
- лично: ул. Ермака, 3, каб. 103
- через портал «Госуслуги»

Решение по каждому абитуриенту принимается за один день. Договор можно оформить сразу после подачи.

Начало очного обучения – 1 сентября 2025 года, вечернего и заочного – с 1 октября. Возможно открытие дополнительного набора – уточняйте в приемной комиссии. ◯

г. Калининград, ул. Ермака, д.3.
ул. Янглова, д.42Б
Тел. приемной комиссии
+7 (4012) 95 -69- 89
www.pk.mfua.ru



СОЮЗ
«КАЛИНИНГРАДСКАЯ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ
ПАЛАТА»



МФЮА КАЛИНИНГРАДСКИЙ ФИЛИАЛ



Вадим ФИЛИПОВ,
директор

- Уважаемый Феликс Феликсович!

От имени Калининградского филиала Московского финансово-юридического университета МФЮА и от себя лично поздравляю замечательный коллектив Калининградской торгово-промышленной палаты с юбилеем!

Желаю вам устойчивого развития, профессиональных достижений и дальнейшего укрепления авторитета в деловом сообществе. Пусть каждый ваш проект становится ярким свидетельством компетентности, ответственности и высокого уровня работы. Мы искренне ценим наше сотрудничество и уверены в его перспективности. Пусть впереди вас ждут новые горизонты, интересные вызовы и значимые победы, а энергия, целеустремлённость и поддержка партнеров всегда помогают достигать поставленных целей.

Дворцу культуры железнодорожников исполняется 50 лет.

Путь длиной в полвека



Ирина ПАРШИНА,
ведущий
специалист
отдела
корпоративных
коммуникаций
КЖД

Сегодня с трудом верится, что строительство Дворца культуры железнодорожников в далекие 70-е шло непросто. По воспоминаниям ветеранов, как только решение о возведении объекта было принято, сразу встал вопрос, кто будет строить.

Строили «всем миром»

Основная подрядная организация «Балттрансстрой» Министерства строительства

СССР, сотрудничавшая с Прибалтийской железной дорогой, куда входила и КЖД, отказалась от проекта. Сослались на то, что занимаются возведением жилья для железнодорожников в минимальных объемах и преимущественно в Литве, Латвии, Эстонии.

Дортрест ответил, что строительство объектов культуры не входит в их компетенцию. Чтобы проект был реализован, руководству Калининградского отделения железной дороги пришлось пойти на компромисс и заключить бартерные договоры с местными строительными предприятиями.

К каждому из них в обмен на услуги по строительству ДКЖ железнодорожники обязались проложить подъездные пути из старых шпал и рель-

сов для удобства доставки стройматериалов с Вильнюсского кирпичного завода.

Спорным стал вопрос, где построить новый культурный объект. Железнодорожники хотели разместить его рядом с центральной магистралью – Ленинским проспектом, где сейчас находится «Дом искусств». Однако горисполком настоял на бывших немецких теннисных кортах в парке 40-летия ВЛКСМ (ныне Южный парк).

В процессе строительства не хватало рабочих рук и по требованию строителей отделение дороги регулярно отправляло на стройку по 20 человек с каждого подразделения. «ДКЖ мы строили «всем миром», – шутили потом работники магистрали.

Первые годы и развитие

Здание открыли в канун Дня железнодорожника. На митинге, посвященном этому событию, работникам Калининградской магистрали торжественно вручили символический ключ от нового Дворца железнодорожников.

ДКЖ быстро стал настоящим центром культурной жизни города – в то время подобных учреждений в областном центре было немного. Здесь начали работать многочисленные кружки самодеятельности и клубные объединения, в которых участвовали железнодорожники. Функционировали библиотека и музей, рассказывает директор ДКЖ, заслуженный работник РФ Наталья ДОМАНИЦКАЯ.



Регулярно проводились смотры художественной самодеятельности среди предприятий железной дороги и конкурсы бальных танцев. В этих конкурсах неизменно участвовал народный ансамбль бального танца ДКЖ – «Орбита».



Долгие годы в учреждении работала уникальная цирковая студия Валерия ИВАНОВА, которая помогла раскрыть таланты многим детям. В концертном зале часто проходили концерты известных исполнителей и ансамблей – Френкеля, Шаинского, ансамблей «Арсенал» и «Песняры».

С 80-х годов на сцене Дворца культуры можно было увидеть выступления ВИА, рок-групп и отдельных исполнителей. Среди них были «Вежливый отказ», «Сябры», «Синяя птица», «Крематорий», Олег МИТЯЕВ, Лариса РУБАЛЬСКАЯ, Ольга КОРМУХИНА и другие. В период перестройки оживились и местные рок-музыканты. ВИА «Балтийские чайки» давали концерты, а легендарная рок-группа «Комитет охраны тепла» собирала полные залы.

Впервые в Калининграде рок-опера «Материк любви» местных авторов была поставлена на сцене ДКЖ. Ее исполнили музыканты ВИА «Атлантик» Калининградской областной филармонии. Славился ДКЖ и вечерами отдыха с живой музыкой. Многие кали-

нинградцы с теплотой вспоминают эти мероприятия. Большая заслуга в этом Маргариты НЕЧАЕВОЙ, которая более 20 лет возглавляла Дворец культуры железнодорожников.

ДКЖ быстро стал настоящим центром культурной жизни города





Важный культурный центр

Сегодня Дом культуры железнодорожников — это не только место проведения производственных мероприятий Калининградской железной дороги, но и важный культурный центр. Здесь каждый может найти что-то по душе. Для детей железнодорожников и городских ребят работают кружки, где можно заниматься спортом и творчеством.

Успешно развивается деятельность клубного формирования «Хор ветеранов Калининградской железной дороги» под управлением Людмилы ФЕДОРОВОЙ. В прошлом году коллектив отметил 35-летний юбилей.

«Мы гордимся нашей визитной карточкой – музыкальным театром «Арт-Экспресс», художественный руководитель которого эстрадная вокалистка, обладатель Гра-При конкурса эстрадных исполнителей «Славянский базар» в городе Витебске 1988 года Марина ЗАХАРОВА. Профессиональный уровень коллектива постоянно растет. Ежегодно мы видим замечательные музыкальные спектакли для детей на Новый год, зрелищные хореографические постановки на 9 мая, на празднование юбилея Победы так радовавшие калининградцев, – говорит Наталья ДОМАНИЦКАЯ. – Все это они делают с большой любовью и самоотдачей.

С февраля 2025 года у ДКЖ появился и драматический театр «Плацкартный вагон», в котором играют профессиональные артисты. Состоялась уже первая их постановка по пьесе Антона ЧЕХОВА «Предложение».

Интеллектуальный досуг молодежи организует в ДКЖ методист Вадим Степанищев, разработавший целую программу мероприятий. Это «Что? Где? Когда?», «Ворошиловский стрелок», «Брейн-ринг» и профориентационная экскурсионная программа «Большое путешествие РЖД».

Сегодня коллектив ДКЖ – это талантливая артистическая семья. Она верна традициям Калининградской железной дороги активно развивает концертную, досуговую и культурно-просветительскую жизнь города.

Отмечая 50-летний юбилей, Дворец культуры железнодорожников уверенно движется вперед, совершенствуя мастерство и открывая новые горизонты творчества. ◊

Фото Сергея ЧЕРКАШИНА

Инновации и модернизация

В 2005 году, после создания ОАО «РЖД», в ДКЖ провели ремонт и обновили инфраструктуру. В новых экономических условиях перед учреждением встали сложные задачи: разработать маркетинговую стратегию, привлечь арендаторов и посетителей на мероприятия, а также организовать досуг для железнодорожников, их семей и неработающих пенсионеров.

Много инноваций и идей по развитию учреждения внесли и реализовали директора учреждения: Петр МУТИН, Анатолий АВВААКУМОВ, Дмитрий НОВИКОВ. Модернизация, техническое оснащение и эксплуатацию дворца на современном уровне – заслуга экс-директора Бориса ФЕСЕНКО.

РАСПИСАНИЕ

полетов международного аэропорта Храброво
(в расписании возможны изменения)
с 1.09.2025 по 30.09.2025



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

Аэропорт назначения	Тип самолета	Отправление из Калининграда (время местное)				Отправление в Калининград (время местное)			
		№ рейса	день вылета	время вылета	время прилета	№ рейса	день вылета	время вылета	время прилета
МОСКВА ДМД	320	U6-74	Пн	07-15	11-00	U6-73	Пн	04-40	06-30
		СБ	16-40	20-25		СБ	14-05	15-55	
		U6-168	Ежд	19-35	23-20	U6-167	Ежд	16-55	18-45
		U6-372	Ежд	11-40	15-25	U6-371	Ежд	09-00	10-50
		U6-628	Ежд	14-05	17-50	U6-627	Ежд	11-10	13-00
		S7-1216	Ежд	11-55	15-40	S7-1215	Ежд	09-20	11-10
		S7-1214	Ежд	13-25	17-10	S7-1213	Ежд	10-50	12-40
		SU-1001	Ежд	09-10	12-45	SU-1000	Ежд	06-35	08-10
		SU-1003	Ежд	12-55	16-20	SU-1002	Ежд	10-00	11-25
		SU-1005	Ежд	16-10	19-45	SU-1004	Ежд	13-35	15-10
МОСКВА ШРМ	325	SU-1007	Ежд	21-10	00-45	SU-1006	Ежд	18-35	20-10
		SU-1009	Ежд	03-00	06-30	SU-1008	Ежд	20-10	21-45
		SU-1011	Ежд	19-45	23-50	SU-1010	Ежд	17-20	18-45
		SU-1013	Ежд	18-05	21-40	SU-1012	Ежд	15-30	17-05
		SU-1015	Ежд	10-35	14-10	SU-1014	Ежд	08-00	09-35
		SU-1017	Ежд	11-35	15-10	SU-1016	Ежд	09-00	10-35
		SU-1019	Ежд	14-25	17-55	SU-1018	Ежд	11-50	13-35
		SU-1025	Ежд	17-00	20-35	SU-1024	Ежд	14-15	16-00
		SU-1027	Ежд	09-35	13-10	SU-1026	Ежд	06-55	08-35
		SU-6310	Ежд	11-30	15-05	SU-6309	Ежд	08-45	10-30
		SU-6312	Ежд	20-40	00-15	SU-6311	Ежд	17-55	19-35
		SU-6314	Ежд	12-25	15-55	SU-6313	Ежд	09-40	11-25
		SU-6662	Ежд	19-00	22-35	SU-6661	Ежд	16-25	18-00
		SU-1073	Ежд	01-55	05-30	SU-1072	Ежд	23-20	01-00
		DP-6832	Пн,ср,сб	10-30	14-05	DP-6831	Пн,ср,сб	08-20	10-05
		Вт	17-55	21-30		Вт	11-10	12-45	
		DP-6834	Ежд	18-30	20-10	DP-6833	Ежд	16-00	17-35
		DP-6836	Ежд	17-10	20-50	DP-6835	Ежд	15-10	16-45
		DP-6838	Ежд	09-05	12-35	DP-6837	Ежд	07-05	08-40
		DP-6840	Пн,Вт,Чт,Сб	08-40	12-15	DP-6839	Пн,Ср,Пт,Вс	21-55	23-30
		DP-6872	Ср,Пт,Вс	14-10	17-45	DP-6871	Кр,Пн	12-10	13-45
		5N-252	Пн	22-20	01-50	5N-251	Пн	20-05	21-40
		Ср	11-15	14-45		Ср	08-55	10-30	
		Вс	05-40	09-15		Сб	10-45	12-20	
		N4-104	Ср	21-50	01-20	N4-105	Пн,Ср	13-30	15-10
		N4-106	Кр,Ср	16-00	19-30				
МОСКВА ВНК	320	DP-264	Чт	19-05	22-50	DP-263	Чт	17-00	18-40
	320	DP-262	Ежд	14-05	17-50	DP-261	Ежд	12-00	13-40
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	320	SU-2845	Вт,Чт,Сб	20-10	23-55	SU-2844	Вт,Чт,Сб	18-05	19-45
		SU-6322	Ежд	13-55	16-50	1110	Ежд	13-20	14-10
		SU-6324	Ежд	10-25	13-05	SU-6323	Ежд	11-55	12-40
		SU-6326	Ежд	10-25	13-05	SU-6325	Ежд	08-40	09-25
		SU-6328	Ежд	20-10	22-50	SU-6327	Ежд	18-25	19-10
		SU-6330	Ежд	07-00	09-55	SU-6329	Ежд	22-50	23-45
		SU-6332	Ежд	18-45	21-25	SU-6331	Ежд	16-50	17-45
		SU-6334	Ежд	21-50	00-30	SU-6333	Ежд	20-10	20-55
		SU-6336	Кр,Сб,Вс	08-45	11-25	SU-6335	Кр,Сб,Вс	07-00	07-45
		U6-38	Пт,Сб	16-45	19-35	U6-37	Пт,Сб	14-50	15-45
		U6-54	Ежд	13-05	16-00	U6-53	Ежд	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
		DP-530	Ежд	09-30	12-20	DP-529	Ежд	08-10	09-05
		DP-536	Ежд	21-11	23-50	DP-535	Ежд	19-35	20-35
		DP-588	Ежд	14-40	17-30	DP-587	Ежд	13-20	14-15
		DP-590	Ежд	10-50	13-40	DP-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
		Вт	11-20	14-05		Вт	09-40	10-30	
		Вс	09-45	12-30		Вс	08-05	08-55	
НОВОСИБИРСК	320	5N-514	Ежд	16-45	19-30	5N-513	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
		Пн	10-45	13-45		Пн	10-30	11-20	
		Пт	10-10	12-55		Ср	09-05	10-00	
		Ср,Сб	11-00	13-55		Сб	09-25	10-20	
		Чт	09-10	12-05		Чт	12-00	12-55	
		Вс	11-30	14-25		Вс	09-55	10-50	
		N4-284	Кр,Ср	16-55	19-50	N4-283	Кр,Вт	15-15	16-10
		S7-5066	Кр,Вт	16-10	02-35	S7-5065	Кр,Вт	14-25	15-15
ЕКАТЕРИНБУРГ	319	U6-404	Пн,Вт,Чт,Вс	17-25	00-20	U6-403	Пн,Вт,Чт,Вс	15-30	16-40
	73X	U6-504	Ср,Пт,Сб	15-05	22-00	U6-503	Ср,Пт,Сб	13-10	14-20
ИВАНОВО	73X	DP-611	Пн,Ср,Пт,Вс	23-55	06-35	DP-612	Пн,Вт,Чт,Сб	07-10	08-15
	73X	N4-984	Пн,Чт	13-05	16-40	N4-983	Пн,Чт	10-15	12-05
КАЗАНЬ	73 х	N4-732	Пн,Чт	19-05	23-25	N4-731	Пн,Чт	15-40	18-15
МУРМАНСК	738	5N-530	Вс	01-40	05-30	5N-529	Сб	22-55	00-50
МИНСК	Е95	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
		Ср,Пт	13-35	17-30		Ср,Пт	18-55	21-00	
ПЕРМЬ	Е90	Вс	14-05	20-30		Вс	01-00	01-45	
		Пн	16-50	23-15		Вт	00-15	01-00	
		Ср	15-25	21-45		Ср	13-40	14-25	
		Чт	11-20	16-50		Чт	17-50	19-30	
САМАРА	73X	Вс	17-05	22-30		Вс	13-50	18-25	
		Вт	14-40	20-10		Вт	21-15	15-30	
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



В июне в ТПП России прошла встреча с министром промышленности и торговли Антоном АЛИХАНОВЫМ.

Комментирует Минпромторг



Министр ответил на вопросы в прямом эфире. Сегодня мы представляем позицию Минпромторга по вопросам и предложениям бизнеса, которые не вошли в повестку встречи.

? **Поддерживает ли Минпромторг России идею создания Системы оценки соответствия, которая заменит западные стандарты и позволит странам БРИКС работать по единым правилам, независимо от санкций?**

ПРЕДЛОЖЕНИЕ. Международный аккредитационный форум лишил российские органы по сертификации аккредитации. Авиакосмическая группа IAQG закрыла российским организациям доступ в международную базу данных поставщиков авиакосмического сектора (OASIS), а сертификаты 9100 признаны недействительными в России.

2 марта 2022 года IQNet (Международная сеть органов по сертификации) приостановила сертификаты IQNet, выданные российским компаниям. Проверка подтвердила, что все российские предприятия удалены из базы данных. Ограничения коснулись более 7 тысяч сертификатов, выданных российскими и зарубежными организациями. Помимо IAQG и IQNet, приостановлена сертификация в железнодорожной отрасли (IRIS), лесной отрасли (FSC и PEFC), автомобильной отрасли (IATF).

В этих условиях вернуть международное признание российским компаниям можно в рамках БРИКС.

КОММЕНТАРИЙ. На встрече глав национальных органов по стандартизации БРИКС в сентябре 2024 года был разработан порядок работы. Он предусматривает принятие партнёрами национальных стандартов одного из государств-участников для прямого применения или создания собственных. Для реализации плана создана рабочая группа по обмену информацией.

В 2024 году прошли мероприятия по стандартизации и метрологии БРИКС, включая семинары и сличения эталонов. Обсуждались вопросы государственного регулирования и развития эталонной базы.

В апреле 2025 года при поддержке Росстандарта стартовал доступ стран БРИКС к российским стандартам на экспортную продукцию. Стандарты переводят на английский язык. В июне 2025 года на встрече в Бразилии под эгидой ABNT подписана «Бразильская декларация», продолжившая работу, начатую Россией в прошлом году. Тогда были заложены основы взаимодействия стран БРИКС в сфере стандартизации.

В будущем планируется подписание меморандума о взаимопонимании, который станет основой для дальнейшего сотрудничества.

? **Поддерживает ли Минпромторг России внедрение риск-ориентированного подхода при подтверждении соответствия условий производства лекарственных средств ранее выданным лицензиям (сертификатам GMP)?**

ПРЕДЛОЖЕНИЕ. В соответствии с законодательством, риск-ориентированный подход уже применяется при контроле организаций. Минпромторг занимается как выдачей лицензий и сертификатов, так и контролем за производителями лекарств.

Предлагается снизить контроль для предприятий, которые не имеют претензий по качеству лекарств за определенный срок. Это сэкономит ресурсы Минпромторга и уменьшит нагрузку на добросовестных производителей.

КОММЕНТАРИЙ. Согласно ФЗ № 248-ФЗ, риск-ориентированный подход применяется только при плановых проверках для компаний с определенным уровнем риска.

Обращение лекарственных средств регулируется ФЗ № 61-ФЗ. В рамках лицензионного контроля плановые проверки не проводятся, но каждые три года проводится подтверждение соответствия лицензиатов требованиям.

Отмена или перенос сроков подтверждения действующим законодательством не предусмотрены.

ФЗ № 540-ФЗ внес изменения в ФЗ № 248-ФЗ, включая обязательные профилактические визиты.



Сергей КАТЫРИН, президент ТПП РФ

– Из всех министерств мы, пожалуй, работаем с Минпромторгом наиболее плотно – по множеству направлений, как внутри страны, так и за ее пределами. Это наша повседневная работа

Минпромторг работает над изменениями в Постановление № 686, чтобы ввести обязательные профилактические визиты в зависимости от категории риска производителей.

Эти изменения позволяют учитывать критерии отнесения производителей лекарств к различным категориям риска. Срок подготовки – до 13 октября 2025 года.





? *Отраслевое сообщество просит Минпромторг России сохранить финансирование федерального проекта «Развитие промышленной робототехники и автоматизации производств» в полном объеме и пересмотреть условия поддержки.*

ПРЕДЛОЖЕНИЕ. Сегодня многие предприятия рассматривают планы роботизации, что особенно важно в условиях дефицита кадров. Однако в мае этого года стало известно о сокращении финансирования проекта на 1,7 млрд рублей в 2025 году.

В России плотность роботизации составляет 29 на 10 000 человек. К 2030 году поставлена задача увеличить этот показатель до 145, что требует значительного роста парка роботов и усиленной поддержки рынка.

Действующие программы поддержки роботизации имеют ограничения, которые не учитывают интересы многих участников. Например, в программу субсидирования Минпромторга допускаются только компании, которые внедряют роботов своими силами или с помощью интеграторов. Это ограничивает доступ к субсидиям для предприятий, имеющих собственные отделы роботизации.

КОММЕНТАРИЙ. Программа Правительства РФ предусматривает роботизацию только отечественными роботами из реестра российской промышленной продукции. На первых этапах целесообразно допускать импортную технику. Также важно распространить поддержку на компании, которые уже инвестировали в роботизацию до разработки мер поддержки.

Минпромторг активно работает над оптимизацией бюджетных затрат и выявлением предприятий, где внедрение роботов наиболее целесообразно. Однако ограничение компенсации скидок затрудняет ведение отчетности и предоставление подтверждающих документов.

В рамках промышленного кэшбека можно получить компенсацию за доставку, установку и оснащение промышленного робота не только на российскую, но и на импортную продукцию. Также рассматривается вопрос включения стоимости робота в общий размер кэшбека.

На данный момент субсидии предоставляются по контрактам 2024–2025 годов.

? *Какие меры Минпромторг России планирует принять для борьбы с массовым ввозом контрафактной и фальсифицированной продукции на рынок электроинструментов и садовой техники?*

ПРЕДЛОЖЕНИЕ. По данным ОФД, более 40% электроинструментов и садовой техники продают на электронных торговых площадках. При этом 50% продаж приходится на продукцию мировых брендов, таких как Makita и Bosch. Представители этих компаний отмечают, что более 80% этих продаж – фальсификат. Это угрожает безопасности пользователей сложных технических устройств. Часто такие товары продают напрямую из Китая.

До 40% рынка занимают контрафактные товары. Это лишает государство значительных доходов от неуплаты таможенных пошлин и налогов.

КОММЕНТАРИЙ. В рамках стратегии по борьбе с незаконным оборотом промышленной продукции в России до 2025 года, утвержденной Правительством РФ, ключевым инструментом названа государственная информационная система мониторинга товаров с обязательной маркировкой.

Электронная промышленность включена в стратегию как приоритетная отрасль для наблюдения и противодействия незаконному обороту.

Минпромторг России готов рассмотреть меры по введению обязательной маркировки электроинструментов и садовой техники с указанием кодов ТН ВЭД ЕАЭС и ОКПД 2.

? *Отраслевое сообщество предлагает разработать и внедрить отдельную программу Минпромторга России для поддержки предприятий пищевой промышленности (без сельскохозяйственных активов). Программа должна включать инвестиционное кредитование и компенсацию части затрат на создание мощностей для хранения и переработки сельхозпродукции.*

ПРЕДЛОЖЕНИЕ. Сейчас господдержку от Минсельхоза могут получить только предприятия, основным видом деятельности которых является сельское хозяйство. Однако большая часть предприятий пищевой промышленности (до 80%) не занимается сельским хозяйством и, соответственно, не имеет доступа к этим мерам поддержки.

При этом важно обеспечить население качественными и доступными продуктами питания. Рост цен на плодоовощную продукцию связан с нехваткой мощностей для хранения и переработки сезонного урожая. Минсельхоз России поддерживает создание таких мощностей только для сельхозпроизводителей.

КОММЕНТАРИЙ. Согласно постановлению Правительства РФ от 12 июня 2008 г. № 450, Минсельхоз России отвечает за выработку государственной политики и нормативно-правовое регулирование в сфере агропромышленного комплекса, включая рынок сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, а также пищевую и перерабатывающую промышленность.



? *Поддерживает ли Минпромторг России внесение следующих изменений в транспортную субсидию на предоставление государственной поддержки участникам проекта «Агроэкспресс»:*

1. Отменить штрафные санкции за выполнение обязательств по ежегодному объему перевозок, не ниже уровня, достигнутого в рамках «Агроэкспресса».
2. Распространить субсидию на перевозку грузов в экспортном сообщении между Россией и Узбекистаном.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ. Эти изменения помогут запустить регулярные железнодорожные перевозки агропромышленной продукции, обеспечивая контроль как при импорте из Узбекистана, так и при экспорте из России.

КОММЕНТАРИЙ. С 2025 года программа поддержки экспорта была уточнена. С одной стороны, она сохранила фокус на машиностроении и ЛПК, с субсидированием 60% затрат. Исключение составили поставки ЛПК из СФО и ДФО, где субсидия составляет 30%, но не более 11% от стоимости продукции. Новые территории могут рассчитывать на поддержку более широкого спектра промышленной продукции, включая химию и металлургию.

С другой стороны, программа исключила поставки в недружественные страны, чтобы сосредоточиться на рынках дружественных государств. Доля ЛПК в распределении государственной поддержки составляет 25% от общего объема субсидий, выделенных Минпромторгу России.

Эта мера поддержки распространяется на все виды перевозок, независимо от типа транспорта.



Жесткое регулирование цен может привести к сокращению ассортимента, уходу официальных дистрибьюторов с рынка и росту «серого» сегмента

? *Может ли Минпромторг России пересмотреть инициативы по регулированию торговой наценки на спортивные и другие непродовольственные товары? Учитываются ли потенциальные негативные последствия для отрасли?*

ПРЕДЛОЖЕНИЕ. Фиксирование или ограничение торговой наценки в условиях нестабильного курса валют, увеличения логистических и операционных затрат, а также снижения покупательской способности ставит под угрозу устойчивость бизнеса в спортивном ритейле.

Жесткое регулирование цен может привести к сокращению ассортимента, уходу официальных дистрибьюторов с рынка и росту «серого» сегмента. Это вредит как отрасли, так и потребителям.

КОММЕНТАРИЙ. Для стабилизации цен на непродовольственные товары следует использовать рыночные методы регулирования и оперативно работать с отдельными группами товаров.

Ограничение наценки на непродовольственные товары негативно скажется на рынке в целом, включая возможное снижение качества продукции из-за появления контрафакта.

Правительство Российской Федерации для постоянного мониторинга цен на потребительском рынке издало распоряжение от 27.02.2021 № 497-р. В соответствии с ним Минэкономразвития России отслеживает и оценивает динамику цен на товары и услуги.

Если обнаруживается тенденция к ускоренному росту цен на непродовольственные товары, значительно превышающему уровень инфляции, или риски такого роста, Минэкономразвития России информирует об этом федеральные органы исполнительной власти. Ответственные ведомства, получив информацию, анализируют динамику цен вместе с Минэкономразвития России и ФАС России. При необходимости они направляют в Правительство согласованные предложения, согласованные с курирующим Заместителем Председателя Правительства. ○

Источник:

Министерство промышленности и торговли_РФ.

? *Планирует ли Минпромторг России дальнейшее масштабирование пилотного проекта по обеспечению кибербезопасности транспортных средств (пилот VSOC на базе АО «Глонасс»)?*

ПРЕДЛОЖЕНИЕ. Обеспечение защиты подключенных транспортных средств от кибератак – это лишь малая часть проблемы. Необходимо решить вопрос бесконтрольной трансграничной передачи данных, особенно учитывая риски кибербезопасности электронных компонентов из Китая и автомобилей, ввезенных по параллельному импорту. Для этого нужно разработать соответствующие нормативные акты.

КОММЕНТАРИЙ. Минпромторг России сейчас работает над пилотным проектом по кибербезопасности наземных транспортных средств. Одна из его целей – обеспечить безопасную эксплуатацию подключенных автомобилей в России, учитывая растущие киберугрозы.

В рамках проекта будут выявлены уязвимости транспортных средств, которые могут стать мишенью для атак, и разработаны меры по их устранению. Это позволит пользователям безопасно пользоваться высокоавтоматизированными автомобилями и внести изменения в нормативные акты для достижения этой цели.

По завершении эксперимента будет принято решение о его масштабировании и рассмотрении вопросов кибербезопасности других высокоавтоматизированных транспортных средств.

В июле Калининградскую ТПП посетили коллеги из Татарстана. Интерес к сотрудничеству обоюдный



4 июля президент Калининградской ТПП **Феликс ЛАПИН** встретился с первым заместителем председателя, руководителем Департамента развития и поддержки предпринимательства ТПП Республики Татарстан **Артуром НИКОЛАЕВЫМ**.

В ходе встречи обсуждались задачи, которые ставит перед палатами работа с предприятиями, находящимися в Особых зонах (в отличие от Татарстана, где работают локальные ОЭЗ, Калининградская область вся является таковой и это влечет за собой ряд особенностей в оформлении грузопотоков как поступающих в регион, так и покидающих его), перечень экспортных услуг, развитие медиа-

ции и юридической помощи, внешнеэкономической деятельности.

Особое внимание было уделено организации работы комитетов, созданных при палатах, секретам создания успешных общественных формирований.

Гость Калининградской ТПП получил в подарок книгу «Калининград B2B Kaliningrad», изданную к 35-летию Союза «Калининградская торгово-промышленная палата».

В беседе приняли участие вице-президенты Калининградской ТПП **Марина ФИЦАК** и **Александр СИМАРИН**, руководитель крупнейшей компании, занимающейся комплексной застройкой территорий **Виктор ИВАНЮК**. ○



Феликс ЛАПИН, президент Калининградской ТПП:

– Давно наш регион не посещали представители бизнеса из Татарстана. Предлагаю обменяться бизнес-миссиями. Уверен, интерес к сотрудничеству окажется обоюдным.



Грамотный руководитель службы персонала – залог успеха компании.

Программа не про «выучить», а про «понять»



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

18 июля состоялся выпуск первого набора слушателей программы профессиональной переподготовки «Директор по персоналу».

Инициатива была реализована «Институтом предпринимательства и торговли КТПП» при поддержке экспертов ассо-

циации «HR-партнёр». Четырнадцать специалистов по управлению персоналом успешно завершили обучение, получив дипломы с высокими оценками.

Среди выпускников – топ-менеджеры таких компаний, как ООО «Потенциал» (аутсорсинг персонала), ГК «Новик», ОКБ «Факел», «Грюнвальд», ГК «Океан» («Вичи-Русь»), ТД «Строитель», ОАО «Автотор», агентство недвижимости «Эволюция», Проектная судоремонтная компания, криоинговая компания «Стафф Марин», страховая компания «Гайде»,

частная школа «Базис», ГК «Мельниково-Продукт», АО «Молоко». 14 специалистов успешно прошли итоговую аттестацию, получив оценки «отлично» и «хорошо».

На итоговой аттестации защите были представлены проектные работы по заказу работодателей и владельцев компаний, в которых работают слушатели, все они получили положительные отзывы заказчиков и были рекомендованы к внедрению в организациях.

Впечатления выпускников

Мы попросили наших выпускников поделиться впечатлениями по итогам обучения, которое продлилось несколько месяцев (252 академических часа).

Юлия ЧЕНЦОВА,
директор по персоналу
АО «Молоко»:



– О курсе узнала в 2023 году и ждала возможности пройти его. Курс стартовал в феврале 2025 года.

Потрясающая энергетика, великолепные спикеры и много обучающей информации, применимой в работе любого уважающего себя HR-а. Курс сделан на высшем уровне, спикеры – звездный состав, очень насыщенная программа, которая способствует плодотворному обмену знаниями и богатейшим опытом.

Очень рекомендую курс всем, кто хочет развиваться и совершенствовать свои навыки в сфере управления и развития персонала. Я прокачала свои компетенции, немного перестроила стратегическое мышление. Благодаря преподавателям ты смотришь на картинку сверху и понимаешь, как это все работает и функционирует.

Евгения СОБОЛЬ,
директор по персоналу
компании «Грюнвальд»:



– Хочу поделиться невероятным опытом, который изменил мой взгляд на управление персоналом и поднял его на новый стратегический уровень. После многих лет работы в HR я поняла, что пора двигаться дальше. Именно для этого выбрала программу профессиональной переподготовки «Директор по персоналу» на базе Института предпринимательства и торговли Калининградской ТПП.

Что такое стратегический HR? Это не просто подбор и адаптация. Это глубокое управление человеческим потенциалом в неразрывной связи с бизнес-целями компании. Ведь каких бы инноваций и технологий ни было, без грамотного управления персоналом ни одна компания не достигнет своих вершин. Программа научила меня выстраивать работу с человеческим капиталом

Виктор ЧАЗОВ,
директор Учебного центра
ГК «Автотор»:



– Хочу выразить искреннюю благодарность за проведение программы переподготовки «Директор по персоналу». Курс стал для меня ценным опытом, позволил углубить знания в области управления персоналом, ознакомиться с современными практиками и инструментами, а также расширить профессиональные горизонты.

Особая благодарность преподавателям, которые делились своим богатым опытом, поддерживали и мотивировали на протяжении всего обучения. Их профессионализм и внимательное отношение создали комфортную атмосферу для получения новых знаний. Грамотно составленное расписание занятий по субботам помогло мне сохранить баланс между домом, работой и обучением, что было важно для успешного прохождения курса. Особая благодарность за подготовку, которая значительно повысила мою квалификацию и уверенность в своих силах.

так, чтобы каждая цель бизнеса была реализована эффективно.

Преподавательский состав – отдельная история! Мы учились у действующих экспертов с колоссальным практическим опытом и мощнейшей теоретической базой.

Программа охватила все ключевые аспекты: от правовых основ HRM и комплаенса до глубокого погружения в стратегическое управление. Мы разбирали технологии личной эффективности директора по персоналу, организационное развитие, проблемы современной этики и, конечно, все важные блоки управления человеческими ресурсами.

Качество подхода к каждому блоку, глубокие знания преподавателей и, что не менее важно, невероятно мотивирующий коллектив однокурсников – всё это создало уникальную атмосферу для роста. Полученные знания и диплом теперь дают мне полное право на стратегическое управление персоналом организации. Это бесценно!



Сергей ПОРЫВАКИН,
исполнительный директор аутсорсинговой
компании «Потенциал»:

– Программа «Директор по персоналу. Стратегическое управление персоналом организации» – это увлекательное путешествие в мир HR, где стратегии встречаются с человеческими историями. Опытные преподаватели делятся своими знаниями, а практические кейсы оживляют теорию, превращая ее в полезный инструмент.

Каждое занятие – это шаг к развитию лидерских качеств и стратегического мышления, что делает обучение не только полезным, но и вдохновляющим. Эта программа – ключ к успеху для тех, кто хочет не просто управлять персоналом, а создавать команды мечты и формировать корпоративную культуру.

Илья ШИНКАРЕНКО,
руководитель проектов в области
судоремонта:

– Программа «Директор по персоналу» – моя третья учебная программа у Светланы Анатольевны КОБЗЕВОЙ.

Для меня это не просто обучение, а знакомство с современными подходами в управлении персоналом, заимствование опыта спикеров и общение с профессионалами. Программа не про «выучить», а про «понять».

Спасибо Светлане Анатольевне, организаторам, спикерам и однокурсникам за новые знания и позитивные эмоции!

Ольга ПИКАЛОВА,
директор по персоналу «Вичи-Русь»:

– Курс насыщенный, отлично сбалансирован с точки зрения теории и практики. Много тестов, заставляет подумать и применить пройденный материал перед заполнением.

Неоценимо, что преподаватели делятся своим жизненным опытом и релевантные кейсами, курс очень практический, удалось узнать новые понятия типа «индекса возвратности персонала», информацию по оценке рисков и project management. Не могу выделить кого-то из преподавателей, состав был просто звездный!



Светлана МАЛИНОВСКАЯ,
директор по
персоналу
компания
«Мельниково-
Продукт»:

– Программа «Директор по персоналу» – это отличная возможность углубленно изучить ключевые аспекты управления персоналом и приобрести актуальные компетенции, необходимые современным HR-директорам. Курс охватывает широкий спектр вопросов, начиная от основ подбора персонала и заканчивая стратегическим управлением человеческими ресурсами.

Преподаватели программы заслуживают отдельного внимания. Они обладают глубокими профессиональными знаниями и богатым практическим опытом – это позволяет участникам получать ценные советы и рекомендации непосредственно из реальных кейсов, что делает курс уникальным.

Спикеры стремятся сделать занятия интересными и полезными, используя разнообразные форматы подачи материала, такие как лекции, онлайн и офлайн семинары, деловые игры и разбор многообразных кейсов. Особое внимание уделяется развитию лидерских качеств и формированию управленческих компетенций.

Участники курса получили возможность поработать над своими проектами, что помогает закрепить полученные знания и применить их на практике. Это делает программу особенно ценной для тех, кто хочет развиваться в сфере управления персоналом и достигать новых карьерных высот в профессиональной деятельности.



Оксана ДЕДОВИЧ,
руководитель
агентства
недвижимости
«Эволюция»:

– Курс профессиональной переподготовки «Директор по персоналу» превзошел все мои ожидания. Прежде всего, хочу отметить высокий уровень преподавательского состава – все лекторы являются признанными экспертами в сфере HR, обладают обширным практическим опытом и с готовностью делились своими знаниями.

Материалы курса были действительно интересными: современные кейсы, разбор реальных ситуаций, видеолекции и обширная подборка дополнительной литературы позволили углубиться в тему и расширить профессиональный кругозор.

Евгения БАРАНОВА,
ведущий специалист
по персоналу ОКБ «Факел»:

– Я прошла обучение по программе «Директор по персоналу» и осталась под впечатлением от полученных знаний и навыков. Программа хорошо структурирована и охватывает все ключевые аспекты работы HR-директора, включая стратегическое планирование, управление талантами, развитие корпоративной культуры и правовые аспекты профессии.

Стоит отметить, что обучение способствовало налаживанию контактов с коллегами из других компаний. Я познакомилась с потрясающими людьми, имеющими каждый свой опыт и практику.



Преподаватели:

Руководитель программы Светлана КОБЗЕВА – эксперт в области управления человеческими ресурсами и организационного развития. Опыт разработки и реализации стратегий управления персоналом в компаниях – более 20 лет, опыт корпоративного обучения-25 лет. Президент региональной Ассоциации «HR- партнёр» г. Калининград,

Инга ГОРДИЕНКО – эксперт в области стратегического управления персоналом и внедрения HR-технологий в международных компаниях. Директор по персоналу АО МХК «ЕвроХим».

Наталья КРАСНОВА – эксперт в области управления человеческими ресурсами, мотивации и оплаты труда, организационного дизайна, управления эффективностью. Преподаватель программ MBA, Executive MBA и DBA в РАНХиГС при Президенте РФ, НИУ ВШЭ, в Московском городском университете управления Правительства Москвы

Йоханн ВОРОНИН – эксперт в области проектного управления, информационной безопасности и создания цифровых продуктов. Руководитель ИТ-проектов СБЕР.

Инна ХАТЬКО – эксперт в области оценки и развития персонала, управления кадровым резервом компании. Преподаватель, бизнес-тренер, сертифицированный коуч. Директор по персоналу АПХ «Залесье».



Александр ОСТАПЕНКО – эксперт в области разработки, внедрения и сертификации систем менеджмента в соответствии с международными стандартами. Действительный член Ассоциации профессионалов процессного управления. Менеджер по развитию и управлению результативностью Concept Group https .

Ольга КУДРЯВЦЕВА – эксперт в области практической психологии, опыт практической работы 25 лет. Психолог-консультант, бизнес-тренер.

Инна ЧЕХОВИЧ – эксперт в области оценки и развития персонала. Директор по персоналу компании «Продукты питания», бизнес-тренер.

Валерий ВОЙТЮК – эксперт в области корпоративного управления, риск-менеджмента, сертифицированный специалист по управлению проектами. Владелец компании по разработке специализированного ПО по управлению рисками (ООО «Лаборатория риска»), преподаватель, бизнес-тренер.

Дмитрий ПИЛИПЕНКО – эксперт в области анализа поведения человека, верификации лжи и управляемой коммуникации. Основатель ГК «Центр экономической безопасности бизнеса», обеспечивающей безопасность крупнейших российских банков, страховых компаний и государственных корпораций. Лицензированный частный детектив, полиграфолог. ◉

ПРОГРАММА
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ
МЕРОПРИЯТИЙ
ИНСТИТУТА
НА 2025 ГОД:





11 июля Аккредитационный совет высоко оценил программу магистратуры по направлению «Экономика», которую реализует КГТУ.

Баланс теории и практики

Презентацию провели Ирина КРАМАРЕНКО и Анжелика КОХАН, заместители директора института отраслевой экономики и управления (ИНОТЭКУ).

Члены совета обсудили, как идет подготовка магистров, кто поступает на программу (не только экономисты, но и студенты технических специальностей), где и как проходят практики, а также подробно рассмотрели учебный план и систему развития цифровых навыков.

Президент Калининградской ТПП Феликс ЛАПИН отметил, что грамотное планирование важно для эффективной работы предприятий. Он рекомендовал знакомить студентов с основами разработки техпромфинпланов, чтобы они понимали, как формируются затраты, включая заработную плату, отчисления, капитальный ремонт.

Представители КГТУ заверили, что с 2025 года в программу войдет дисциплина по корпоративному планированию, которую студенты будут изучать два семестра.



100%
ВЫПУСКНИКОВ
защитили свои дипломные работы
на «хорошо» и «отлично»

Работодатели поделились мнениями:

Сергей КРЫЛОВ, генеральный директор ООО «Стрела», отметил, что студенты учатся аналитическим навыкам и работе с большими данными:

- Студентам прививаются аналитические навыки в части использования всех методов экономического анализа. Они обучаются работать с Big Data, знают, что хотят получить, понимают, как это сделать.

Я участвую в заседаниях ГЭК. Темы (магистерских диссертаций) охватывают различные аспекты экономической жизни предприятий, госучреждений, банков. Уверен, выпускник этой программы может составить основу экономического управления на любом предприятии.

Дмитрий ЧЕМАКИН, вице-президент «АВТОТОР», считает, что программа слишком широкая и предлагает сосредоточиться на подготовке специалистов для рыбной промышленности, что стало бы серьезным конкурентным преимуществом университета:

- Знаю, как идет защита магистерских диссертаций, какие строгие стандарты существуют, какие споры идут во время предзащиты, приема магистерских диссертаций.

Выпускник этой программы может составить основу экономического управления на любом предприятии

Магистры обязательно готовят рефераты по своей выпускной работе, которые позволяют четко сформулировать главные тезисы диссертации и позволяют членам ГЭК объективнее оценить качество самой работы.

Зинаида ТИМОФЕЕВА, заместитель управляющего отделением Центрального банка по Калининградской области, отметила высокий уровень работ студентов и баланс теории и практики:

- Мне посчастливилось присутствовать на защитах, уровень работ растет год от года. В этом курсе замечательный баланс теории и практики, работы выполняются по заказам предприятий. Мы сами принимаем студентов на практику с последующим переходом к нам



на работу. Обучаясь, они получают именно те навыки, которые нужны работодателям.

Григорий АВДЕЕВ, советник директора ООО «Залесский питомник», считает, что учебный план ориентирован на практические навыки, важные для студентов, которые идут работать в народное хозяйство. Он также отметил уникальность тем магистерских диссертаций, включая необычные, как работа о ритуальных услугах:

- Учебный план составлен с уклоном в получение навыков, необходимых на производстве, что важно для самих студентов, которые идут в народное хозяйство.

В прошлом году 100% выпускников защитили свои работы на «хорошо» и «отлично», трое

ДЛЯ СПРАВКИ:

В Калининградской ТПП создан Центр оценки квалификаций. С 30 декабря 2019 года его полномочия на проведение независимой оценки квалификаций утвердил Совет по профессиональным квалификациям финансового рынка (СПКФР).

получили дипломы с отличием, а 66,7% их исследований внедрены на предприятиях.

Аккредитационный совет единогласно аккредитовал программу магистратуры по направлению «Экономика» на максимальный срок – пять лет.

Феликс ЛАПИН напомнил, что в будущем работодатели будут интересоваться не только дипломом, но и результатами квалификационного экзамена. Он пригласил студентов на экскурсию в ЦОК, чтобы они могли узнать, как проходят эти экзамены и какие требования к ним предъявляются. ○



Губернатор Калининградской области наградил орденом
«За заслуги перед Калининградской областью»
директора ООО «Фишеринг сервис» Александра ФЕДОРОВА.

За вклад в рыбную промышленность

«Фишеринг Сервис» –
крупнейший в мире
производитель
разноглубинных орудий лова.

Компания разрабатывает новые модели тралов «Атлантика» на основе собственных научных исследований, не нанося вреда редким видам морских животных. Заботясь не только об эффективности лова, но и о сохранности редких видов морских животных. Тралы, помогая рыбакам зарабатывать, не губят ни морских котиков, ни дельфинов.



Феликс ЛАПИН,
президент
Калининградской ТПП:

Андрей Николаевич активно участвует в работе Калининградской ТПП, входя в ее Совет, и ведет большую работу с молодежью. От имени калининградских предпринимателей поздравляю с высокой наградой и желаю успехов в реализации всех планов!

Здесь начали выпускать окуновые тралы, которые ранее калининградские промысловики покупали за границей. Заменили зарубежные материалы на свои, которые по техническим свойствам специалисты считают одними из лучших в мире. Новые тралы прошли успешные испытания на судах «Группы-ФОР». Вылов увеличился более чем на 20 процентов.

Предприятие неоднократно побеждало в конкурсе «Янтарный Меркурий», получило признание на всероссийском уровне, удостоившись «Золотого Меркурия».



«Портрет» Андрея ФЕДОРОВА занял достойное место в видеогалерее проекта Калининградской ТПП «Директор39.ру». Приглашаем вас узнать больше о жизни выдающегося человека, который внес значительный вклад в развитие рыбной промышленности нашего региона. ◯



СОЮЗ «КАЛИНИНГРАДСКАЯ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ
ПАЛАТА»

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

podoprofi®

медицинский центр

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

БЕЗОПЕРАЦИОННАЯ КОРРЕКЦИЯ ВРОЩЕГО НОГТЯ

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

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

podopedicure

podopedicure.ru

реклама

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМО
ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

Реклама

С 1 сентября 2025 года в России вступят в силу десятки новых законов — в трудовом праве, бизнесе, образовании, транспорте и связи.

Что изменится с 1 сентября

Новые обязанности появятся у банков и операторов связи. Ужесточат требования к согласию на обработку персональных данных. Гостиницам, не прошедшим оценку соответствия, грозит остановка бизнеса.



Корпоративные отношения

С 1 сентября вступят в силу изменения в Закон об ООО. Они позволят участникам исключать или ограничивать преимущественное право покупки доли.

Теперь в уставе можно будет указать, что для отдельных участников или всех реализация этого права будет зависеть от определенных условий, сроков или их сочетания.

Предоставление информации по запросу правоохранительных органов

Банки и операторы сотовой связи обязаны исполнять запросы о приостановлении операций со средствами клиента (абонента) в рамках досудебного производства по уголовному делу.

Срок – не позднее 3 рабочих дней, если иной срок не указан в самом запросе, либо 24 часа, если запрос подан в электронной форме и может быть обработан автоматически.

Персональные данные

Согласие на обработку персональных данных всегда оформляется отдельным документом. Для бизнеса введены требования к обезличиванию данных. Минцифры установило правила для обезличивания информации по своему запросу.

Чтобы получить доступ к системе для обработки обезличенных данных, юрлицо должно пройти проверку на соответствие требованиям. Минцифры проведет эту проверку по запросу компании.

В запросе нужно указать ИНН, полное название, ОГРН и информацию об исполнительных органах. К запросу следует приложить документы, подтверждающие, что компанию контролирует россиянин без другого гражданства.

Минцифры рассмотрит запрос в течение 15 рабочих дней.

Гостиничный бизнес

До 1 сентября гостиницам и другим средствам размещения, подлежащим обязательной классификации, нужно пройти оценку соответствия. Если этого не сделать, действие классификации приостановят и принимать новых постояльцев будет нельзя. Нарушителям с 6 сентября грозят штрафы.

Уведомлять о начале предоставления гостиничных услуг, услуг по временному размещению и обеспечению временного проживания больше не понадобится. Этих услуг нет в обновленном правительственном перечне.

Запрет на поиск экстремистских материалов и рекламу VPN

С 1 сентября в России начнут штрафовать за поиск экстремистских материалов в интернете. Размер штрафа составит от 3 до 5 тысяч рублей. Под наказание попадут те, кто намеренно искал запрещенный контент.

Что считается экстремистским материалом? Это не только позиции из списка Минюста, но и любая информация, которую суд признает экстремистской. Вот несколько примеров:

- * возбуждение вражды на основе расы, национальности или религии;
- * пропаганда или публичное демонстрирование нацистской символики;
- * организация экстремистского сообщества.

Также запретят рекламу VPN. Штрафы для компаний могут достигать 500 тысяч рублей. Однако использование VPN для доступа к заблокированным в России соцсетям, таким как Instagram и Facebook (признаны экстремистскими организациями и запрещены на территории РФ) не будет считаться нарушением.

Мессенджер MAX и массовые обзвоны

На все новые смартфоны, планшеты и компьютеры, продаваемые в России, с 1 сентября будет предустанавливаться государственный мессенджер MAX.

Он должен стать универсальным каналом для получения госуслуг, оплаты и общения — в том числе в школьных и университетских чатах. Разработчики обещают высокий уровень защиты данных, но многие пользователи настороженно относятся к этому приложению.

Еще одно нововведение в сфере связи — возможность отказаться от массовых автоматических обзвонов. Если абонент подаст оператору соответствующее заявление, тот обязан будет блокировать такие звонки.

Реклама в запрещенных соцсетях

С 1 сентября будет нельзя размещать рекламу на заблокированных в РФ ресурсах. В первую очередь, это касается Instagram* и Facebook*.

Штрафы будут разные. Для физлиц — до 2,5 тысячи рублей. Для ИП и должностных лиц — до 20 тысяч рублей. Для компаний — до 500 тысяч рублей. Каждый рекламный пост — отдельное нарушение. Юрист Алексей Коновалов ранее в разговоре с NewsNN посоветовал удалить такие публикации заранее, чтобы не рисковать.

Запрет на предпринимательство в СНТ

С 1 сентября 2025 года на дачах в СНТ нельзя будет вести бизнес. Запрещены кафе, hostels, автомастерские, питомники, цеха, магазины и другие коммерческие объекты.

За нарушение — штраф до 2% от кадастровой стоимости участка. Разводить кур, коз и продавать урожай можно, если участок не больше 50 соток и без наемных работников. То есть, если это не коммерческая деятельность, а удовлетворение собственных нужд с возможностью продажи избытка продукции.

Электронные медкнижки

Бумажные медкнижки перестанут выдавать и использовать как основной документ. Новые оформляются только в электронном виде. Старые бумажные можно применять до окончания срока действия или пока не закончатся страницы.

Работа подростков

С 1 сентября подростков 14–18 лет будет официально разрешено привлекать к работе в выходные и праздники — но только на летних каникулах и по направлению службы занятости.

В современном мире бизнес сталкивается с множеством вызовов и неопределенностей.

Нестабильность дает бизнесу НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ



Галина ТРЕТЬЯКОВА,
зам. генерального директора
ЦИОБ «ИНОК»

Экономические колебания, технологические изменения и геополитические факторы оказывают значительное влияние на деятельность компаний. В таких условиях особенно важно находить эффективные стратегии развития и управления рисками.

На площадке ИД «Коммерсант» в рамках Санкт-Петербургского экономического форума участники конференции обсудили актуальные вопросы инвестирования в бизнес и повышение квалификации. Эксперты поделились своими взглядами на то, как можно адаптироваться к новым реалиям и достичь успеха в условиях глобальной нестабильности.

Облигации – доступный инструмент

Заместитель генерального директора ИК «Диалог» Максим БУКИН рассказал о возможностях привлечения финансирования через рынок облигаций для малого и среднего бизнеса. Он отметил, что выпуск облигаций становится доступным инструментом для компаний с годовой выручкой от 500 миллионов рублей.

Облигации – это среднесрочный источник капитала (срок – от трех до пяти лет), который не требует залога и имеет меньше ограничений, чем банковское кредитование. Их можно подстроить под разные бизнес-задачи. Отсутствие жестких требований по целевому использованию делает этот инструмент особенно привлекательным.

Для успешного выхода на фондовый рынок необходимо четко определить цели и провести аудит финансовой отчетности – это формирует доверие инвесторов и обеспечивает прозрачность.

Риски выявит «Цифровой управленец»

Вице-президент ГК «ВестЛинк» Елена БАЛАШОВА представила инновационное цифровое решение – «Цифровой управленец». Она отметила, что владельцы бизнеса часто тратят более 70% времени на повседневные задачи, что мешает им сосредоточиться на долгосрочных целях. Чтобы решить эту проблему, была разработана отечественная цифровая экосистема, объединяющая все бизнес-процессы в одном интерфейсе.

Это решение – альтернатива SAP, состоящая из четырех модулей с встроенным искусственным интеллектом. Основное преимущество –

интуитивный интерфейс, позволяющий пользователям взаимодействовать с системой на естественном языке без технических знаний.

Система помогает сосредоточиться на ключевых аспектах, таких как выявление рисков, адаптация стратегии и корректировка планов, вместо рутинных операционных задач. «Цифровой управленец» уже внедрен в ряде компаний и доказал свою эффективность на практике.

Чем быстрее реакция, тем меньше ущерб

Генеральный директор MSK-IX Евгений Морозов отметил важность формирования культуры безопасного бизнеса в интернете. В условиях цифровизации экономики и государства компании активно переходят в онлайн. Почти все процессы теперь осуществляются через интернет.

Это требует новых правил безопасности. За последние три года значительно возросло количество и мощность DDoS-атак, особенно в уязвимых секторах, таких как малый и средний бизнес, логистика и ритейл. Основные потери от атак – финансовые, операционные и репутационные. Чем оперативнее бизнес реагирует на угрозы, тем меньше ущерб.

В ответ на вызовы MSK-IX создала «Защищенную пиринговую группу» – закрытую систему обмена служебным трафиком, независимую от общего интернета. Участники объединяются по отраслевому принципу. У каждой группы есть свой модератор, который следит за составом, правилами взаимодействия и типом трафика.

За три года система показала свою надежность, эффективно сочетая современные технологии безопасности с традиционными точками обмена трафиком.

Клиенты хотят видеть лицо бизнеса

Следующее слагаемое успеха – личный бренд собственника. Партнер АО «ГРУППА «БАЛАНС» Наталья ВИДЯЙКИНА объяснила, почему личный бренд собственника становится ключевым инструментом в современных условиях. По ее словам, выход в медийное пространство больше не опция, а необходимость.



Для успешного выхода на фондовый рынок необходимо четко определить цели и провести аудит финансовой отчетности

Первый тренд – прозрачность. Компании больше не могут прятаться за корпоративной завесой. Клиенты и инвесторы хотят видеть лицо бизнеса. Этот тренд усиливается с развитием искусственного интеллекта, который контролирует процессы и повышает требования к открытости.

Второй тренд – цифровой след: искусственный интеллект уже создает образ человека в интернете без его ведома, и важно взять это под контроль.

Третий – человеческий фактор: потребители все чаще выбирают не компанию, а конкретного человека, которому доверяют.

Четвертый – офлайн как новый люкс: живое общение приобретает особую ценность, усиливая доверие и лояльность.

Вывод очевиден: личный бренд владельца – это уже не преимущество, а новый стандарт.

В завершение дискуссии модератор Елена МЕЖУЕВА рассказала об инициативном аудите как эффективном способе снижения бизнес-рисков. Этот независимый анализ помогает выявить налоговые угрозы, подготовиться к смене собственности или руководства, а также предотвратить корпоративное мошенничество. ○

Сегодня, когда время и удобство клиента становятся приоритетом, многие компании пересматривают свои стратегии доставки.

Дарксторы: новый формат для эффективного онлайн-бизнеса



Ритейлеры ищут новые способы организации логистики. Одним из таких решений стала концепция даркстора — закрытого склада, оптимизирующего процессы и улучшающего обслуживание клиентов. Сегодня разберемся, как это работает.

ДАРКСТОР – специальный формат склада, предназначенный для сбора онлайн-заказов и их последующей доставки покупателю. Название происходит от английских слов dark – «темный» и store – «магазин». Такие склады недоступны для посещения покупателями, но при этом похожи на магазин.

Дарксторы отличаются от обычных розничных магазинов или складов тем, что товары в них сгруппированы по частоте попадания в заказы, а также по весу и объему, что позволяет ускорить процесс сборки. Ценники в даркSTORE заменены на штрихкод товара.

Особенности устройства даркстора:

• РАСПОЛОЖЕНИЕ

Дарксторы могут располагаться как в складских помещениях с широкими проходами, так и в подвалах жилых домов и административных зданий. Это позволяет обеспечить быструю и удобную доставку товаров до покупателей.

• ДОСТУПНОСТЬ

Дарксторы недоступны для посещения покупателями. Это позволяет оптимизировать процессы сбора и упаковки товаров, а также обеспечить безопасность сотрудников и товаров.

• СИСТЕМА ХРАНЕНИЯ

Товары в дарксторах сгруппированы по частоте попадания в заказы, а также по весу и объему. Это позволяет ускорить процесс сборки заказов и минимизировать ошибки при комплектации.

• ОБОРУДОВАНИЕ

Дарксторы оснащены всем необходимым оборудованием для сбора и упаковки товаров, включая холодильные установки для скоропортящихся товаров.

• ПЕРСОНАЛ

В дарксторах работают специальные сборщики заказов, задача которых — собрать заказ из имеющихся товаров и передать его курьеру для доставки.

• ЧИСТОТА И ДЕЗИНФЕКЦИЯ

В дарксторах особое внимание уделяется чистоте, стерильности и дезинфекции помещений, чтобы обеспечить безопасность товаров и сотрудников.

В целом, dark store представляет собой современное и эффективное решение для онлайн-торговли, которое позволяет обеспечить быструю и качественную доставку товаров до покупателей.

Чем даркстор отличается от склада

Даркстор предназначен исключительно для обработки онлайн-заказов и быстрой доставки товаров. Специализируется на товарах, востребованных у онлайн-покупателей. Склад может использоваться для хранения различных товаров, включая те, которые предназначены для розничной продажи в магазинах.

Dark store	Магазин-склад
1. Цель использования	
Предназначен для комплектации онлайн-заказов	Для хранения товаров
2. Доступность	
Закрит для покупателей Доступен для комплектовщиков заказов	Доступен для покупателей и работников
3. Расположение	
Может находиться в жилых районах для удобства доставки	За пределами города
4. Площадь	
Меньше, чем у склада. Отсутствует кассовая зона	Больше 100 квадратных метров.
5. Система хранения	
Товары расположены по популярности	Различные методы размещения на стеллажах в зависимости от категорий товара и товарному соседству для ускорения сборки
6. Оборудование	
Оснащен холодильными установками	В зависимости от типа хранимых товаров и стеллажами для разных типов товаров
7. IT-технологии	
Используются умные алгоритмы для оптимизации процессов	В зависимости от потребностей
8. Персонал	
Комплектовщики заказов и доставщики-курьеры	Складские работники
9. Обслуживание	
Особое внимание уделяется чистоте и дезинфекции помещения	В зависимости от условий хранения товаров
10. Маршрутизация	
Используется маршрутизация для оптимизации процесса сборки	В зависимости от задач

Как устроены дарксторы

Дарксторы можно разделить на два основных типа: городские и загородные.

ГОРОДСКИЕ ДАРКСТОРЫ

располагаются в жилых районах городов, что обеспечивает быструю и удобную доставку товаров до покупателей. Такие дарксторы обычно имеют небольшую площадь и могут быть размещены в подвальных помещениях или на первых этажах зданий.

ЗАГОРОДНЫЕ ДАРКСТОРЫ

находятся за пределами городской черты, чаще всего на территории крупных складских комплексов. Они предназначены для обслуживания больших территорий и могут обрабатывать большое количество заказов одновременно.

Также существуют **гибридные модели дарксторов**, которые сочетают в себе преимущества обоих типов. Они могут располагаться как в городе, так и за его пределами, в зависимости от потребностей бизнеса и целевой аудитории.

Выбор типа даркстора зависит от многих факторов, включая географическое расположение, объем заказов, требования к скорости доставки и другие специфические особенности бизнеса.

Дарксторы подходят для бизнеса, ориентированного на продажу товаров повседневного спроса

Обслуживание помещения

Уход за даркстором включает регулярную очистку и дезинфекцию холодильников, сплит-систем и стеллажей. Персонал также следит за состоянием оборудования, проводки, вентиляции и других инженерных систем.

Контроль

В дарксторах товары отслеживаются с помощью базы данных. Это позволяет контролировать остатки, проверять сроки годности и вовремя пополнять запасы. Расположение товаров в дарксторе продумано: востребованные позиции находятся ближе к зоне сборки, тогда как тяжелые и менее популярные товары размещаются дальше.

Программное обеспечение дарксторов включает аналитические инструменты. Они помогают адаптировать ассортимент под потребности местных жителей. Например, если в районе чаще покупают молоко, а не масло, в даркстор будет поставляться больше молока.



Заказ и доставка

Заказ и доставка товаров из дарксторов начинается с того, что клиент оформляет покупку через мобильное приложение или сайт. Сотрудник даркстора получает уведомление и собирает заказ. Обычно это занимает 5-10 минут, но с большим количеством товаров процесс может затянуться.

Если продукты нужны срочно, их доставят из ближайшего даркстора за 15 минут. Если покупатель не спешит или ему нужны товары, которых нет в ближайших магазинах, он может выбрать доставку из супермаркета. В этом случае товары перевезут с большого склада на маленький. Затем клиенту предложат выбрать удобное время для доставки на дом.

Небольшие дарксторы, расположенные в жилых домах, имеют преимущество в скорости сборки и доставки заказов.

После сборки заказа клиент получает уведомление о его готовности к отправке. Затем заказ передают курьеру, который доставляет его. Время доставки зависит от местоположения склада и адреса клиента, обычно это 15–30 минут.

Курьер связывается с клиентом перед доставкой, чтобы уточнить этаж, номер квартиры или дома. После доставки он проверяет товар и передает его клиенту. Клиент подтверждает получение, и заказ считается выполненным.

Преимущества даркстора для бизнеса

1 БЕСКОНТАКТНЫЕ ПОКУПКИ. Дарксторы позволяют клиентам совершать покупки через интернет, избегая необходимости посещать магазин лично. Это важно для пенсионеров и мам в декрете.

2 СОКРАЩЕНИЕ СРОКОВ ДОСТАВКИ. Благодаря расположению дарксторов в городах, рядом с конечными потребителями, сроки доставки заказов значительно сокращаются.

3 РАЗНООБРАЗНЫЙ АССОРТИМЕНТ ПРОДУКТОВ. Дарксторы могут предложить широкий ассортимент товаров, включая продукты питания, одежду и мебель, благодаря оптимизации планировки для максимальной вместимости склада.

4 КРУГЛОСУТОЧНАЯ ДОСТУПНОСТЬ. Дарксторы работают круглосуточно, что позволяет поддерживать контакт с клиентами через онлайн-платформы в любое время суток.

5 ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ АССОРТИМЕНТОМ И ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ. Благодаря продуманной планировке и автоматизации, дарксторы эффективно управляют ассортиментом и оптимизируют товарные запасы.

Это делает их привлекательным выбором для бизнеса, стремящегося улучшить качество обслуживания клиентов и повысить эффективность.

Какому бизнесу подойдет dark store

Дарксторы подходят для бизнеса, ориентированного на продажу товаров повседневного спроса. Это продукты питания, бытовая химия, косметика, мелкая бытовая техника. Такие товары имеют высокий спрос и короткий срок годности, что делает их идеальными для быстрой доставки из даркстора.

Благодаря возможности круглосуточной работы и быстрой доставке, дарксторы особенно привлекательны для бизнесов, нацеленных на удовлетворение потребностей занятых людей, которые ценят свое время и комфорт.

«Самокат» — яркий пример эффективного использования дарксторов. Компания управляет сетью из 722 темных складов, средний размер которых составляет 180–220 м². Благодаря этому решению «Самокат» значительно ускорил сборку и доставку заказов, освободив торговые точки офлайн-ритейлеров от дополнительной нагрузки.

Компания, открывшая даркстор, получает ряд выгод:

- **УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДАЖ.** Широкий ассортимент товаров и круглосуточная доставка помогут компании заметно увеличить продажи.
- **ЭКОНОМИЯ НА АРЕНДЕ.** Дарксторы занимают меньшую площадь, чем традиционные магазины, что позволяет сэкономить на аренде.
- **СНИЖЕНИЕ ОПЕРАЦИОННЫХ РАСХОДОВ.** Автоматизация процессов сборки и доставки заказов снижает затраты на оплату труда персонала.
- **УЛУЧШЕНИЕ ЛОГИСТИКИ.** Современные технологии и оптимизация маршрутов доставки помогают быстрее доставлять товары и лучше обслуживать клиентов.
- **РАСШИРЕНИЕ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ.** Дарксторы доступны для клиентов в любое время суток, что позволяет привлечь больше покупателей.
- **ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ.** Быстрое реагирование на изменения спроса и предложения, а также возможность предложить клиентам уникальные условия доставки и оплаты делают компанию более привлекательной для потребителей.
- **РАЗВИТИЕ БРЕНДА.** Открытие даркстора способствует укреплению имиджа компании как современного и технологичного игрока на рынке.

Как внедрить dark store в бизнес-процессы компании

Для внедрения дарксторов в бизнес-процессы организации, придерживайтесь следующих рекомендаций:

- **ПРОВЕДИТЕ АНАЛИЗ И ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА И ОПРЕДЕЛИТЕ ПОТРЕБНОСТИ ВАШЕЙ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ.** Это поможет понять, какие товары будут востребованы и какие услуги будут наиболее актуальны.
- **ВЫБЕРИТЕ ОПТИМАЛЬНОЕ МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ** для открытия даркстора, учитывая близость к основным транспортным магистралям и местам проживания потенциальных клиентов.
- **ОПРЕДЕЛИТЕ АССОРТИМЕНТ ТОВАРОВ,** которые будут предлагаться и собираться в даркSTORE. Это должны быть товары первой необходимости, пользующиеся стабильным спросом.
- **ВНЕДРИТЕ СИСТЕМУ АВТОМАТИЗАЦИИ СКЛАДСКИХ ОПЕРАЦИЙ,** чтобы ускорить процесс сборки заказов и повысить эффективность работы магазина.
- **РАЗРАБОТАЙТЕ ЭФФЕКТИВНУЮ ЛОГИСТИЧЕСКУЮ СХЕМУ,** которая позволит быстро доставлять заказы клиентам. Рассмотрите возможность использования роботов или других инновационных способов доставки.
- **ОБУЧИТЕ СОТРУДНИКОВ** работе с новой системой автоматизации и логистическими процессами.
- **ПРОВЕДИТЕ РЕКЛАМНУЮ КАМПАНИЮ,** чтобы привлечь внимание потенциальных клиентов к вашему даркSTORE.
- **РЕГУЛЯРНО АНАЛИЗИРУЙТЕ РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ** магазина, чтобы определить его эффективность и внести необходимые коррективы в бизнес-процессы.
- **РАССМОТРИТЕ ВОЗМОЖНОСТЬ СОТРУДНИЧЕСТВА** с другими компаниями или сервисами доставки, чтобы расширить географию доставки и предложить клиентам дополнительные услуги.
- **БУДЬТЕ ГОТОВЫ К ИЗМЕНЕНИЯМ НА РЫНКЕ** и адаптируйте свои бизнес-процессы в соответствии с новыми условиями.

Как открыть dark store

Чтобы начать продажу товаров через дарксторы, нужно выбрать место, определить ассортимент и наладить логистику. Закупить оборудование и решить вопрос с техническим обслуживанием. Рассмотрим каждый шаг подробнее.

1 Главная задача любого даркстора – быстро доставить заказ. Поэтому «темный магазин» должен находиться как можно ближе к покупателям. Расположите ваш даркстор в месте с высокой проходимостью или в районе с большим количеством потенциальных клиентов. Убедитесь, что рядом есть удобная парковка для курьеров. Чем меньше расстояние до клиента, тем меньше затрат на логистику будет тратить предприниматель. Например, можно обойтись без транспорта и использовать пеших курьеров.

2 ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ АССОРТИМЕНТА нужно сосредоточиться на товарах, которые покупают все и всегда – продуктах питания. Можно составить базовый ассортимент продовольственных товаров и сделать акцент на определенной нише. Например, на свежих фруктах и овощах, фермерском мясе или напитках по домашним рецептам.

3 АССОРТИМЕНТ НУЖНО АДАПТИРОВАТЬ К ПОТРЕБНОСТЯМ ПОКУПАТЕЛЕЙ. Двух-трех недель работы будет достаточно, чтобы понять, какие товары заказывают чаще всего, и расширить их выбор. При открытии нескольких даркSTORE, можно адаптировать ассортимент с учетом спроса в каждом отдельном районе.

4 ЛОГИСТИКА В ДАРКSTORE СОСТОИТ ИЗ ДВУХ ЭТАПОВ: сборка заказов на складе и доставка курьером до заказчика. Чтобы процесс проходил быстрее, нужно продумать удобное пространство для сборки, разработать оптимальный маршрут сборщика по залу и организовать быструю доставку товара до покупателя. ○

Источник: insales.ru

Главное

Открытие даркстора требует значительных финансовых вложений. Примерная сумма – от 3 до 4 миллионов рублей. Основные расходы включают разработку удобного сайта и приложения, закупку товаров, рекламную кампанию и аренду помещения. Нельзя забывать и о ежемесячных операционных затратах, которые составят около 400-500 тысяч рублей.

Даркстор представляет собой инновационный формат онлайн-торговли. Специализированные «темные» склады обеспечивают быструю и эффективную комплектацию онлайн-заказов, сокращая время доставки до конечного потребителя.

Благодаря своему уникальному устройству и принципам работы, даркSTORE позволяют ритейлерам удовлетворять растущий спрос на быструю доставку продуктов и товаров повседневного спроса, делая процесс покупок более удобным и доступным для широкой аудитории. Самым сложным при открытии dark store будет отстроиться от крупных конкурентов.

«Школа НКО.Тиражирование» открывает новые навыки для социальных проектов.

Наш проект – это наша ответственность



Олег МАТУКЕВИЧ,
руководитель проекта
«ПОМОГИТЕ ВЕРНУТЬСЯ ДОМОЙ.РФ»,
Фонд «Виктория»

Президент фонда «Виктория» Олег МАТУКЕВИЧ и менеджер проекта ПМВД Алла ЯКОВЛЕВА успешно завершили обучение в «Школе НКО.Тиражирование». Они освоили навыки описания социальных технологий и разработки проектов для их масштабирования.

1 августа мы отметили выпускной в «Школе НКО.Тиражирование». Для нас это был не просто новый этап, а целый год обучения и роста. Мы начали путь 15 октября 2024 года с поддержкой замечательных наставников: Дмитрия ВОЛОХОВА, Ольги ПЕТРУШИНОЙ, Максима КУЧЕРЕНКО и Светланы СПЕХОВОЙ.

Школа помогла нам осознать важную истину: наш проект — это наша ответственность. Только мы можем донести его суть до партнеров и единомышленников.

ков, найти нужные слова, рассказать о наших предложениях, ожиданиях и возможностях.

Что особенно ценно – наставники не просто делились своим опытом, а помогали увидеть сильные и слабые стороны каждого участника. Многие пересмотрели свои подходы к проектам: кто-то решил сделать паузу и доработать идею, а кто-то, наоборот, ускорился.

Никого не оставила равнодушной первая встреча: без лекций, без подробных инструкций – только мы, наши проекты и задачи, которые предстояло определить самим. Это было необычно и даже немного тревожно, ведь в «Школе» обычно ждешь классического формата: лекция – домашка – разбор.

Здесь же все иначе

Главное, чему нас учили – слушать и слышать собеседника, говорить коротко, понятно, убедительно. Один из самых запомнившихся приемов – «беседа с инопланетянином»: если собеседник не знаком с твоей темой, сумей объяснить просто и по существу.

Могу честно сказать: если в начале я говорил о проекте долго и витиевато, то к финалу мог за три мину-

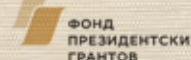
ты ясно объяснить, что мы делаем и зачем. И это очень скоро пригодилось – наш проект попал в ТОП-300 конкурса АСИ «Сильные проекты для нового времени», и мне довелось выступать в Москве: три минуты, один слайд, и жесткий дедлайн на подачу презентации.

Спасибо «Школе» и Дмитрию ВОЛОХОВУ: подготовка прошла без паники! А когда на месте время сократили до полутора минут, и это оказалось по силам. Итог – предложение о сотрудничестве от представителя «Пятерочки».

Выпускной тоже был неожиданным – очень теплым, домашним и креативным. Пусть и проходил в онлайн – ведь участники и менторы живут в разных городах. Никто не хотел уходить, а наставники пообещали всегда быть на связи. И это не просто слова – общение продолжается.

Совсем скоро стартует новый набор в «Школу». Я искренне завидую тем, кто только начинает свой путь: впереди у них настоящее приключение, много открытий, и, возможно, встреча с самими собой. А это – главная поэзия развития любого НКО-проекта.

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. ○



Сегодня вопросы, связанные с премированием, решают работодатели. Однако скоро ситуация изменится.

Что поменяется в системе премирования сотрудников с 1 сентября



Владимир ПУТИН подписал Закон об условиях назначения премий. Подробнее об этом расскажем сегодня.

Новые правила премирования

В настоящее время статья 135 Трудового кодекса РФ гласит, что системы оплаты труда, включая надбавки и премирование, регулируются коллективными договорами, соглашениями и локальными нормативными актами. В Трудовом кодексе нет подробных условий, которые должны быть прописаны в документах работодателя, касающихся порядка премирования. Однако с сентября эти условия появятся.

Законодатели обобщили разъяснения Роструда и Минтруда, а также судебную практику и включили их в Трудовой кодекс РФ. Теперь, если работодатель вводит систему премирования, в его внутренних документах должны быть четко прописаны:

- виды премий;
- их размеры;
- сроки и условия выплаты, в том числе с учетом качества, эффективности и продолжительности работы, наличия или отсутствия дисциплинарных взысканий и других показателей.

Таким образом, формулировки вроде «Премия устанавливается по усмотрению работодателя» использовать будет нельзя. Нужна конкретика.

ПРИМЕР.

2.1. Настоящим Положением предусматривается регулярное и единовременное премирование.

2.2. Регулярные премии начисляются по итогам работы:

- за месяц - в размере до 30% размера месячной заработной платы, установленной трудовым договором;

...

3.2.1. Критериями начисления и выплаты ежемесячной премии являются:

- своевременное и качественное выполнение работниками трудовых обязанностей;
- перевыполнение плана работы, установленного для каждого подразделения согласно...;
- соблюдение трудовой дисциплины;

5.1. Ежемесячные премии выплачиваются одновременно с заработной платой за следующий месяц.

Комментарий

1 ОПРЕДЕЛЯЕМ, КАКИЕ ПРЕМИИ БУДЕМ ПЛАТИТЬ. Даже если вы планируете платить премии нечасто, факт их выплаты и порядок лучше прописать в ЛНА.

2 УСТАНАВЛИВАЕМ ПЕРИОДЫ ВЫПЛАТЫ ПРЕМИЙ И ИХ РАЗМЕР. Вы можете рассчитывать премии как определенный процент от оклада, или как некую фиксированную сумму, или как сумму, зависящую от определенного показателя (например, 300 руб. за каждого клиента, приведенного в компанию).

3 УКАЗЫВАЕМ КОНКРЕТНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ (УСЛОВИЯ), ПРИ ДОСТИЖЕНИИ КОТОРЫХ ПОЛОЖЕНА ВЫПЛАТА. Если в организации много подразделений и показатели для всех разные, то можно:

- указать в положении о премировании общие показатели;
- сделать перечни показателей премирования для каждого из подразделений, оформив их как приложения к положению о премировании.

После этого нужно ознакомить работников под подпись со всем документом, включая приложения к нему.

4. Решаем, в какой срок будем выплачивать поощрения. Сроки выплаты премий, начисляемых за месяц, квартал, год или иной период, работодатель устанавливает по своему усмотрению.

ВАЖНО. Закон принят в соответствии с постановлением Конституционного суда от 15 июня 2023 года № 32-П. Суд признал частично неконституционной статью 135 Трудового кодекса РФ. В текущей редакции эта статья позволяет снижать зарплату работника без учета его заслуг и других объективных критериев.

Новые правила депремирования

Поправки дают работодателю право установить в локальных нормативных актах (ЛНА) условие, что премия сотрудника может быть уменьшена из-за дисциплинарного взыскания (выговора или замечания). Однако это касается только пре-

мий за период, в который было применено взыскание.

Так, если работнику, которому положена ежемесячная премия, в сентябре объявили выговор, депремировать его можно будет только при выплате сентябрьской премии. При этом размер премии не должен уменьшать месячную зарплату (с учетом премии) более чем на 20%.

ПРИМЕР. Должностной оклад работника составляет 90 000 руб., а ежемесячная премия при соблюдении всех условий - 40 000 руб. Тогда, если все показатели премирования выполнены, при наличии дисциплинарного взыскания работодатель имеет право уменьшить премию работника только на 26 000 руб. $(90\,000 \text{ руб.} + 40\,000 \text{ руб.}) \times 20\%$.

Оставшиеся 14 000 руб. $(40\,000 \text{ руб.} - 26\,000 \text{ руб.})$ из ежемесячной премии следует выплатить работнику.

При принятии акта нужно учитывать мнение первичной профсоюзной организации.

Новые правила депремирования касаются только регулярных премий, которые входят в состав зарплаты. На поощрительные премии и разовые выплаты по особым случаям (например, к профессиональным и государственным праздникам, юбилеям сотрудников или памятным датам компании) эти правила не распространяются. ○

Статья впервые опубликована в журнале «Главная книга» № 13, 2025

Главное

До 1 сентября 2025 г. всем работодателям, выплачивающим своим сотрудникам премии, нужно:

- проверить свои внутренние «премиальные» документы на предмет несоответствия новым правилам и при необходимости внести в них соответствующие корректировки;
- согласовать документы с профсоюзом, если он есть;
- ознакомить сотрудников под подпись с изменениями (если они есть).

В условиях современного медиарынка PR-специалисты и маркетологи вынуждены работать, опираясь не только на постоянный мониторинг рынка, но и часто заглядывая за горизонт планирования.

Стратегии PR в условиях перегретого рынка



Галина ТРЕТЬЯКОВА,
зам. генерального директора
ЦИОБ «ИНОК»

Важнее не количество, а качество

Вице-президент по стратегии Media Instinct Group Александр СИРОВАТСКИЙ предложил пересмотреть подход к медиапланированию в условиях переполненного рекламного рынка. Он считает, что брендам не стоит стремиться к быстрому и всеобъемлющему росту, а лучше сосредоточиться на постепенном и осознанном влиянии на конкретную целевую аудиторию. По мнению эксперта, важнее не количество, а качество и продолжительность взаимодействия с потребителями.

СИРОВАТСКИЙ, опираясь на исследования своей компании, отметил, что в ближайшие годы аудитория старше 45 лет будет ключевой для большинства товаров. Эта группа потребителей обладает финансовыми возможностями, доверием к брендам и стремлением к стабильности. Если горизонт планирования бизнеса не превышает 3–5 лет, ставку следует делать на серебряный возраст, а не «играть в омоложение», отметил спикер.

Не все сразу

Банк Дом.РФ успешно применяет эту стратегию, отметила Ника АРУТЮНОВА, исполняющая обязанности директора по маркетингу. Финтех-индустрия лидирует по медиаинвестициям, и четыре крупнейших банка страны покрывают 80% этих вложений. Вместо продвижения всех продуктов сразу, Дом.РФ сосредоточился на одном – краткосрочных вкладах.

Банк выбрал целевую аудиторию 45+, которая значительно дешевле по стоимости медиаохвата. Он усилил коммуникацию во время перевкладов, начиная с марта 2022 года. В итоге клиентская база выросла на 72%, депозиты новых клиентов увеличились в 1,8 раза, узнаваемость бренда поднялась на 8 п. п.

Стремительное развитие технологий, высокая конкуренция и непредсказуемость трендов требуют от профессионалов не только гибкости, но и глубокого понимания аудитории и рынка.

Как эффективно развиваться и строить долгосрочные отношения с аудиторией в условиях перегретого медиарынка? На площадке Коммерсантъ Media Dome Петербургского международного экономического форума эксперты обсуждали инструменты и стратегии, помогающие бизнесу строить долгосрочные отношения с аудиторией, не теряя эффективности здесь и сейчас.

Итак, рассмотрим предложения.

Станьте первым

Руководитель отдела маркетинга безрецептурных препаратов «СОТЕКС» Любовь ЛЕМЕШЕВА поделилась примером успешной долгосрочной стратегии на примере бренда «АнвиМакс». За 12 лет он эволюционировал от тактических решений до формирования устойчивого культурного кода. В 2024 году «АнвиМакс» стал лидером по потреблению среди женщин 25–45 лет, а «Комсомольская правда» включила его в список 50 легендарных брендов России.

По словам спикера, устойчивое лидерство требует, чтобы бренд стал первым, о котором думает потребитель. Для этого важно постоянно интегрироваться в повседневную жизнь людей. В спецпроектах с Media Instinct Group, крупным российским медиабайером, бренд использовал нестандартный подход — геймифицированную механику в сотрудничестве с «Яндекс Едой» и «Деливери». Это позволило увеличить продажи в низкий сезон в 3,1 раза. ○

Главное

2025 год на экваторе, и, как показывает непредсказуемый рекламный рынок, гибкость и стратегическое видение трендов — ключевые инструменты для успешного развития бренда.

Нехватка рекламного пространства, высокая инфляция и информационный шум остаются главными вызовами для маркетологов разных компаний.

Создавайте стратегии с умом. Не следуйте трендам, которые не соответствуют вашим целям, видению и философии. Внимательно изучайте свою аудиторию и рынок в целом.

Учитывайте не только то, что делают лидеры, но и уникальность вашего бизнеса и региона.

Минимальная доля закупок российских товаров

Соблюдать минимальную долю нужно только отдельным заказчикам по Закону N 223-ФЗ из числа хозяйственных обществ. В числе исключений – общества из сводного реестра организаций ОПК.

Товары с минимальной долей закупок российской продукции перечислили в перечне N 3.

Постановление Правительства РФ от 23.12.2024 N 1875

Цифровой контракт разрешили заключать при любом основании неконкурентной закупки

Дополнили перечень случаев, при которых можно не соблюдать основные требования к контракту с единственным поставщиком. Уточнили, что контракт заключается только в письменной форме.

С 1 января 2025 года

Цифровой контракт с единственным поставщиком

Право заказчиков заключать контракты через ЕИС распространили на все виды неконкурентных закупок. До 30 июня 2026 года включительно такая форма недоступна для ряда оснований, например, закупок малого объема.

Список случаев, при которых с 1 апреля 2025 года заказчики обязаны заключать сделку с единственным поставщиком в ЕИС, не изменился.

Контракт с единственным поставщиком без учета требований Закона N 44-ФЗ

В перечень оснований для закупки у единственного поставщика, при которых можно не соблюдать основные требования к контракту, включили:

- экстренные закупки;
- закупки услуг по управлению МКД;
- закупки преподавательских услуг, которые оказывает физлицо.

Форма контракта

Уточнили, что контракт заключается только в письменной форме.

Национальный режим в закупках: единые правила

Утверждены перечни иностранных товаров, работ и услуг, на которые распространяются запреты и ограничения при закупках. Определены правила их введения и условия применения преимущества для отечественной продукции.

Запрет закупок импортных товаров

Товары с запретом закупок перечислили в перечне N 1. В него включили:

- большинство импортных промышленных товаров, ранее запрещенных к допуску по Закону N 44-ФЗ;
- программное обеспечение;
- базы данных;
- аудиторские и другие финансовые услуги (бухучет, налоговые консультации и так далее).

Страну товара из перечня подтверждает номер записи из реестра российской промпродукции, евразийского реестра промтоваров, реестра российского или евразийского ПО.

Ограничение закупок импортных товаров

Товары с ограничением закупок перечислили в перечне N 2. В него вошла большая часть продукции из списков с ограничениями допуска, которые ранее применяли по Закону N 44-ФЗ при закупках:

- промтоваров;
- радиоэлектроники;
- пищевых продуктов;
- медизделий;
- лекарств из ЖНВЛП.

Страну товара из перечня (кроме пищевых продуктов) подтверждает номер записи из реестра российской промпродукции, евразийского реестра промтоваров.

Преимущество для российской продукции

Преимущество надо давать заявке, в которой весь товар отечественный. Условия такие:

- объект (предмет) закупки включает хотя бы один товар не из перечней N 1 и 2;
- в закупке есть другая заявка с предложением хотя бы одного импортного товара.

Исключения, когда запрет, ограничение и преимущество не применяют

Основания, по которым запрет можно не применять, частично совпадают с теми, что были перечислены в Постановлении N 616. Пример нового случая – закупка предмета лизинга из-за рубежа при определенных условиях.

Ситуации, когда ограничение можно не устанавливать (за рядом исключений), совпадают с теми, что были определены в Постановлении N 617.

В ряде случаев запрет, ограничение, преимущество применять не нужно, например, если заказчик по Закону N 223-ФЗ – аптечная организация, которая закупает лекарства и медизделия для розничной торговли.

Формирование лотов

Заказчики могут объединять в один лот продукцию из перечней N 1, 2, и ту, которой там нет. Из этого правила установили исключения.

На каждую такую группу товаров распространяются запрет, ограничение и преимущество. Последнее применяют ко всей продукции из объекта (предмета) закупки.

Минимальная доля закупок российских товаров

Соблюдать минимальную долю нужно только отдельным заказчикам по Закону N 223-ФЗ из числа хозяйственных обществ. В числе исключений – общества из сводного реестра организаций ОПК.

Товары с минимальной долей закупок российской продукции перечислили в перечне N 3.

*Постановление Правительства РФ
от 23.12.2024 N 1875*

Цифровой контракт разрешили заключать при любом основании неконкурентной закупки

Дополнили перечень случаев, при которых можно не соблюдать основные требования к контракту с единственным поставщиком. Уточнили, что контракт заключается только в письменной форме.

С 1 января 2025 года

Цифровой контракт с единственным поставщиком

Право заказчиков заключать контракты через ЕИС распространили на все виды неконкурентных закупок. До 30 июня 2026 года включительно такая форма недоступна для ряда оснований, например, закупок малого объема.

Список случаев, при которых с 1 апреля 2025 года заказчики обязаны заключать сделку с единственным поставщиком в ЕИС, не изменился.

Контракт с единственным поставщиком без учета требований Закона N 44-ФЗ

В перечень оснований для закупки у единственного поставщика, при которых можно не соблюдать основные требования к контракту, включили:

- экстренные закупки;
- закупки услуг по управлению МКД;
- закупки преподавательских услуг, которые оказывает физлицо.

Форма контракта

Уточнили, что контракт заключается только в письменной форме.

С 1 января 2026 года

Дробление закупок

Заказчикам разрешат свободно проводить несколько малых закупок однородных или идентичных товаров (работ, услуг) у единственного поставщика, в т.ч. в электронной форме. Главное условие – соблюдать годовой объем и требования к цене контракта. Сейчас в таких ситуациях есть риск получить штраф за дробление закупок.

Единые требования к участникам

Участники смогут не прилагать к заявке документы о соответствии единым требованиям, если они есть в общедоступных госреестрах. Заявка в таком случае должна содержать декларацию, в которой указаны ссылки на сайты с подтверждающими документами.

Похожий механизм уже есть в Законе N 223-ФЗ.

Извещение о закупке с неопределенным объемом

При закупках с неизвестным объемом в извещении не потребуется указывать цену и срок исполнения отдельных этапов контракта. Сроки будут устанавливать заказчики в заявках по правилам, которые закрепили в контракте.

Изменение упростит подготовку к закупкам, при которых контракт исполняют по заявкам заказчика, когда нельзя заранее знать число заявок и объем товаров (работ, услуг) в каждой из них.

Обеспечение при демпинге

Демпингующие участники не будут предоставлять обеспечение в размере 10% от цены контракта, если требования к обеспечению нет в извещении.

Пока есть неопределенность в практике применения антидемпинговых мер в подобном случае.

С 1 июля 2026 года

Реестр контрактов

По общему правилу Закона N 44-ФЗ в реестр будут направлять информацию о любых контрактах. Исключение – контракты с гостайной по результатам неэлектронных малых закупок у единственного поставщика.

Сейчас в реестр не включают данные о контрактах, которые заключили по итогам ряда неконкурентных закупок, например, малого объема (кроме электронных).

Правительство сможет установить особенности размещения информации и документов в реестре (в т.ч. на официальном сайте ЕИС) для отдельных контрактов.

ФЗ от 26.12.2024 N 484-ФЗ

Постановление АС Поволжского округа от 19.12.2024 по делу N A57-6506/2024

Изменение строительных госконтрактов при форс-мажоре: кабмин продлил правила на 2025 год

Правительство продлило на следующий год порядок и случаи корректировки существенных условий контрактов, которые стали неисполнимы по объективным причинам.

Речь о контрактах на закупку работ по строительству, реконструкции, капремонту, сносу объекта капитального строительства или сохранению объектов культурного наследия.



09.09.2025 | 09.00-13.00
Раздельный учет НДС. Требования законодательства, методологические аспекты, судебная практика.
 Колмакова П.В. (г. Москва)
 Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.

09.09.2025 | 09.00-16.00
Кадровая безопасность предприятия: «работающие» методы защиты от рисков
 Панкратьев В.В. (г. Москва)
 Стоимость – 4300 руб., для клиентов – 3400 руб.

10.09.2025 | 09.00-16.00
Кадровая безопасность работодателя при трудоустройстве безвизовых иностранных граждан и граждан Белоруссии, Казахстана, Киргизии, Армении: правовые и кадровые аспекты
 Конюхова Е.В. (г. Москва)
 Стоимость – 4300 руб., для клиентов – 3400 руб.

10.09.2025 | 09.00-12.00
Анализ документации о закупке и подготовка заявки. Риски отклонения. Правила Федерального закона №223-ФЗ и Положения о закупке
 Кузьмин П.А. (г. Москва)
 Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.

12.09.2025 | 09.00-13.00
ФСБУ 6/2020 в вопросах и ответах
 Воронцова Т.А. (г. Москва)
 Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.

12.09.2025 | 09.00-13.00
Новый СГС «Внутренний контроль»: к чему готовиться организациям бюджетной сферы
 Калиновская (Жиркова) И.В. (г. Москва)
 Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.

15.09.2025 | 09.00-13.00
Документооборот в бухгалтерском и налоговом учете: порядок оформления и исправления документов. ФСБУ 27/2021 «Документы или документооборот в бухгалтерском и налоговом учете»
 Воронцова Т.А. (г. Москва)
 Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.

15.09.2025 | 14.00-17.00
Ответственность за неисполнение договорных обязательств: порядок действий
 Карклина О.А. (г. Москва)
 Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.

16.09.2025 | 09.00-13.00
Трудовые споры при увольнении: исправляем типичные ошибки работодателя
 Бодрова А.А. (г. Москва)
 Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.

17.09.2025 | 09.00-13.00
Ошибки заказчика при проведении закупок по правилам Федерального закона №223-ФЗ. Риски административной ответственности. Как изменился КоАП РФ в части ответственности за нарушения Федерального закона №223-ФЗ. Алгоритмы лучших решений с КонсультантПлюс
 Казарина М.В., Сиушкина Н.В. (г. Москва)

18.09.2025 | 10.00-11.30
Июньские изменения национального режима при закупках
 Отт Н.С. (г. Москва)
 Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.

22.09.2025 | 09.00-13.00
Займы: полученные, выданные, забытые. Налоги, бухгалтерский учет, зоны риска при проверках
 Воронцова Т.А. (г. Москва)
 Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.

23.09.2025 | 09.00-13.00
КЭДО: особенности электронного документооборота в кадровой службе
 Скобеева Е.И. (г. Москва)
 Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.

24.09.2025 | 09.00-12.00
Исполнение договоров, заключенных в соответствии с требованиями Федерального закона №223-ФЗ
 Кузьмин П.А. (г. Москва)
 Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.

24.09.2025 | 09.00-16.00
Аудит «первички»: анализируем типичные ошибки и их последствия, минимизируем налоговые риски
 Воронцова Т.А. (г. Москва)
 Стоимость – 4300 руб., для клиентов – 3400 руб.

30.09.2025 | 09.00-13.00
Воинский учет: что и как проверит военкомат
 Бодрова А.А. (г. Москва)
 Стоимость – 3600 руб., для клиентов – 2400 руб.

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

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

РАБОТАЙТЕ И ОТДЫХАЙТЕ ЛЕТОМ

ВМЕСТЕ
С КОНСУЛЬТАНТПЛЮС



www.inok.ru



777-155

Продажи в онлайн – тонкая наука, в которой часто меняются условия, а значит и эффективные инструменты.

Эффективные способы лидогенерации: правила и советы



Чтобы получать стабильную прибыль от бизнеса, необходимо знать, где найти покупателей и как их привлечь. Сегодня расскажем, что такое лиды, кому они нужны и как формируется лидогенерация для бизнеса.

ЛИД – это потенциальный покупатель, у которого ваше предложение вызвало интерес настолько, что он оставил свои контактные данные.

И тут возникает вопрос: лид и ЦА – это одно и то же? Не совсем. Целевая аудитория – те, кто потенциально может заинтересоваться вашим товаром или услугой. Лид – тот, кто уже проявил интерес и сделал первый шаг по воронке продаж. К тому же основной целью лида может быть совсем не покупка, а, например, регистрация (в личном кабинете, на вебинар) или загрузка мобильного приложения.

Виды лидов

Условно лиды можно разделить на две группы: целевые и нецелевые.

- 1. ЦЕЛЕВОЙ ЛИД – КЛИЕНТ**, который заинтересовался продуктом.
- 2. НЕЦЕЛЕВОЙ ЛИД – ЧЕЛОВЕК**, который выполнил целевое действие не осознанно, а под воздействием внешних факторов, например:
 - Контакты случайно попали в базу (кто-то ошибся в цифрах, заполняя форму или целенаправленно оставил чужой номер телефона/почты).
 - Контакты оставили настолько давно, что человек забыл о вашем бренде.
 - Регистрация на рабочий номер: человек оставил в форме рабочий номер, при смене места работы, номер переходит другому сотруднику, который не проявляет интереса к продукту.

Также возможно, что человек увидел ваше предложение и решил, что у вас есть и другие нужные ему товары. Например, он оставил свои контакты в компании по продаже готовых бань в надежде, что там же сможет приобрести гидроизоляцию для дома.

Оценивать лиды можно не только по их качеству, но и по степени интереса к бренду:

1 ХОЛОДНЫЙ ЛИД. Это пользователь, который попадает на первый этап воронки продаж. Он ещё не знаком с товаром, не понимает его ценности и не осознаёт своей потребности в нем.

Этот человек не приобретет продукт здесь и сейчас, его пока не интересует бренд, но он может перейти на следующий этап воронки и стать тёплым. Обычно для перехода требуется несколько «касаний»: пара звонков или неоднократный показ рекламы.

2 ТЕПЛЫЙ ЛИД. Человек, который еще не стал покупателем, но уже знаком с брендом и готов с ним взаимодействовать.

Это может быть подписчик в соцсетях, пользователь, задающий вопросы в мессенджерах, тот, кто оставил заявку на консультацию или зарегистрировался в личном кабинете, подписался на email-рассылку или приобрёл бесплатную версию продукта. Он еще не совершил покупку, но уже на полпути к этому, нужно только подвести его к этому.

Лид – тот, кто уже проявил интерес и сделал первый шаг по воронке продаж

3 ГОРЯЧИЙ ЛИД (КВАЛИФИЦИРОВАННЫЙ). Пользователь, который сильно заинтересовался предложением и готов его приобрести прямо сейчас. Например, человек уже положил товар в корзину на сайте, ведёт переписку с менеджером по поводу оформления или дал согласие обсудить детали дальнейшего сотрудничества. Такой клиент прошел все этапы воронки продаж и основная задача на этом уровне – не дать ему передумать или уйти к конкуренту.

Еще один вариант деления лидов – по способу поступления:

- **Входящие** – те, кто пришел благодаря выработанным стратегиям продвижения (рекламные кампании, рассылки, блоги в соцсетях).
- **Исходящие** – те, кто поступил за счет, например, холодных прозвонков.

Кому нужна лидогенерация?

Без лидов невозможны продажи, а лидогенерация – это действия, направленные на привлечение лидов. Поэтому можно смело утверждать, что лидогенерация нужна всем предпринимателям без исключений.

Качественная лидогенерация способна обеспечить работой не только отдел продаж, но и играет важную роль в повышении узнаваемости бренда и формировании лояльности.

Рассмотрим, например, лидогенерацию для кирпичного завода. Продукт интересен застройщикам, которые ищут поставщиков или рассматривают различные материалы для новых жилых комплексов. Но не стоит забывать и о частных клиентах. Поэтому важно привлекать потенциальных покупателей на разных этапах осведомленности: от тех, кто ничего не знает о заводе, до тех, кто готов к покупке.

Иначе велика вероятность упустить возможность мягко провести клиентов по воронке продаж и отдать их конкурентам.



Как привлекать лиды?

Успешный бизнес не терпит хаоса, поэтому, прежде чем начать действовать, рекомендуем провести глубокий анализ:

1 ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ. Чтобы привлечь лид, необходимо понять кто ваш покупатель: возраст, пол, профессия, увлечения, география, страхи и ожидания. Представим, что Антон владелец интернет-магазина спортивных товаров. Он закупил партию дорогостоящего оборудования, которое только поступило в продажу. Использовать его можно как дома, так и в фитнес клубах, тогда ЦА будет выглядеть следующим образом:

- фитнес-центры, у которых еще нет этого оборудования;
- люди, у которых достаточно средств и возможностей для приобретения;
- фитнес-блогеры, которым нужен контент;
- спортсмены-любители, которые часто экспериментируют и пробуют новое.

Другой пример, Ирина-владелица магазина ювелирных украшений и бижутерии. Она закупила партию украшений с символикой вселенной «Гарри Поттера». Из списка лидов автоматически выпадают консервативные люди и представители старшего поколения.

2 ИСТОЧНИКИ ТРАФИКА. Крайне важно знать как ваш клиент может узнать о продукте. Например, если основу ЦА составляют пенсионеры, то делать ставку на таргет не совсем правильно. Разумнее в этом случае использовать листовки, контекстную рекламу и телевидение. Для студентов и подростков ситуация будет диаметрально противоположной. Суть в том, чтобы выбирать источники трафика исходя из анализа ЦА. Вариаций источников трафика множество, например:

- * офлайн и онлайн СМИ;
- * офлайн источники: листовки, буклеты, рекламные баннеры;
- * контекстная реклама: Яндекс, Google;
- * таргетированная реклама;
- * социальные сети: группа бренда;
- * блог компании;
- * площадка товарного агрегатора;
- * сайты-отзовики.

Не стоит делать ставку на один источник трафика: правильное использовать сразу несколько, так больше шансов привлечь аудиторию и увеличить прибыль.

3 СХЕМА ЛИДОГЕНЕРАЦИИ. Алгоритм действий зависит от степени заинтересованности потенциальных клиентов в продукте.

Например, Дмитрий-владелец магазина женской одежды с высоким спросом. ЦА максимально заинтересована в таких предложениях и сама ищет магазины и дропшипперов. Этот процесс называется прямой лидогенерацией-клиент сам инициирует поиск предложения и его нужно лишь немного подтолкнуть к приобретению товара именно у вас. Для этого можно объявить распродажу, снизить цену, заказать контекстную рекламу или организовать сотрудничество с блогерами.

Другой вариант действий, когда пользователь не заинтересован в предложении. Может быть, он еще не знает о нем или не задумывался о его необходимости. В качестве примера можно вспомнить, как развивался рынок мобильных телефонов: сначала это был признак роскоши, о котором мало кто знал. Но маркетологи убедили население, что смартфоны необходимы каждому. Теперь мы не представляем своей жизни без этого предмета.

Это был пример косвенной лидогенерации, которая необходима тем, кто продвигает на рынке новые или малоизвестные предметы.

Источники лидогенерации

На практике инструменты лидогенерации постоянно меняются: что-то уходит в историю, другие, наоборот, появляются. Условно методы лидгена можно разделить на три вида:

- Офлайн.
- Интернет-каналы.
- Посадочные страницы.

Офлайн

Личное общение с потенциальным клиентом особенно распространено в нишах B2B и при реализации эксклюзивных продуктов. К офлайн поиску лидов относятся:

- 1. ВСТРЕЧИ-ВЫХОД И ПОСТРОЕНИЕ ПРАВИЛЬНОЙ ВСТРЕЧИ.** Особенно актуально для сферы косметологии и продажи недвижимости.
- 2. ТЕЛЕФОННЫЕ ЗВОНКИ** – чаще всего совершаются холодные обзвоны, когда требуется найти индивидуальный подход и заинтересовать оппонента. Важно учитывать, что звонить нужно не всем подряд, а только тем, кто входит в ЦА.
- 3. ВЫСТУПЛЕНИЯ НА КОНФЕРЕНЦИЯХ** – профильные конференции дают возможность заинтересовать целевую аудиторию за счёт профессионализма и личного обаяния.

Также рекомендуем проводить акции кросс-маркетинга, тогда партнеры сами будут рассказывать о вашем интернет-магазине и привлекать для вас лиды.



Интернет-каналы

Наиболее доступные и изменяемые каналы лидогенерации на текущий момент. При этом среди них есть как бесплатные, так и те, что требуют серьезных вложений:

1 БЛОГ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА ИЛИ СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ – эффективный и недорогой инструмент лидогенерации, когда человек сам или с вашей помощью находит блог. Однако, прежде чем привлекать подписчиков важно наполнить блог различными полезным и интересным контентом: статьи, обзоры, видео, советы, отзывы, истории бренда и покупателей. Разносторонний контент помогает формировать доверие аудитории и «подтолкнуть» ее к покупке.

2 E-MAIL РАССЫЛКА – регулярное получение писем от компании помогает человеку не забывать о вашем бренде. Вполне вероятно, что спустя время они придут к мысли, что им нужен именно ваш товар.

3 ВЕБИНАР – обучающий вебинар способен не только привлечь ЦА, но и значительно прогреть ее к покупке. Помимо этого, во время регистрации на вебинар можно собрать базу холодных лидов и планомерно начать с ними работать.

4 АДРЕСНЫЕ РАССЫЛКИ – многие ошибочно воспринимают их как спам. Хотя этот способ все еще один из наиболее популярных у наших соотечественников. При этом вариаций таких рассылок множество: электронное письмо, бумажное, SMS, сообщение в соцсетях.

Посадочные страницы

Классический и, пожалуй, основной лидогенератор современного бизнеса-сайт. Именно туда обычно приходится большая часть трафика. Даже если у вас несколько дополнительных одностраничных ресурсов, пользователь все равно окончательное решение принимает основываясь на впечатлении от главного сайта. Поэтому так важно, чтобы ваш сайт был удобным, современным и привлекательным.

Основными вариантами посадочных страниц признаны:

■ ФОРМА С ЛИД-МАГНИТОМ.

Пользователь переходит на ресурс, видит предложение, например, демо-версия продукта в обмен на контактные данные. Оставляет свои контактные данные и забирает продукт. Таким образом собирает данные для дальнейшей работы с лидом.

■ **ЧАТ-БОТ.** Популярный инструмент, который чаще всего используют в соцсетях. Основные задачи чат-ботов заключаются в предоставлении консультаций потенциальным клиентам, ответов на популярные вопросы и передача контактов ответственному сотруднику компании.

■ **ЛИД-ФОРМА.** Раздел на сайте или отдельный одностраничный сайт, где пользователь самостоятельно оставляет контактные данные в обмен на скидку, получение уведомления о старте продаж или бронировании места на курсе.

Помимо перечисленных инструментов можно использовать:

- **КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА**, когда поисковые системы показывают пользователю рекламные объявления на основе его предыдущих запросов.
- **ТАРГЕТИРОВАННАЯ РЕКЛАМА**, которая помогает привлечь тёплые лиды через социальные сети.
- **ПУБЛИКАЦИИ В СТОРОННИХ СМИ**, когда компания предоставляет материал на определенную тему по договоренности с площадкой. Обычно в материале помимо пользы присутствуют отсылки к продукту бренда. Такой вариант помогает привлечь холодную аудиторию.

Как измерить эффективность лидогенерации?

При расчете стоимости привлечения лида для компании важно учитывать несколько ключевых показателей. Это расходы на рекламу, количество переходов на сайт, процент лидов, совершивших на сайте целевое действие, а также охват, то есть общее число показов.

Эффективно оценить результаты лидогенерации поможет сквозная аналитика, отчеты и использование CRM-системы. При этом все измерения проводятся по каждому источнику трафика и рекламному каналу. Наиболее простая формула—это отношение чистых затрат на рекламу к количеству полученных лидов. Чем меньше полученное число, тем эффективнее был маркетинг.

Что делать с собранными лидами?

Лидогенерация—процесс не конечный, ведь цель любого бизнеса не в сборе базы потенциальных покупателей, а в реальных продажах. Как этого добиться во многом зависит от специфики ниши, особенностей ЦА, маркетинговой стратегии продвижения и выбранной воронки продаж.

В реальности работа с лидами может выглядеть следующим образом:

- рассылка персональных предложений для стимулирования к приобретению товара;
- рассылка новостей и информации о новых предложениях для поддержания интереса к компании;
- направление приглашений на вебинары и другие бесплатные мероприятия для информирования о продуктах и отработке возражений;

- организация различных конкурсов для привлечения внимания и работы над имиджем бренда;
- индивидуальная работа с потенциальным клиентом по средствам телефонных звонков для повышения продаж;
- анализ информации о лидах для таргетированной рекламы для повышения её эффективности.

Например, массажный салон запустил рекламную кампанию и с помощью контекстной рекламы в Яндекс.Директ привлёк 120 лидов. 50 лидам направляется информация об услугах и акциях через соцсети. 30 лидам присылается промокод на персональную скидку в 15% на первое посещение. Оставшимся 40 лидам показывают дополнительную рекламу в VK о курсе антицеллюлитного массажа со скидкой в 20%, потому что это были женщины, которые целенаправленно интересовались этим направлением.

В результате комплексного подхода и анализа компания получает базу контактов, при этом часть из этих лидов может перейти в разряд постоянных клиентов. ○

Источник: insales.ru

Главное

Лидогенерация — неотъемлемая часть бизнеса, без которой выстроить эффективную систему продаж невозможно.

Есть разные инструменты лидогенерации, но среди них нет одного универсального. Поэтому для достижения желаемого результата рекомендуем использовать сразу несколько методов.

Чтобы привлечь внимание аудитории и перевести ее в разряд покупателей необходимо постоянно собирать базу контактов, системно публиковать полезный контент, работать над конверсией и не бояться экспериментировать.

В Калининграде прошел Межрегиональный форум недвижимости «Новые горизонты».

Горизонты — это не границы, а возможности



Олеся НИКИШИНА,
журналист

В эпоху перемен и стремительных трансформаций рынка недвижимости особенно важно иметь возможность открыто обсуждать актуальные вопросы и находить эффективные решения. Именно с этой целью и был организован форум недвижимости «Новые горизонты».

С 6 по 9 августа в отеле Radisson собрались ведущие эксперты, представители застройщиков и риэлторы, чтобы принять участие в масштабной выставке объектов и обсудить важнейшие аспекты градостроительства. Мероприятие, организованное Гильдией риэлторов Калининграда, стало площадкой для обмена опытом, идеями и инновационными подходами в работе с премиальным сегментом недвижимости.

Масштаб события позволил пригласить спикеров из разных городов России: Тюмени, Москвы, Санкт-Петербурга и Казани. Особое внимание уделили новому имиджу Калининградской области.



Калининград вошел в пятерку самых интересных городов России

С приветственными словами выступили министр строительства и ЖКХ Сергей ЧЕРНОМАЗ, министр по культуре и туризму Андрей ЕРМАК, президент Союза «Гильдия риелторов Калининграда» Константин БОРСИЕВ, руководитель Управления Росреестра по области Максим КУЗНЕЦОВ, председатель комитета по региональному развитию Ассоциации малоэтажного жилищного строительства Игорь КАПУСТИН, президент Российской Гильдии риелторов Артемий ШУРЫГИН и генеральный директор компании ООО «Атланта-Строй» Алексей МИШАНИН.

Единые регламенты для риелторов

Артемий ШУРЫГИН рассказал о Российской Гильдии риелторов (РГР). Это крупнейшее профессиональное объединение, существующее с 1992 года. Охватывает 77 регионов и более 1400 агентств недвижимости. «Большая семья растет и развивается», и Калининградская Гильдия риелторов так же активно работает, взаимодействует с государственными органами.

РГР стремится к созданию единых регламентов для риелторов. Основные критерии включают сертификацию, аттестацию, репутацию, доверие и безопасность. Реестр риелторов хорошо индексируется Яндексом, что позволяет потребителям проверять специалистов.

РГР запустила амбициозный проект – Академию развития. Контент на сайте полезный и информативный. Также есть Федеральная База недви-

жимости для размещения объектов. Проект поддерживает ипотечных специалистов и предлагает обучение. Ежегодно проводится конкурс «Профессиональное призвание».

Ценности РГР: профессионализм, объединение, влияние, полезность и открытость.

Поиск баланса – всегда компромисс

На пленарном заседании «Безликая застройка vs Привлекательный облик» обсуждался баланс между современными и историческими зданиями. Основной вопрос: как законодательно закрепить уникальное соседство, которое делает Калининград особенным?

На этот и другие вопросы главного редактора радио Бизнес FM Калининград Антона ХОМЕНКО отвечали гости: Андрей АНИСИМОВ, главный архитектор комитета городского развития и цифровизации, Алена ПАБУЛА, начальник отдела территориального планирования Агентства по архитектуре, градостроению и перспективному развитию КО, Николай ТЕЛЕВЯК – заместитель министра строительства и ЖКХ КО, Олег ТИХОМИРОВ – управляющий калининградским отделением Сбербанка и Максим КУЗНЕЦОВ – руководитель Управления Росреестра по области.

■ В Калининградской области современная застройка всегда соседствовала с историческими постройками. Как соблюсти баланс, чтобы закрепить это соседство законодательно?

Что для нас ценно?

Алена ПАБУЛА обратила внимание на особенности региона. В приморских городах ограничивают высоту зданий, чтобы избежать перенаселенности. С июня 2025 года действуют строгие требования к архитектурному стилю региона.

Главное – чтобы новые постройки гармонично вписывались в городскую среду. Особое внимание уделяется сохранению лесных зон. Комплексный подход учитывает интересы всех участников градостроительного процесса.

• Какие стандарты должны стать обязательными? Что нужно сделать, чтобы строящееся жилье было привлекательным?

ДЛЯ СПРАВКИ:

Гильдия риелторов Калининграда (ГРК) — это профессиональная организация, созданная для объединения специалистов в сфере недвижимости. Активно участвует в развитии рынка недвижимости Калининградской области, обеспечивая высокий уровень профессионализма своих членов.

В этом году ГРК стала победителем Национального конкурса РГР «Профессиональное признание – 2025» в номинации «Лучшее профессиональное объединение РГР» (среди организаций с количеством членов до 40 человек).

Олег ТИХОМИРОВ отметил, что инфраструктура вблизи жилых комплексов играет ключевую роль. Сегодня неинтересно приобретать жилье рядом с памятниками культурного наследия без детских садов. Для создания комфортных условий жизни рядом с домами оборудуют парки и скверы. Качественные строительные материалы и гармоничная архитектура также важны. Как искать баланс? – это всегда компромисс.

Объем нераспроданного жилья коррелируется объемом стройки. Самое главное – поддерживать цены. Они выросли на 34% в противовес в целом по стране, рост идет с начала года. 35% сделок – межрегиональные. Приезжают туристы со всей страны, смотрят, влюбляются в область и продолжают покупать.

Даже при такой хорошей ситуации надо обращать внимание на клиента и клиентский путь, на его удобство и качество работы на каждом из этапов сделки.

■ Что покупается? Комфорт, эконом и качество проектов с точки зрения локации.

Максим КУЗНЕЦОВ сообщил, что Росреестр обработал около 100 тысяч заявлений, причем все больше из них подается в электронном виде. Количество договоров остается на прежнем уровне, но объем сделок с квартирами снижается. Падение процентной ставки по ипотеке простимулирует рост сделок. Калининградцы выбирают комфорт и качество. Регион привлекает туристов, что приносит доход.

• Как интегрировать уникальные природные особенности региона?

Необходимо проанализировать, что является уязвимым. Заниматься нормативной деятельностью, собирать специалистов разного уровня, пытаться найти необходимые решения.

Для гармоничного развития региона важно учитывать интересы всех участников градостроительного процесса, сохранять историческую застройку и использовать уникальные природные особенности.

В первый день форума прошел благотворительный аукцион, организованный в поддержку фонда «Верю в чудо». На оказание помощи детям с тяжелыми заболеваниями было собрано около 500 000 рублей.

Второй день мероприятия был посвящен образовательной программе и нетворкингу. Третий – брокер-турам по объектам недвижимости Калининграда и Балтийского побережья.

Форум «Новые горизонты» стал важным событием для риелторов, предоставив им платформу для обмена опытом и знаниями. Участни-

ки познакомились с актуальными тенденциями и инновациями в сфере недвижимости, увидели новые возможности для улучшения клиентоориентированности, повышения эффективности бизнеса и карьерного роста. ○

Фото предоставлены организаторами мероприятия



Приглашаем

«Техэксперт»



НЕВСКИЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ ФОРУМ SMART-СТРОИТЕЛЬСТВО 2025

10-12 СЕНТЯБРЯ

COSMOS SAINT-PETERSBURG
PULKOVSKAYA HOTEL



Первый форум состоялся в сентябре 2021 года, сразу зарекомендовал себя как абсолютно новый формат, сочетающий в себе обсуждение цифровых решений с нетворкингом и выездом на реальные объекты, возводящиеся при помощи данных решений.

КЛЮЧЕВЫЕ ВЫЗОВЫ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ:

- Переход на цифровое взаимодействие с государством через всеобщую XML-изацию. Цифровое ПТО, Цифровой ПОС, Цифровая ВОР;
- Развитие ТИМ и использование ТИМ;
- Переход на нормативные требования. Нестыковка обязательных перечней, путаница в методологии;
- Дефицит «цифровых» кадров;
- «Зоопарк» цифровых решений;
- Использование ИИ для автоматизации.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ:

- Строительные компании: Руководители и специалисты компаний, занимающихся строительством и проектированием.
- Компании по проектированию: Профессионалы, работающие в области проектирования, архитектуры объектов.
- Промышленные и производственные предприятия: Специалисты компаний, которые являются заказчиками проектирования и строительства.
- Саморегулируемые организации (СРО): Люди и компании, состоящие в объединениях по строительству и проектированию.
- Государственные органы: Представители местных и региональных властей, ответственные за регулирование строительной отрасли.
- Научные и образовательные учреждения: Преподаватели и студенты вузов, занимающиеся исследованиями в области строительства и технологий.
- Поставщики технологий: Компании, предлагающие решения для "умного" строительства, автоматизацию и устойчивые технологии.

— Форум проходит в Санкт-Петербурге – одном из самых красивых городов России!

— Новая площадка проведения конгресс-холл, который может вместить большее количество участников и партнеров.

— Более 1500 человек ежегодно принимает участие в мероприятии.

— Гибридный формат форума: традиционную «живую» площадку и онлайн.

— Организована неформальная часть мероприятия для более комфортного общения между участниками форума.

— Более 20 компаний-партнеров форума.

— Референс-визиты - уникальная возможность познакомиться с опытом лидеров отрасли в реализации масштабных цифровых бизнес-трансформаций

В РАМКАХ ДЕЛОВОЙ ПРОГРАММЫ ВЫ:

- Узнаете, как SMART-технологии трансформируют строительную отрасль, повышая скорость, качество и безопасность проектов.
- Поучаствуете в SMART-дискуссиях с ведущими специалистами и государственными представителями, обсуждая актуальные вопросы и вызовы отрасли.
- Ознакомитесь с успешными кейсами от партнеров форума, которые наглядно продемонстрируют применение SMART-решений в строительстве.
- Получите возможность задать вопросы ведущим экспертам и получить ценные советы по внедрению новых технологий в вашу практику.
- Примете участие в мастер-классе по роботизированному мониторингу выполнения строительных работ. Тренинг по использованию робособаки для создания 3D-моделей объектов и сравнения их с проектной документацией.

Успех деловой части программы обеспечат более 20 ведущих экспертов отрасли, в их числе:

- **Сергей ДОЛЖНИКОВ**, генеральный директор ООО «ЭКСИНКО», заместитель руководителя ПК 7 в ТК 400 «Производство работ. Технологические и организационные процессы»
- **Сергей ПЕТРОВ**, сертифицированный судебный эксперт по строительству в России, Президент Консорциума Строительного Инжиниринга;
- **Елена ЧЕГОТОВА**, эксперт по градостроительному законодательству, техническому регулированию и цифровизации в строительстве;
- **Сергей ДРАГОМИРОВ**, заместитель генерального директора ООО «Межрегиональный институт экспертизы»

Регистрация
<https://nevastroforum.ru>

Промокод для скидки: НСФ-1833



КОНТАКТЫ для консультаций

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



236006, г. Калининград, ул. Барнаульская, 5 офис 202, тел. +7-900-565-37-47
e-mail: info@kodeks39.ru www.kaliningrad.cntd.ru

Волонтеры РТУ МИРЭА выполнили на треть план заготовки корма для копытных Куршской косы.

Олени и косули зимой будут сыты

С 3 по 17 июля экспедиционная группа «Команда Арктики», состоящая из 10-ти студентов МИРЭА – Российский технологический университет, оказывала практическую помощь национальному парку «Куршская коса».

Волонтеры заготовили 900 рябиновых веников для подкормки копытных животных (более трети ежегодного плана заготовки), помогли подготовить территорию музейного комплекса ко Дню меда, изготовили глиняные бусины и руны для мастер-классов, приняли участие в рекреационном учете посетителей, расчистили переход через авантюну от песка, покрасили ступени и разобрали надписи из шишек на экологической тропе «Озеро Лебедь».

Студенческий экспедиционный корпус «Команда Арктики» – это межвузовский проект всероссийского масштаба. Основан 14 марта 2024 года на базе РТУ МИРЭА. Опорным регионом корпуса является Ямало-Ненецкий автономный округ.

На Куршскую косу студенты РТУ МИРЭА приезжают уже восьмой год подряд. Специалисты нацпарка рады таким помощникам и помогают им организовать работу максимально эффективно.



Корпус «Команда Арктики» – это межвузовский проект всероссийского масштаба



Чтобы стать участником подобного лагеря, необходимо интересоваться программами и конкурсами природоохранных организаций и своевременно подавать заявки.



Ольга БОЛЬШАКОВА,
пресс-секретарь
ФГБУ «Национальный парк
«Куршская коса»

– Игра в географию на экологической тропе «Озеро Лебедь» только кажется безобидной. При растущем туристическом потоке выкладывание букв из шишек приводит к вытаптыванию почвенного покрова и массовому изъятию шишек из природной среды.

Это нарушает репродуктивную систему хвойных растений. Кроме того, страдают многие лесные обитатели: птицы и мелкие млекопитающие, которые питаются семенами шишек.



Национальный парк «Куршская коса» одержал победу в конкурсе Президентского фонда природы

Изучить, чтобы сохранить

Проектная заявка «Благородный олень национального парка «Виштынецкий»: изучить и сохранить!» вошла в число 164-х победителей второго этапа конкурса на предоставление грантов Президента РФ для экологических и природоохранных проектов в 2025 году.

В рамках проекта в течение трех лет (с 1 сентября 2025 года по 31 августа 2028 года) планируется установить численность и области распространения популяции благородного оленя, оценить ее генетический статус, а также разработать рекомендации для сохранения генетического разнообразия данного вида в естественной среде обитания в Калининградской области.

Одним из ключевых партнеров проекта выступит Институт проблем экологии и эволюции им. А.Н. СЕВЕРЦОВА Российской академии наук, опыт и компетенции высококвалифицированных сотрудников которого в вопросах изучения и сохране-

ния редких видов животных крайне важны для проведения комплексных исследований генетического статуса, биологии и экологии этого вида в Калининградской области.

Информационный партнер проекта – Всероссийское общество охраны природы, представительство которого в Калининградской области открыто в 2025 году.



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

– В национальном парке «Виштынецкий» обитает коренная изолированная группировка европейских благородных оленей, она в своем роде уникальна. Чтобы сохранить этот редкий вид, нужно его тщательно изучить.



Тел.: +7 (909) 793 79 75, +7 (4012) 31 00 56.
E-mail: press@park-kosa.ru

Где можно получить защиту и поддержку?

Органы исполнительной власти

Министерство экономического развития, промышленности и торговли Калининградской области

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

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

Департамент развития предпринимательства и торговли

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

Департамент недвижимости

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

Центры

Государственное казенное учреждение Калининградской области

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

ГКУ КО «Информационно-расчетный центр» (субсидии)

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

Центр поддержки предпринимательства Калининградской области

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

Аппарат Уполномоченного по защите прав предпринимателей в Калининградской области

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

Общественные помощники в муниципальных образованиях:

МО «Городской округ «Город Калининград»
Александр Владимирович ЛЮБЧЕНКО
Тел. +7 911 450 44 56. E-mail: lubchenko@cdcs.pro
Юрий Иванович БИЛЕЙ
Тел. +7 921 616 19 19. E-mail: yury.b@cdcs.pro

МО «Балтийский муниципальный район»

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

МО «Гусевский городской округ»

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

МО «Зеленоградский городской округ»

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

МО «Мамоновский городской округ»

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

МО «Нестеровский район»

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

МО «Полесский муниципальный район»

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

МО «Черняховский городской округ»

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

МО «Гурьевский городской округ»

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

МО «Краснознаменский городской округ»

Николай Николаевич МЯКЧИЛО
Тел. +7 911 458 90 89

МО «Багратионовский городской округ»

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

МО «Гвардейский район»

Александр Геннадьевич ПОПРОВ
Тел. +7 906 239 97 13. E-mail: 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.rspp.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