

информационно-аналитический журнал | издается с 2009 года | № 178 | 2025

КОМПАНИИ

ВАШ БИЗНЕС-НАВИГАТОР



ДОМ
для регионального
бизнеса

35 лет
НА БЛАГО
РАЗВИТИЯ
РЕГИОНА



КОНСУЛЬТАНТ
ПАЙОС
ЯНТАРЬ

16+

ИИ-юрист:
где экономия
превращается
в риск

Зачем нужна
партнерская
программа

Управление
стрессом:
практические
рекомендации





КонсультантПлюс
надежная правовая поддержка

АКТУАЛЬНАЯ БАЗА ПРАВОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

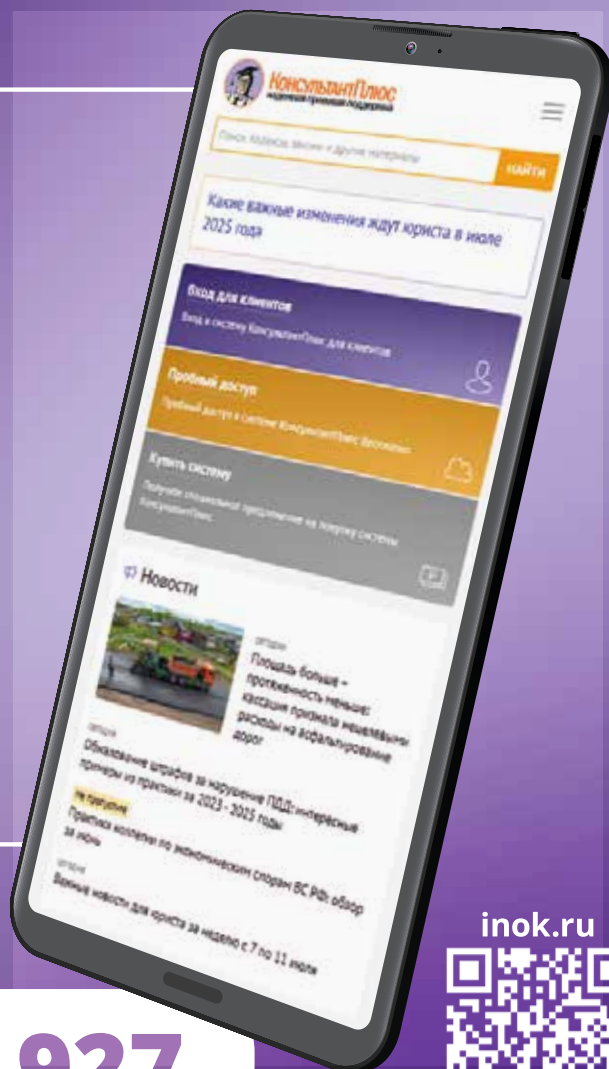
**ФИРМЕННЫЕ
ОБНОВЛЯЕМЫЕ
РАЗЪЯСНЕНИЯ**

**УДОБНЫЙ
И БЫСТРЫЙ
ПОИСК**

ВИДЕОСЕМИНАРЫ

**ДРУЖЕСТВЕННЫЙ
ИНТЕРФЕЙС**

**СОВРЕМЕННЫЕ
ПРОГРАММНЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ**



Реклама

353 491 927

документов в системе КонсультантПлюс

inok.ru



+7 (4012) 777-155

«САНИТАРНЫЕ НОРМЫ И ПРАВИЛА»

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

Справочник



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

Комментарии, консультации, разъяснения экспертов по санитарному законодательству



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

Практика разрешения споров по вопросам санитарного законодательства



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

Видеосеминары



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

Образцы и формы по санитарии



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

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

Календарь отчетов по санитарии



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

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

«К вам пришла проверка»



Содержит следующую информацию:

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



КОНТАКТЫ для консультаций

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

Реклама



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



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



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



Руководитель проекта:
Александр БОЙЧЕНКО
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 | ЮБИЛЕЙ
Дом для регионального бизнеса

10 | ОБСУЖДЕНИЕ
От обсуждения –
к реальным действиям

12 | ОБРАЗОВАНИЕ
Бизнесу нужны специалисты
здесь и сейчас

16 | КОНКУРС
Мы ждем Ваши заявки!

18 | СОБЫТИЕ
На пути сотрудничества

20 | ОБРАЗОВАНИЕ
За кадрами –
в Петербург

21 | ЭКОЛОГИЯ
К тебе с любовью, Куршская коса

22 | ТЕХНОЛОГИИ
ИИ-юрист: где экономия превращается в риск –
и как этого избежать

26 | МЕНЕДЖМЕНТ
Почему лидеры не решают
проблемы за подчиненных

28 | КОНСУЛЬТАЦИИ
Какую подпись выбрать
для электронных учетных регистров

31 | КОНСУЛЬТАЦИИ
Детские вычеты
по-новому:
какова цена ошибки

34 | КОНСУЛЬТАЦИИ
Как работать с электронными
трудовыми книжками



37 | ФИНАНСЫ
Овердрафт для бизнеса:
особенности и отличия

42 | МЕНЕДЖМЕНТ
5 ошибок в мотивации персонала

46 | МАРКЕТИНГ
Зачем нужна партнерская программа

50 | ТЕХНОЛОГИИ
Техэксперт.
Обязательный профилактический визит
Роспотребнадзора: как подготовиться

52 | ЗДОРОВЬЕ
Управление стрессом:
практические рекомендации

54 | ПРОСТРАНСТВО
Стильный офис
без больших затрат

56 | КОНТАКТЫ
Где можно получить защиту и поддержку?

Калининградский журнал
«КОМПАНИИ.
Ваш бизнес-навигатор»

№ 178 / 2025 г.

16+

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, Олег МАТУКЕВИЧ,
Ирина ПАРШИНА, Галина ТРЕТЬЯКОВА

Фото на обложке
Алексея ПОЛИЩУКА

Фотоматериалы:
Алина КАСТРИЦКАЯ, Юлия КИРИЕНКО,
Влад КОСЯК, Ольга ОТВАЛКО,
Алексей ПОЛИЩУК, Роман ПУЧКО

Дизайн, макетирование, верстка:
Алексей ЮНУСОВ

Корректор:
Ольга ВЛАДИМИРОВА

Адрес издателя, редакции:
236023, г. Калининград,
пер. Арсенальный, 26.
Телефон: 410-310
E-mail: kaliningradb2b@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: 17 ноября 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.



19 ноября 1990 года 39 действующих членов ТПП СССР Калининградской области приняли решение о создании регионального бизнес-объединения.

Дом для регионального бизнеса



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

Новая организация возникла на базе негосударственной структуры «Калининградвнешсервис», преобразованной из Калининградского бюро товарных экспертиз в конце 80-х.

Калининградская ТПП в числе 18 региональных палат стала учредителем ТПП Российской Федерации. С первых дней своего существования она прочно вписалась в «деловой ландшафт» Калининградской области, продолжая лучшие традиции торговых палат России и СССР.

Сегодня в ее рядах более 700 участников – это и крупнейшие промышленные предприятия, такие как «Автотор», «Балткран», АО ПСЗ «Янтарь», Калининградский янтарный комбинат (учредитель палаты), бизнес-объединения, представители малого и среднего бизнеса.



Став членами Калининградской ТПП, предприниматели одновременно вливаются в пятидесятитысячный состав членов Торгово-промышленной палаты России, получают неограниченные возможности для получения поддержки от ТПП других стран.

Союз «Калининградская торгово-промышленная палата» – негосударственная некоммерческая организация, объединяющая своих членов для реализации целей и задач, определенных Законом РФ «О торгово-промышленных палатах в РФ» и Уставом палаты.

Среди важнейших направлений деятельности – помощь в выходе на новые рынки сбыта, поиск партнеров как в других регионах России, так и за рубежом. Институт торгово-промышленных палат существует во всем мире, и именно торгово-промышленные палаты помогают разобраться в правилах организации бизнеса, действующих на той или иной территории.



Игорь ЦАРЬКОВ,
первый президент
Калининградской ТПП:

Дорогие коллеги, друзья, соратники!

– Тридцать пять лет прошло с момента создания Калининградской торгово-промышленной палаты. В 1990 году, в сложное для экономики России время, 39 калининградских компаний, входивших в ТПП СССР, приняли решение создать свое региональное деловое объединение на базе ее структурного подразделения – Калининградского бюро товарных экспертиз.

Мы одними из первых в России осознали, что бизнесу нужно объединяться. Только вместе мы можем защитить свои интересы и донести мнение до властей. Думаю, это произошло из-за сложной экономической ситуации в регионе, который оказался отделен от остальной России территориями нескольких вновь созданных независимых государств.

Через год 18 региональных палат, в том числе и наша, Калининградская, стали учредителями ТПП РФ.

Сегодня в составе Союза «Калининградская торгово-промышленная палата» более 700 организаций, среди них и те, первые учредители. Вместе мы прошли первые годы становления, самые сложные, когда в стране только формировалась рыночная экономика, вместе участвовали в разработке новых законов и, благодаря набравшей силу системе торгово-промышленных палат, оказывали влияние на государственную политику в сфере бизнеса.

Наша палата стояла у истоков развития экспертной деятельности в системе ТПП, разрабатывая ряд методик. До сих пор калининградские эксперты одни из лучших в системе торгово-промышленных палат и пользуются непрерываемым авторитетом.

Оглядываясь назад, я убежден, решение создать Калининградскую ТПП было верное. Мы – голос малого, среднего и крупного бизнеса. Мы выражаем интересы предпринимателей и отстаиваем их позицию, в этом наша миссия. Только вместе мы – созидательная сила!

Поздравляю всех представителей предпринимательского сообщества и коллектив Калининградской ТПП с этой славной датой и верю, впереди у нас ещё много свершений! Здоровья вам, упорства и удачи, успешной реализации всего намеченного!





Иностранные предприниматели знакомятся с нашим регионом начинают с посещения Калининградской ТПП, выясняют условия ведения бизнеса, просят подобрать партнеров, интересуются правилами размещения инвестиций и получения земельных участков. Первый закон – все ТПП мира очень внимательны друг к другу и готовы оказать помощь.

Калининградская ТПП аккумулирует мнения бизнеса по самым различным вопросам – от принятия новых законодательных актов до шагов, которые необходимо сделать для улучшения условий хозяйствования, и выносит их на обсуждение на самый высокий уровень через ТПП РФ. Защита интересов членов Калининградской ТПП, поддержка в их продвижении и развитии – ключевые цели деятельности палаты.

Новая цифровая реальность диктует новые методы работы. Создан кроссплатформенный программный комплекс «Виртуальная ТПП», который позволил каждому участнику Союза «Калининградская торгово-промышленная палата» рассказать о себе потенциальным потребителям, продать свои товары или услуги.

Еще одно новое направление деятельности связано с формированием современного рынка труда. Эта работа ведется по трем векторам:

- организована профессионально-общественная аккредитация образовательных программ, как основных, так и дополнительных;
- на базе Института предпринимательства и торговли Калининградской ТПП образована экзаменационная площадка Центра оценки квалификаций, подтверждающего квалификацию закупщиков и специалистов по охране труда;
- создан ЦОК по специальностям, относящимся к финансовым рынкам.

Союз «Калининградская торгово-промышленная палата» получил официальный статус Регионального методического центра по внедрению системы профессиональных квалификаций.

Ежегодный бизнес-конкурс «Янтарный Меркурий» (региональный этап федерального конкурса «Золотой Меркурий») стал не только смотром достижений калининградских предприятий, но и общим праздником предпринимательского сообщества. Постоянно увеличивается количество номинаций, что позволяет охватить все сферы и отрасли предпринимательства – от промышленности и сельского хозяйства до IT-сектора.

Калининградские компании не только выходят в финал федерального конкурса «Золотой Меркурий», но и побеждают в жесточайшей конкуренции. В разные годы лауреатами и победителями «Золотого Меркурия» становились компании «Вичюнай-Русь», «Балткран», завод «Калининградгазавтоматика», «Деревянные Дома Балтики», «Автотор Холдинг», «Балтийский Торгово-Промышленный Дом «Ресурсы Севера», ЗАО «Содружество-Соя», СПК «Коляда», «Карго-Сервис», «Фишеринг Сервис», «Фабрика обоев «Прима Италия», «ТД «БМК», ООО «Сувениры Балтики», ООО «КЕНИГ ЛАБС», ФГУП «Опытное конструкторское бюро «Факел», ООО «КОДЭ», ООО «ДСВ Транспорт», администрация городского округа «Город Калининград».



ПРИ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ТПП ДЕЙСТВУЮТ:

- Центр досудебного разбирательства экономических споров с помощью медиации, мы открыли комнату медиации в Арбитражном суде;
- Институт предпринимательства и торговли.

СОЗДАНЫ И АКТИВНО РАБОТАЮТ КОМИТЕТЫ:

- по транспорту и таможенной политике,
- по налогам, тарифам и развитию ОЭЗ,
- по экологии и природопользованию,
- по торговле,
- по малому и среднему бизнесу,
- по образованию и развитию рынка труда,
- по устойчивому развитию бизнеса,
- по развитию информационных технологий и цифровой экономике,
- по здравоохранению и социальной политике.



ЭКСПЕРТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Калининградская ТПП 35 лет назад была создана на базе бюро товарных экспертиз, и именно экспертная деятельность в первые годы была для палаты основной.

Коллектив палаты тогда насчитывал 36 экспертов, занимающихся товарной экспертизой продукции, приходящей в регион по импорту (это были продукты питания, сырье, оборудование, комплектующие). Основными заказчиками стали крупнейшие предприятия региона – «Кварц» (выпускавший суперкомпьютеры (по меркам 1989 года)), «Стройдормаш», Тарный комбинат, «Газавтоматика», «Балткран» и др.

Массовые поставки продовольствия (не только в регион, но и на остальную территорию России) шли через Калининградский морской торговый порт, поэтому палата открыла там офис экспертов, позволяющий максимально ускорить выполнение заявок и обеспечить отбор проб в соответствии со всеми требованиями.

Помимо своей основной деятельности, эксперты Калининградской ТПП приняли участие в подготовке документов, обеспечивающих реализацию закона об особой экономической зоне, созданной в регионе в 1996 году. Тогда основным документом, дающим право на беспошлинный ввоз продукции на остальную таможенную территорию России, стал сертификат происхождения, который оформляли в палате. Экспертные заключения, выданные Калининградской ТПП, не подвергались сомнению ни одной из инстанций. Квалификация экспертов палаты и их репутация безупречны.

Наши ветераны, много сил вложившие в развитие этого направления: вице-президент палаты, отвечавшая за экспертную деятельность, Татьяна Митрофановна ПАЛЕЦКАЯ, первый президент Калининградской ТПП Игорь Вячеславович ЦАРЬКОВ, Валентина Леонтьевна ЦИУЛИНА, директор ООО «Экспертиза», Надежда Энгельсовна ИОВЕНКО, директор ООО «СОЭКС-Балтия», Александр Вячеславович СИМАРИН, директор ООО «СОЭКС-Балтия», вице-президент Калининградской ТПП.



Калининградская ТПП выполняет более 20 видов услуг в этой сфере – от выдачи сертификата происхождения по формам СТ-1 и СТ-2, экспертизы по 719 Постановлению, определению достаточности переработки, идентификации до ряда специальных экспертиз и профессионально-образовательной аккредитации образовательных программ.

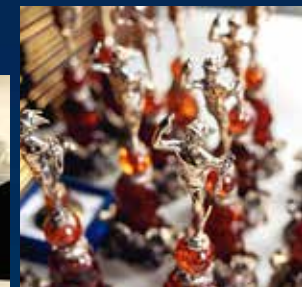
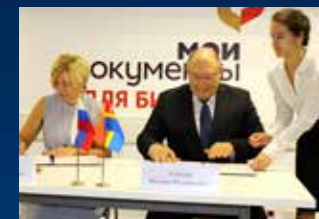
Эксперты Калининградской ТПП наиболее сильны в экспертизах по определению статуса товара, идентификации, достаточности переработки и оформлении акта экспертизы о соответствии производимой промышленной продукции требованиям, предъявляемым в целях ее отнесения к продукции, произведенной на территории РФ, которые утверждены Постановлением Правительства РФ от 17 июля 2015 года № 719 «О подтверждении производства промышленной продукции на территории РФ».

С 2022 года в палате производятся уникальные экспертизы – фоноскопические, лингвистические, психолого-лингвистические, психолого-лингвистические – религиозно-ведческие.

Эксперты палаты принимали участие в подготовке 16-ФЗ, определяющего функционирование Калининградской ОЭЗ с 1 апреля 2016 года, в части, касающейся разработки критериев достаточности переработки. В подходах есть определенное сходство с порядком оформления сертификата происхождения, но в то же время был сделан существенный шаг к уточнению критериев.

Одновременно, после изменения законодательства, встал вопрос о проведении процедуры идентификации. Суть в том, что эксперты подтверждают, сколько какого сырья (иностранного и российского), ввезенного в режиме СТЗ (свободной таможенной зоны) или прошедшего таможенную очистку, использовано для производства товара.

В настоящее время таможенные требования заставляют описывать состав продукции полностью. Учитывая объем перера-



батываемой информации (по одному товару это могут быть сотни позиций) и для исключения влияния человеческого фактора при подготовке и оформлении документов, в 2018 году Союз «Калининградская торгово-промышленная палата» разработал программный продукт для оформления экспертных заключений по процедуре идентификации, провел обучение ответственных сотрудников на предприятиях.

По инициативе Калининградской ТПП разработана СМЭВ (система межведомственного электронного взаимодействия) между ТПП России и ФТС РФ.

Калининградская ТПП – дом для регионального бизнеса, площадка, где поднимаются самые острые вопросы и вырабатываются решения, позволяющие развивать экономику региона. В наших мероприятиях участвовали президенты ТПП РФ Евгений ПРИМАКОВ и Сергей КАТЫРИН, губернаторы региона, представители контрольно-надзорных органов, ведущие предприниматели страны. ◉

Фото из архива Калининградской ТПП



Калининградская ТПП провела круглый стол по актуальным вопросам внешнеэкономической деятельности и таможенного дела.

От обсуждения – к реальным действиям



Мероприятие собрало более 80 экспертов, представителей государственных органов, бизнеса и общественных организаций для продуктивного диалога по ключевым вызовам в сфере таможен и внешней торговли.

Открывая работу, президент Калининградской ТПП Феликс ЛАПИН поблагодарил соорганизаторов мероприятия – Академию компетенций JUST SKILLS, Оксану КУРОЧКИНУ (Совет по таможенной политике ТПП России) и уполномоченного по защите прав предпринимателей Калининградской области Олесю БЕЛЮЮ.

«Очень важно знать, что происходит в законодательстве и как разворачивается законодательство ЕАЭС, знать не только букву, но и понимать дух закона, – подчеркнул Феликс ЛАПИН. – Это даст возможность понять, как будет складываться та или иная правоприменительная практика».

Участники обсудили недавние изменения в таможенном законодательстве, влияние санкций на подтверждение страны происхождения товаров, особенности администрирования в Калининградской области и тренды таможенного контроля. Марина СОКОЛОВА (Евразийская экономическая комиссия) и Антон ДЫШКО (ФТС России) представили обзор

Нас причесывают под общую нормативно-правовую гребенку. Но разница все же есть

нововведений 2025 года, включая планируемые реформы на 2026 год. Докладчики акцентировали внимание на упрощении процедур для экспортеров и усилении контроля за импортом.

В частности, Таможенный кодекс ЕАЭС ждут существенные изменения – в него внесены более 200 поправок. Это каса-

ется и электронной торговли, в организации которой грядут монументальные изменения, трансграничного перемещения грузов (к примеру, контейнеры перестанут быть транспортным средством), определения, что такое товар Союза, и использования рыболовных судов.

Вице-президент Калининградской ТПП Александр СИМАРИН поделился опытом палаты в применении в условиях санкций постановления Правительства РФ № 1341 от 30.08.2025. Олеся БЕЛАЯ рассказала о судебной практике по оспариванию решений таможенных органов. Оксана КУРОЧКИНА проанализировала современные методы таможенного контроля, включая цифровые технологии и риск-ориентированный подход.

«В ходе круглого стола мы обсуждали, как будет трансформироваться таможенное администрирование, – подчеркнул Феликс ЛАПИН. – Но это только первый шаг. В апреле рабочая группа ЕЭК готова приехать сюда и провести особое заседание по вопросам регулирования Калининградской ОЭЗ. Я очень горжусь, что, получив положительный опыт у нас, правительство России стало распространять его на другие территории.

Но сегодня на нас смотрят и говорят: давайте без ваших особенностей, законодательство

должно быть унифицировано – не может ОЭЗ в Калининграде отличаться от ОЭЗ во Владимирской области. Нас причесывают под общую нормативно-правовую гребенку. Но разница все же есть.

На других территориях России ОЭЗ – это инструмент по стимулированию развития. У нас же закон всегда носил компенсационный характер. Поэтому к предстоящей апрельской встрече мы обязаны поставить повестку, чтобы перейти от обсуждения к реальным действиям в сфере законотворчества». ○

Фото Романа ПУЧКО





В очередном заседании комитета по торговле Калининградской ТПП приняли участие преподаватели по специальности «торговое дело» из колледжей и техникумов со всей России.

Бизнесу нужны специалисты здесь и сейчас



Президент Калининградской ТПП Феликс ЛАПИН подчеркнул: «Очень радостно и приятно, что к нам в гости приехали представители 13 городов», а также рассказал о работе торгово-промышленной палаты в вопросах обеспечения предприятий, в том числе торговых, кадрами.

Инициатором совместного заседания стало руководство колледжа Западного филиала РАНХиГС и всего филиала, с которым у Калининградской ТПП сложились хорошие партнерские отношения.

Директор Западного филиала РАНХиГС Михаил ПЛЮХИН с гордостью объявил, что филиал входит в Калининградскую торгово-промышленную палату. Эксперты палаты провели профессионально-общественную аккредитацию образовательных программ как среднего, так и высшего образования.

«Часто слышишь: почему вы так долго готовите кадры? Бизнесу нужны специалисты здесь и сейчас, – отметил ПЛЮХИН. – Мы вместе с ТД «Семья» организовали процесс так, что по определенным направлениям студенты колледжа проходят обучение в учебном центре торгового дома, где условия максимально приближены к боевым. Благодаря созданию практико-ориентированной цепочки более 80% выпускников колледжа находят работу по специальности».

«От себя и всех коллег благодарю за возможность поучаствовать в заседании комитета по торговле, – взяла слово руководитель колледжа РАНХиГС Оксана МАРТЫНЕНКО. – С торгово-промышленной палатой нас связывает давняя дружба. За два года мы прошли профессионально-общественную аккредитацию семи программ, и это было непросто. Получение ПОА – один из показателей деятельности колледжа. Большое спасибо за совместную работу!».

В повестку заседания вошли актуальные вопросы как подготовки кадров, так и оценки актуальных направлений развития торгового дела, состояния торговой отрасли региона и логистических возможностей региональных операторов.

Передавая слово первому спикеру, председатель комитета по торговле Юрий ДЕРГАЧЕВ сообщил, что, несмотря на внедрение искусственного интеллекта, автоматизацию, в торговле не хватает выпускников колледжей: «Подготовка современных кадров имеет очень важное значение для отрасли торговли и логистики».

Будущее торговли в геймификации магазинов?

Марина ПОПОВА, директор АНО «Центр развития молодежного предпринимательства «Вектор» в Смоленске, поделилась наблюдениями о современных трендах в торговле. Она начала с интересного примера – чемпионата «Профессионалы» по компетенции «Торговое дело». Смоленская ТПП активно поддерживает чемпионат и помогает в системе среднего профессионального образования. Калининградская ТПП также сотрудничает с организаторами этого чемпионата с 2017 года, с первых дней его проведения в регионе.

Спикер с уважением отметила, что около 80% трендов, о которых она собирается говорить, уже внедрены на практике в торговых предприятиях. Среди них омниканальность, развитие ритейл-экосистем и рост доли локальных брендов. Уже в ближайшем будущем роль скид-док снизится, и магазины будут предлагать единую низкую цену на товары в течение длительного времени.

Также появятся кассы и корзины, самостоятельно считывающие штрих-коды, геймификация магазинов и ритейл-лаунжи. «Мы стремимся не только покупать в магазинах, но и проводить там время», – резюмировала Марина ПОПОВА.

Как готовить кадры

Заместитель директора по развитию профессиональных компетенций СПб ГБПОУ «Колледж автоматизации производства» Анна ПОГОДИНА рассказала о взаимодействии образования и промышленности в рамках стратегии подготовки рабочих кадров для современного производства: «Сеть профобразования не может существовать без индустриальных партнеров. Ориентируясь на пожелания наших партнеров, колледж перестроился и открыл центр инженерных компетенций».

Представитель минэкпрома Калининградской области Анна СИДОРЕНКО поделилась опытом региона по выстраиванию взаимодействия работодателей и образовательных организаций в рамках проекта «Баланс трудовых ресурсов». Базовые направления проекта: сбор и анализ информации о запросах работодателей, выстраивание взаимодействия между предприятиями и учреждениями образования и



Феликс ЛАПИН,
президент
Калининградской
ТПП



Михаил ПЛЮХИН,
кандидат
экономических наук,
директор Западного
филиала РАНХиГС



Юрий ДЕРГАЧЕВ,
председатель
комитета
по торговле
Калининградской
ТПП

профориентация. В проекте участвуют БФУ им. Канта и КГТУ, министерство образования и колледжи.

«За два года потребность в кадрах составит 1853 человека. Работников со средним специальным образованием понадобится в восемь раз больше, чем специалистов с высшим. По данным опроса, самые востребованные профессии – это машиностроение, сварка и наладка станков», – рассказала Анна СИДОРЕНКО.

Министерство образования корректирует цифры приема, ориентируясь на запросы работодателей. По популярным специальностям прием увеличен на 20% в 2024 году и на 17% в 2025-м.

«Для нас, как для представителей логистики и торговли, самый важный вопрос – это нехватка водителей категории С, – включился в дискуссию предсе-

1853
человека,

составит потребность в кадрах за два
года в Калининградской области



Алексей ЕЛАЕВ,
зам. генерального директора
ООО «Торговый дом «Семья»:

- Так как закон не распространяется на предприятия общественного питания, выпускники все равно будут иметь возможность приобрести алкогольную продукцию. Этих предприятий, особенно торгующих пивом, все равно больше, чем предприятий розничной торговли. Цели законопроекта не обеспечиваются задачей, которую он должен выполнить для обеспечения безопасности выпускников, предлагается дать отрицательное заключение.

датель комитета по торговле Юрий ДЕРГАЧЕВ. – Переобучение водителей с категории В на С могло бы решить эту проблему».

«Наша платформа адаптирована под запросы промышленных предприятий. Мы готовы ее доработать, чтобы учесть ваши требования», – заверила представитель министерства.

«К сожалению, некоторые профессии не готовят среднее профессиональное образование, – сказал Феликс ЛАПИН. – Сегодня нет профессиональных технических училищ (ПТУ). Я, как представитель бизнеса, прошу Минобрнауки возродить

эту систему. Раньше были технические училища, профессиональные технические училища и учебно-производственные комбинаты (УПК). Сейчас остались только УПК. Переподготовка или повышение разряда рабочих строительных специальностей стали сложными. Возможно, на простые профессии достаточно шести месяцев обучения после 9 класса?»

«Подготовка специализированных кадров нас тоже заботит, нам не хватает специалистов, – поддержал представитель компании «Новик Логистик» Виктор ФОМИНСКИЙ. – Готовых специалистов в области внешнеторговой деятельности и перевозок найти не могу. И тоже пошел в образование. Являюсь членом ГАКА в БГА, проводил мастер-класс в РАНХиГС, чтобы забирать самых перспективных выпускников, брать их на работу, обучать. В этом году взяли на работу 4 выпускников. Крайне проблемно найти даже полуготовых специалистов».

Калининград – не «черная дыра»

Представитель ГК «Новик» Олег МАКАРСКИЙ рассказал, как организована поставка европейских товаров на территорию России через Калининградскую область. А также об организации маркировки товаров «Честным знаком» на территории региона.

«Калининград – важный транспортный узел, через который проходят основные торговые пути из Европы в Россию. Географическое положение города позволяет создать крупный логистический хаб для различных направлений торговли, – отметил Олег МАКАРСКИЙ. – Многие компании из Санкт-Петербурга и Москвы

рассматривают Калининград как место для складирования и маркировки товаров перед их отправкой в Россию. Автомобили из Европы достигают города за 4-6 часов, а в Калининграде есть большие свободные площади, которые можно эффективно использовать».

Калининград не «черная дыра» и не «медвежий угол», логистические маршруты отработаны».

И вновь встал вопрос о кадрах: «Специалисты нам нужны уже не сегодня, а вчера. И это не только те, кто работает на специальной технике, информационно-техническом оборудовании, но и те, кто занимается внешнеэкономической деятельностью», – поделился Олег МАКАРСКИЙ.

«Мы ищем маркировщиков, водителей погрузчиков, специалистов по внешней торговле, тех, кто готов заниматься международной логистикой, водителей категории С, Е, – поддержал коллегу Виктор ФОМИНСКИЙ. – Можно включать нас в различные проекты как заказчиков, мы готовы».

«Мы можем приехать в любой из ваших городов «закупать» сотрудников, – предупредил Феликс ЛАПИН гостей комитета. – Для нас рождение этой группы компаний было очень важно, это региональная команда. Когда было тяжело и непонятно (как работать из-за введения санкций), они начали приобретать подвижной состав, сделали терминал, организовали поезд по расписанию.

Сегодня у них есть своя группировка судов. Я хотел бы, чтобы Виктора ФОМИНСКОГО пригласили почитать введение в специальность для бизнес-колледжа. Это пример, когда люди

заходят и создают бизнес. Торгово-промышленная палата готова выступать как «сваха», связывать работодателей и учебные заведения».

Чем ниже цена товара, тем дороже доставка

Заместитель генерального директора ООО «Торговый дом «Семья» Алексей ЕЛАЕВ рассказал о том, как живет торговая отрасль региона.

По всей видимости, неплохо. «Товарооборот Калининградской области в сопоставимых ценах растет выше, чем население Калининградской области, превышая 10% год к году, – подчеркнул Алексей ЕЛАЕВ. – По итогам прошлого года он превысил 340 млрд рублей (из них продовольственных товаров примерно 150 млрд рублей). Каждый калининградец, включая детей, тратит в торговле примерно 1000 рублей (в сутки)».

Региональные торговые сети исторически играют важную роль в структуре отрасли. Несмотря на рост крупных федеральных сетей, региональные игроки остаются в числе лидеров в своих регионах, а также работают множество небольших сетей.

Структура отрасли также включает значительный импорт продовольственных товаров. В 2022 году доля импортных товаров в продажах составляла около 30 %. Однако благодаря политике импортозамещения этот показатель снизился до примерно 25 %.

«Это требует и особого внимания к логистике, и особых закупочных компетенций среди работников торговых сетей, которые они должны реализовывать

на внешних рынках. Условно, в Калининградской области каждое предприятие торговли должно уметь во внешнеэкономическую деятельность, – подчеркнул ЕЛАЕВ. – Это та компетенция, которой нет у работников торговли на остальной территории России (или она там является крайне редкой). Каждое торговое предприятие должно разбираться во внешнеэкономической деятельности, уметь ее применять, чтобы оставаться конкурентоспособным на рынке».

Что еще отличает регион? Специфика ценообразования из-за логистики. Как отметил Алексей ЕЛАЕВ, стоимость доставки 1 кг груза накатной техникой составляет от 20 рублей. Чем ниже цена товара, тем выше доля стоимости его доставки (в конечной цене товара).

Также спикер отметил важную роль комитета по торговле Калининградской ТПП в организации взаимодействия с органами власти, контрольно-надзорными органами.

Одним из этих «взаимодействий» является оценка регулирующего воздействия проектов законов, разрабатываемых региональным правительством. Именно этот вопрос стал последним на заседании.

А если запретить запрещать?

Алексей ЕЛАЕВ рассказал, что в Калининградскую ТПП в рамках оценки регулирующего воздействия поступил законопроект о внесении изменений в региональный закон «О розничной продаже алкогольной продукции».

Предложение простое – запретить продажу алкогольной

продукции в точках розничной торговли в дни торжественных церемоний, посвященных окончанию учебного года (последние звонки) и выпускных вечеров (день вручения аттестатов).

Напомним, что в настоящее время «сухой закон» действует в Международный день защиты детей (1 июня), День молодежи (первая суббота июня), День знаний (1 сентября) и Всероссийский день трезвости (11 сентября). С учетом поправки, нельзя будет продавать алкоголь 6 дней в году.

Алексей ЕЛАЕВ выразил сомнения в эффективности запрета на продажу алкоголя выпускникам. Он отметил, что закон не распространяется на предприятия общепита, а таких точек, особенно торгующих пивом, больше, чем магазинов. Поэтому запрет не достигнет своей цели – обеспечить безопасность выпускников. По мнению эксперта, законопроект следует отклонить. На комитете традиционно не одобряют проекты, если они не регулируют общепит.

Президент КТПП Феликс ЛАПИН отметил: «Мы к выпускному готовились заранее, поэтому закупались заранее. Я понимаю, почему УМВД предлагает такие поправки: это позволяет не запрещать употребление алкоголя полностью, но предотвратить его чрезмерное потребление. Как показывает криминальная практика, именно лишняя капля алкоголя может привести к трагедии и испортить все мероприятие». ○



Дорогие предприниматели и бизнес-лидеры! Приглашаем вас стать частью самого престижного бизнес-события региона – конкурса «Янтарный Меркурий»! Уже 15 лет эта награда является символом успеха и качества калининградского бизнеса.

Мы ждем Ваши заявки!

Что даёт участие в конкурсе?

Безусловное признание ваших достижений на региональном и федеральном уровнях.

Эксклюзивные призы и почётные дипломы победителям.

Прямая дорога на федеральный конкурс «Золотой Меркурий» в Москве.

Бесплатное участие – мы оцениваем ваш успех и вклад в развитие региона, а не количество уплаченных за участие денег.

Кто может участвовать?

Все предприниматели Калининградской области:

- Компании любого размера
- Индивидуальные предприниматели
- Группы компаний
- Представители всех сфер бизнеса

Почему это важно?

- Участие в конкурсе – это:
- Продвижение вашего бизнеса
- Демонстрация лучших образцов продукции и услуг
- Обмен опытом с лидерами отрасли
- Укрепление традиций российского предпринимательства
- Формирование уважительного отношения общества к вашему делу

Каждый может найти свое признание в одной из следующих номинаций:

1. «Лучшее предприятие в сфере производства продукции производственно-технического назначения».
2. «Лучшее предприятие в сфере производства товаров народного потребления».
3. «Лучшее предприятие в сфере строительства»
4. «Лучшее предприятие в сфере бизнес-услуг».
5. «Лучшее предприятие в сфере потребительских услуг».
6. «Лучшее предприятие в агропромышленном комплексе».
7. «Лучшее предприятие в сфере инновационной деятельности».
8. «Лучшее предприятие в сфере торговли».
9. «Лучшее предприятие в сфере туризма».
10. «Лучшее предприятие-экспортер».
11. «Лучшее семейное предприятие».
12. «Успешный старт».
13. «Работодатель года».
14. «Лучший региональный бренд».

Как стать участником?

Успейте подать заявку до 11 января 2026 года

Этапы конкурса:

Прием заявок: до 11 января 2026

Оценка проектов: 12 января – 5 апреля 2026

Торжественная церемония награждения: май 2026



Не упустите шанс заявить о себе и получить признание профессионального сообщества!

Подайте заявку и станьте частью элиты калининградского бизнеса!

Ваш успех – наша гордость!

.....

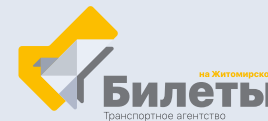
Исполнительная дирекция конкурса

Тел.: 8 (4012) 590 664,
E-mail: mercury@kaliningrad-cci.ru

РАСПИСАНИЕ

полетов международного аэропорта Храброво
(в расписании возможны изменения)

с 1.12.2025 по 31.12.2025



ул. Житомирская, 18.

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

Аэропорт назначения	Тип самолета	Отправление из Калининграда (время местное)				Отправление в Калининград (время местное)			
		№ рейса	день вылета	время вылета	время прилета	№ рейса	день вылета	время вылета	время прилета
МОСКВА ДМД	320	U6-168	Ежд	19-25	23-10	U6-167	Ежд	17-05	19-05
		U6-372	Ежд	11-50	15-35	U6-371	Ежд	09-00	11-00
		U6-628	Ежд	14-15	18-00	U6-627	Ежд	11-30	13-30
		S7-1214	Ежд	12-55	16-45	S7-1213	Ежд	10-05	12-05
		SU-1001	Ежд	09-15	12-50	SU-1000	Ежд	06-40	08-25
		SU-1005	Ежд	15-30	19-05	SU-1004	Ежд	12-50	14-30
МОСКВА ШРМ	325	SU-1009	Ежд	06-10	09-50	SU-1008	Ежд	20-45	22-30
		SU-1011	Ежд	19-15	22-55	SU-1010	Ежд	16-30	18-15
		SU-1015	Пн, Сб, Вс с 27 дек	10-45	14-20	SU-1014	Пн, Сб, Вс с 27 дек	08-10	09-45
		SU-1019	Ежд	14-00	17-35	SU-1018	Ежд	11-20	13-00
		SU-6152	30 дек	05-00	08-35	SU-6151	29 дек	22-35	00-05
		SU-6310	С 29 дек	05-00	08-40	SU-6309	С 28 дек	11-20	13-00
		SU-6312	Ежд	12-45	16-25	SU-6311	Ежд	09-55	11-30
		SU-6314	Кр Вт, Ср	20-20	23-55	SU-6313	Ежд	17-45	19-20
		SU-6662	Ежд с 22 дек	17-40	21-15	SU-6661	Ежд с 22 дек	15-05	16-40
		DP-6832	Вс (с 17 дек кр Вт)	18-30	22-05	DP-6831	Вс (с 17 дек кр Вт)	16-05	17-45
		DP-6836	Ежд	10-00	13-40	DP-6835	Ежд	08-15	10-05
		5N-252	Сб (до 20 дек)	19-50	23-25	5N-251	Сб	10-30	12-10
			Вс (с 28 дек)	05-40	09-15				
		5N-254	Пт	12-50	16-25	5N-253	Пт	10-30	12-10
			Пн, Вс с 28 дек	12-30	16-05		Пн, ср, вс	10-10	11-50
		DP-264	Ежд	19-25	23-15	DP-263	Ежд (с 26.10)	17-10	19-00
		DP-262	30 дек	12-10	16-00	DP-261	30 дек	10-00	11-45
МОСКВА ВНК	320	SU-6320	Ежд с 23 дек	19-15	22-15	SU-6319	Ежд с 23 дек	17-15	18-15
		SU-6322	Вс, с 26 дек Пт, Вт, Сб	21-20	00-05	SU-6321	Ежд с 26 дек	19-10	20-00
		SU-6324	Ежд	09-45	12-40	SU-6323	Ежд	07-55	08-55
		SU-6326	Ежд (кр Пт, Вс)	12-50	15-50	SU-6325	Ежд (кр Пт, Вс)	10-55	11-50
		SU-6328	Ежд с 22 дек	14-00	17-05	SU-6327	Ежд с 22 дек	12-05	13-00
		SU-6330	Ежд	17-55	20-40	SU-6329	Ежд	16-05	16-55
	320	SU-6332	Вс, Пн (с 28 дек)	21-00	23-45				
		SU-6334	Ежд	15-15	18-00	SU-6333	Ежд	13-30	14-20
		U6-392	Ежд	12-15	15-05	U6-391	Ежд	10-05	11-05
		DP-530	Ежд с 25 дек	09-40	12-35	DP-529	Ежд с 25 дек	08-15	09-15
		DP-536	Ежд	20-35	23-30	DP-535	Ежд	18-50	19-50
		DP-588	30 дек	09-25	12-20	DP-587	30 дек	08-00	09-00
	73X	5N-506	Кр Сб	10-30	13-20	5N-505	Ежд	08-50	09-40
			Сб	20-50	23-40				
		5N-514	Ежд (кр Сб) с 19 дек	15-50	18-40	5N-513	Ежд (кр Сб) с 19 дек	14-10	15-00
			Сб с 20 дек	17-40	20-30		Сб с 20 дек	16-00	16-50
		5N-534	27 дек	21-10	00-05	5N-533	27 дек	19-30	20-20
		5N-540	26 дек	22-20	01-10	5N-539	26 дек	20-40	21-30
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	321	N4-282	Пн, Сб	10-45	13-45	N4-281	Вс	10-55	11-50
			Вт	11-45	14-45		Чт, Пт	13-00	13-55
			Ср	13-15	16-15		Пн	08-55	09-50
			Пт	14-30	17-30		Ср	11-30	12-25
			Пн	16-30	19-30		Пн	14-45	15-40
			Пт	19-55	22-55		Пт	18-10	19-05
	73X	N4-284	Вс	17-40	20-40	N4-283	Вс	15-55	16-50
			Вт, Чт, Сб	18-35	21-35		Вт, Чт, Сб	16-50	17-45
		N4-2284	Ср (31 дек)	06-15	09-15	N4-2283	Вт (30 дек)	12-20	13-10
			Сб	09-20	19-55		Сб	07-20	08-20
		S7 5066	Ср	16-50	03-20	S7 5065	Ср	14-50	15-50
			Пн, Пт	16-20	23-20		Пн, Пт	14-15	15-35
НОВОСИБИРСК	320		Ср, Вс	10-05	17-05	U6-403	Ср, Вс	08-00	09-20
	320								
ЕКАТЕРИНБУРГ	319	U6-404	Пт	10-25	14-15	N4-983	Чт	10-15	12-10
	73X	N4-732	Вт, Сб	15-10	19-35	N4-731	Вт, Сб	11-30	14-10
ИВАНОВО	738	5N-530	Сб	14-35	18-40	5N-529	Сб	11-50	13-50
			Пн, Чт, Пт, Вс	13-00	16-30		Пн, Чт, Пт, Вс	10-25	12-10
КАЗАНЬ	E95	B2-950	Вт (с 23 дек)	15-10	18-40	B2-949	Вт (с 23 дек)	12-35	14-20
МУРМАНСК	73X	N4-859	Пн	06-10	10-10	N4-860	Пн	20-25	22-35
			Пт	06-30	10-30		Пт	11-25	13-35
МИНСК	E90	N4-884	Пн	23-45	06-15	N4-883	Пн	20-55	21-45
	73X	N4-855	Чт	14-55	20-30	N4-856	Чт	21-35	23-20
НИЖНИЙ НОВГОРОД			Вс	14-15	19-50		Вс	20-55	22-40
	737	5N-3103	Сб	10-30	17-40	5N-3104	Сб	18-40	20-00
ПЕРМЬ	ЦР2	D2-142	Пн	16-05	19-00	D2-141	Пн	08-30	09-45
			Вт (02.12, 30.12)	11-15	14-15		Дн (02.12, 30.12)	09-00	10-15
САМАРА	ЦР2	D2-507	Пн	10-35	13-30	D2-508	Пн	14-20	15-15
	738	5N-176	Сб	13-00	16-35	5N-175	Сб	17-15	18-55
ЧЕЛЯБИНСК	E90	N4-857	Пт	01-30	06-55	N4-858	Пт	07-55	09-30
	73X	N4-851	Пн, Пт	23-35	06-25	N4-852	Вт, Сб	07-30	08-45
ЧЕРЕПОВЕЦ	Су9	A4-4105	Вс	16-50	19-50	A4-4106	Вс	14-55	15-50
	ЦР2	D2-501	Чт	12-20	15-50	D2-502	Чт	16-40	18-10
ПЕТРОВЗАВОДСК	E90	N4-853	Чт	13-10	17-10	N4-854	Чт	18-10	20-35
			Пт	12-55	16-45		Пт	17-45	19-35
АРХАНГЕЛЬСК	319	SU-6833	Вс	13-35	17-25	SU-6834	Вс	18-25	20-15
САРАТОВ	738	ИЖ-902	Вт (30 дек)	08-00	13-00	ИЖ-901	Вт (30 дек)	05-45	07-00
УФА									
ПСКОВ									
КАЛУГА									
КИРОВ									
АПАТИТЫ									
ИЖЕВСК									

В рамках проведения Дня Калининградской железной дороги в Правительстве Калининградской области 14 ноября между ОАО «РЖД» и региональной властью было заключено соглашение о взаимодействии.



На пути сотрудничества



Ирина ПАРШИНА,
ведущий специалист отдела
корпоративных коммуникаций
КЖД

Перед официальной частью мероприятия делегация Правительства области во главе с заместителем председателя Правительства – министром развития инфраструктуры Александром РОЛЬБИНЫМ ознакомились с работой некоторых объектов Калининградской железной дороги.

Проехали на специальном рельсобусе: первая остановка – терминально-логистический центр «Калининград» на станции Дзержинская-Новая, где ведется обработка и хранение железнодорожных грузов. Сегодня здесь нет былой активности, и в силу объективных обстоятельств простаивает инфраструктура для хранения и переработки отечественного угля, нет длинных контейнерных поездов, готовых отправиться в Европу, не передвигаются по рельсам с грузом работяги-краны.

И все же жизнь идет своим чередом. Большое количество мешков пищевой соли «Экстра» от местного производителя готовится на терминале к отправке на экспорт. Установка для пе-



реработки зерна ждет очередной партии груза: зерновые – та номенклатура, которая бьет сегодня рекорды по перевозкам на КЖД.

Железнодорожники очень надеются, что на уровне федерального центра будет согласован вопрос о транзитных перевозках угля через область. Правительством Калининградской об-

ласти сегодня оказывается действенная поддержка магистрали в решении этой задачи.

Следующая часть рабочей поездки – Южный вокзал. Здесь представители власти прослушали рассказ железнодорожников об историческом дебаркадере, осмотрели холл, ностальгически вспоминая о фонтане, который должен скоро вернуться в центр вокзального здания вместо экспозиции Третьяковской галереи, и, конечно, члены правительства по достоинству оценили новые эргономичные кресла, не так давно поставленные взамен старых в зале касс дальнего следования.

Далее делегация посетила новый социально-кадровый центр магистрали, расположенный в здании Южного вокзала. Члены делегации внимательно осматривали пространство, задавали вопросы и положительно оценивали условия. Они отмечали, что «все сделано для людей». Затем делегация направилась в «Дом Молодежи», включающий «Станцию добра».

Руководитель сектора оценки, мониторинга персонала и молодежной политики железной дороги Алена ЖИЖКО рассказала о проектах, которые реализует молодежь на станции с символическим названием. По ее словам, каждую неделю здесь проводится не менее трех мероприятий для молодых сотрудников и ветеранов отрасли.

«Мы ценим качественную и интересную работу молодежи железной дороги, – сказала Евгения ПАПАКИНА, заместитель министра молодежной политики Калининградской области. – В этом году они участвовали в нашем слете рабочей молодежи в лагере «Жемчужина». Мы многому у них научились: используем специальные наглядные стеллажи и боксы для работников, а также другие полезные инициативы».

После знакомства с железнодорожной инфраструктурой прошло совещание в Правительстве области. Его провел первый заместитель губернатора Валерий ШЕРИН. Участники обсудили итоги деятельности железной дороги в этом году, активную работу в текущих условиях и перспективы развития. Сергей САПЕГИН, начальник Калининградской железной дороги, рассказал о развитии инфраструктуры пассажирского комплекса.

«На Северном вокзале, станции Кутузово-Новое и новом остановочном пункте Зеленоградск-2 удлинители три пассажирские платформы. В рам-

ках программы развития пригородного сообщения реконструировали и открыли высокие платформы на станциях Зеленоградск, Пионерский Курорт и вокзале Калининград-Южный. Также в этом году были введены в эксплуатацию остановочные пункты в Немане, поселках Ласкино и Кострово», – сообщил Сергей Владимирович.

В ближайшем будущем, с увеличением числа пассажиров в пригородном сообщении и расширением внутригородских маршрутов, планируется открыть платформу «Елизаветинская» рядом с Дворцом спорта «Янтарный». Также намечена реконструкция пассажирских платформ на Северном вокзале и станции Светлогорск-2.

До 2040 года в Калининграде интегрируют железную дорогу в систему городского транспорта. В рамках этого проекта построят пять транспортно-пересадочных узлов и семь остановочных пунктов. Это улучшит транспортную доступность областного центра.

В 2026 году при поддержке Правительства области будет организован ретро-тур по маршруту Калининград – Багратионовск, а в майские праздники при взаимодействии с Балтийским флотом и Министерством по культуре и туризму возобновится курсирование «Эшелона Победы» по станциям региона, маршрут которого прорабатывается в настоящее время.

Также на совещании обсуждались вопросы обновления подвижного состава пассажирского транспорта, повышения эффективности грузовых перевозок и использования квот на транзит через территорию Литвы.

Кроме того, была затронута проблема обеспечения безопасности на объектах железнодорожной инфраструктуры, поскольку с расширением границ городов и поселков, строительством объектов туристического кластера остро встает вопрос об организации новых пешеходных переходов и переездов для автомобильного транспорта. Для решения этого вопроса необходимо вовлечение как муниципалитетов, так и застройщиков.

Стороны договорились о взаимодействии и сотрудничестве по всем поднятым темам, что нашло отражение в подписанном между ОАО «РЖД» и Правительством Калининградской области соглашении. ○

Фото Ольги ОТВАЛКО

Начальник Калининградской железной дороги Сергей САПЕГИН встретился со студентами ПГУПС.

За кадрами – в Петербург

Студенты Петербургского государственного университета путей сообщения Императора Александра I прослушали лекцию о работе самой западной магистрали Российских железных дорог, реализуемых на ее полигоне проектах и перспективах развития.

Сергей САПЕГИН рассказал об истории образования Калининградской магистрали, основных задачах железнодорожного транспорта в современных геополитических условиях, в том числе о роли железнодорожно-паромного сообщения Усть-Луга – Балтийск.

«Калининградская область по ряду позиций является достаточно важным субъектом для экономики России. Среди наиболее востребованных отраслей выделяется автомобилестроение, сельское хозяйство и производство удобрений. Услугами магистрали пользуются более 800 клиентов. Среди основных грузоотправителей и грузополучателей Калининградской железной дороги практически все крупнейшие предприятия региона», – подчеркнул Сергей Владимирович.

Отдельно начальник Калининградской магистрали остановился на работе пассажирского комплекса и организации пассажирских перевозок, на протя-

жении ряда лет демонстрирующего стабильный рост. В этом году пассажиропоток в дальнем следовании вырос на 10% к уровню 2024 года.

В пригородном сообщении достигнут самый высокий за двадцать лет показатель, превысивший отметку 8,5 млн человек. Жители и гости янтарного края предпочитают «Ласточки» и рельсовые автобусы другим видам транспорта благодаря их комфортабельности и точности курсирования.

«Прогноз этого года – еще примерно на один процент больше. Мы уверенно «забираем» пассажиров с других видов транспорта за счет удобства, комфортабельности, точности выполнения расписания (за 8 месяцев этого года она составила 99,8%) и, конечно же, безопасных условий проезда. Как следствие – ежегодно правительство региона увеличивает нам объем транспортного заказа, что позволяет работать над новыми маршрутами. К примеру, в этом году в летний период мы запустили с Северного вокзала Калининграда до Зеленоградска выходные дни так называемый «Морской экспресс».

Маршрут обслуживался десятивагонным электропоездом «Ласточка» повышенной комфортности. До морского побережья можно было добраться всего за 28 минут. Кроме того, впервые за всю послевоенную историю

региона, первого сентября 2025 года из Немана в Калининград отправился пригородный поезд», – рассказал молодежи начальник дороги.

Сергей САПЕГИН поделился также дальнейшими планами магистрали, связанными с развитием туристического кластера, включая организацию ретро-туров на паровозной тяге в 2026 году. В завершение лекции пригласил студентов трудоустроиться на предприятия дороги, где создан широкий спектр возможностей для личного и профессионального роста молодых специалистов, а также ответил на вопросы будущих железнодорожников.

ПГУПС и КЖД в ноябре 2023 года подписали соглашение о сотрудничестве в части подготовки кадров для предприятий магистрали.

В настоящее время в университете по целевому направлению обучается более 55 студентов, которые в будущем планируют начать трудовую деятельность в Калининграде. Договор с ОАО «РЖД» гарантирует оплату учебы за счет компании, а также прохождения практики и дальнейшее трудоустройство.

По вопросам, связанным с целевым обучением в отраслевом вузе, можно проконсультироваться по тел.: +7 (401) 258-66-71.

Фото пресс-службы ПГУПС.



6 ноября – День рождения национального парка «Куршская коса».

К тебе с любовью, Куршская коса



На территории Визит-центра «Музейный комплекс» (14,7 км Куршской косы) прошел праздник, посвященный 38-й годовщине со дня образования нацпарка.

Парк был создан в 1987 году на южной половине косы и стал важным эколого-просветительским центром. Здесь действует развитая сеть экологических троп и маршрутов, которые помогают посетителям лучше узнать природу и историю этого уникального места.

Визит-центр «Музейный комплекс» – популярная площадка для проведения мероприятий, направленных на экологическое просвещение и сохранение природного наследия. В этот день всех желающих пригласили на экскурсию по залам Визит-центра, где представлены материалы, рассказывающие уникальности и основных достопримечательностях Куршской косы.

Одним из ярких событий праздника стало подведение итогов конкурса видеопоздравлений «К тебе с любовью, Куршская коса!», который предоставил жителям и гостям региона отличную возможность через



творчество выразить свою любовь и уважение к природе национального парка.

В этот день на территории Визит-центра работали площадки партнеров, прошли творческие мастер-классы и занятия в экспериментальной лаборатории.

Фото из архива национального парка

ОСЕННЕ-ЗИМНИЙ ГРАФИК РАБОТЫ

Визит-центр «Музейный комплекс» (14,7 км Куршской косы) перешел на осенне-зимний график работы – с выходными днями в понедельник и вторник.

С октября по апрель посетить музей, получить справочную информацию и приобрести сувенирную продукцию можно будет со среды по воскресенье с 9:00 до 17:00.

В период новогодних каникул выходные дни в визит-центре 31 декабря, 1 и 7 января. В остальные дни – добро пожаловать!

Дополнительная информация будет размещаться на официальном сайте парка и в социальных сетях.

Удивить и заинтересовать

Специалисты по экологическому просвещению национального парка провели в Королевском бору занятия для 46-ти детей в рамках проекта «Особые территории для особых людей».

Шесть «Подводных путешествий» (так называется занятие, посвященное растительному и животному миру Балтийского моря) совершили воспитанники школы-интерната п. Сосновка, а также семьи, проходящие реабилитацию в рамках проекта «Территория заботы» в Центре содействия семейному устройству детей «Наш дом».

Проект «Особые территории для особых людей» реализуется на Куршской косе при поддержке фонда «Красивые дети в красивом мире» с июня 2025 года по июнь 2026 года.



КОНТАКТЫ ДЛЯ КОНСУЛЬТАЦИЙ



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

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

ИИ ворвался в нашу жизнь ровно три года назад – 30 ноября 2022 года, когда стал общедоступен ChatGPT.

ИИ-юрист: где экономия превращается в риск – и как этого избежать



Олег МАТУКЕВИЧ,
генеральный директор
ЦИОБ «Инок»

Это событие сломало многие стереотипы о том, что машины умеют делать, и породило волну новых возможностей: от моментальной обработки документов до генерации рабочих сценариев и прототипов решений. Кажется, он «знает все» и безупречно справляется с рутинной работой по обработке информации.

Моя жизнь и профессиональная деятельность с 1992 связана с внедрением в работу предприятий СПС «КонсультантПлюс», а с 1993 года мы производим по этой технологии региональную СПС «КонсультантПлюс:Янтарь». Естественно, мы с коллегами пристально изучаем технологии сбора, обработки и представления правовой информации.

Недавно рынок увидел появление правовых «ассистентов» – сервисы, которые разработчики СПС и крупные IT-игроки позиционируют как ИИ-помощников для профессионалов. А некоторые журналисты даже позиционируют, как возможную замену основной массы юристов и вообще специалистов, связанных с обработкой и применением правовой информации на ИИ-сотрудников. Естественно, у нас возникли вопросы и появилась потребность в анализе и прогнозе для этой сферы бизнеса.

Результаты этой работы мне показались потенциально интересными для более широкого круга – прежде всего – руководителей малого и среднего бизнеса, которые постоянно ищут баланс между стоимостью и эффективностью правового обслуживания.

Представляю вашему вниманию выдержки из нашего исследования. Будет интересно получить обратную связь – вопросы, суждения, идеи. Итак;

Несомненно, автоматизация юридических сценариев выглядит естественной: анализ договоров, выделение рисков, подбор релевантной практики и генерация стандартных ответов – всё это выгодно для ускорения рутинных процессов.

Но юридическая ошибка – не просто «плохой текст»: это правовая ответственность, штрафы, судебные расходы и репутационные потери. Поэтому внедрение ИИ здесь требует архитектуры контроля, регламентов и доказуемой верификации.

В целом, профессионалы сходятся в том, что технология будет улучшаться. Многие участвуют в ее обучении: компании собирают обратную связь, эксперты оценивали качество ответов, чтобы доучивать модели. Ожидается,



что через 1-2 года ИИ начнет более точно понимать контекст сложных вопросов, уменьшит процент ошибок, научится ссылаться не только на законы, но и, к примеру, на материалы судебных дел.

Планируется, что появится сертификация подобных систем на уровне государства – в нацпрограмме по ИИ уже заложена идея развития ИИ для права. Сообщество юристов в России довольно активное: проводятся конкурсы и хакатоны по разработке своих ИИ-ботов (например, в телеграм-канале ilovedocs делятся инструкциями, как собрать GPT-бота под свои нужды).

Это говорит о большом интересе «снизу». Возможно, скоро мы увидим интеграцию ассистентов прямо в текстовые редакто-

ры, которыми пользуются юристы (MS Word с плагином нейросети для правок) – некоторые такие решения уже анонсированы на глобальном рынке.

Оценка сообщества эволюционирует

От скепсиса к рабочему принятию. Сейчас уже скорее не спрашивают «нужен ли ИИ юристу», а спрашивают «как правильно его внедрить, чтобы было безопасно и эффективно».

Лучшим свидетельством является масштаб форума «ПравоТех 2025» – 11 тысяч участников со всей страны, обсуждавших кейсы внедрения ИИ и оптимизации процессов. Юристы делились реальными примерами, где ИИ уже сэкономил десятки часов, и одновременно признавали, что нужно учиться

Юридическая ошибка – не просто «плохой текст»: это правовая ответственность

работать в паре с машиной. Можно сказать, сформировался консенсус: ИИ-ассистенты – не панацея и не враг, а новый стандартный инструмент, использование которого даст конкурентное преимущество.

Именно поэтому и Гарант с Консультантом, и Яндекс со Сбером активно инвестируют в эти технологии, чтобы не отстать друг от друга и от мировых трендов. Юридическое сообщество, в свою очередь, оценивает каждое новое обновление (как недавнее умение Искры анализировать судебные решения) с интересом и продолжает тестировать границы возможностей ИИ на практике.

В ближайшие годы нас ждет дальнейшее повышение точности и функциональности таких сервисов – возможно, до уровня, когда проверка человеком потребует минимальная. Но даже тогда роль юриста останется центральной – просто вооруженной умным помощником.

И для нас ответ на вопрос: «Заменит ли ИИ СПС на предприятии?», звучит так: **ИИ не заменит СПС (КонсультантПлюс и аналогичные справочно-правовые системы) в ближайшей перспективе, но радикально изменит их роль и архитектуру взаимодействия.**

Почему ИИ не вытеснит СПС полностью (факты и аргументы)

1 АВТОРИТЕТ ПЕРВОИСТОЧНИКА.
СПС хранит официальные тексты законов, постановлений, решения судов и зарегистрированную нормативную базу – это «эталон», который имеет юридическую силу и понятную ссылочную систему. ИИ генерирует ответы, но сам по себе не создаёт официальных нормативных ссылок.

2 ТРЕБОВАНИЕ ПРОВЕРЯЕМОСТИ.
В юриспруденции критична возможность продемонстрировать, откуда взята норма (статья, пункт, дата изменения). СПС даёт это по умолчанию; у ИИ без интеграции возникают «галлюцинации» и отсутствие четкой привязки.

3 ЮРИДИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И АУДИТ.
При спорах и проверках нужен журнал действий, версии документов и подписанные источники. СПС обеспечивает трассируемость; ИИ – нет, если не интегрирован с соответствующими механизмами логирования и верификации.

4 КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА И СЕРТИФИКАЦИЯ.
СПС поставляются как поддерживаемый, документированный продукт с SLA; ИИ-модели пока редко дают такие гарантии без заверенных процессов тестирования и сертификации.

5 ЗАЩИТА ДАННЫХ И СООТВЕТСТВИЕ РЕГУЛЯЦИИ.
СПС уже адаптированы под локальные требования хранения данных; облачные ИИ-решения требуют отдельной проверки DPIA, локализации, NDA и т. п.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ТАБЛИЦА СЕРВИСОВ

Сервис	Владелец / продукт	Примерный старт	Ключевая функциональность	Источники данных и достоверность	Целевая аудитория	Доступ / монетизация	Сильные стороны	Ограничения / риски
Искра	ГАРАНТ	2025 (бета)	Q&A по НПА; генерация шаблонов; краткие выжимки судебных актов	Интеграция с базой ГаранТа; ответы с ссылками на НПА	Юристы, бухгалтера, руководители	Включена в подписку Гаранта (бета – бесплатно)	Глубокая интеграция с надёжной базой; анализ судактов	Нужна проверка человеком; привязка к российской базе
ИИ-помощник КонсультантПлюс	КонсультантПлюс	2025 (бета)	Q&A; поиск документов; анализ загруженных текстов (в развитии)	Работает поверх базы КонсультантПлюс; ссылки на документы	Юристы, бухгалтеры, корпоративные пользователи	Ожидается включение в подписку; бета – ограниченный доступ	Одна из крупнейших баз; проверяемые ссылки	Функции генерации документов пока ограничены; требуется доработка UX
Яндекс.Нейроюрист	Яндекс	2025 (анонс/бета)	Q&A; дообученные модели по отраслям; планы on-premise	Дообучение на правовых корпусах; retrieval-augmented подход	Юристы, предприниматели, госорганы (on-premise)	Бета – бесплатно; далее подписка / корпоративная лицензия	Сильная ML-платформа; быстрые итерации	Нужна проверка качества в узких подотраслях
GigaLegal	Сбер (GigaChat)	2024 (пилот)	Юридические консультации; API для интеграций; анализ документов	GigaChat + корпоративные источники; ожидаются ссылки на законы	Корпоративные клиенты, юрдепартаменты	Корпоративная модель; интеграция в экосистему Сбера	Большие ресурсы; API-интеграции	Погрешности без узкой дообученности; вопросы безопасности данных
Finlid / Главбух	Банк «Точка» / Finlid	2025	Консультации по налогам и бухучёту; ответы с выдержками и ссылками	Дообучена на налоговом/бухгалтерском корпусе; трёхуровневая проверка (авто+модель+эксперт)	Бухгалтеры, аудиторс-фирмы, малый бизнес	Частично бесплатно для теста/клиентов Finlid	Высокая точность в профильной области; экспертная валидация	Не покрывает всю юриспруденцию; привязка к сервису банка
Кодекс (СПС)	Кодекс	классическая СПС	Поиск НПА; комментарии; судебная практика (без генеративного ИИ)	Большая экспертная база; материалы авторов и первоисточники	Юристы, бухгалтеры, отраслевые специалисты	Лицензия / подписка; платный доступ к полным комплектам	Высокая достоверность контента; отсутствие рисков галлюцинаций	Отсутствие чат-диалога/быстрого ИИ-ответа; уступает по скорости

Реальная траектория – не «замена», а «гибрид»: как будет выглядеть будущее

- 1. СПС = ЭТАЛОН + ИСТОЧНИК ИСТИНЫ. Хранение текстов, версионирование, официальные ссылки.
- 2. ИИ = ИНТЕРФЕЙС И УСКОРИТЕЛЬ. Быстрые ответы, первые черновики, агрегированные сводки, фильтрация документов.

- 3. СЛОЙ ВЕРИФИКАЦИИ. Любой вывод ИИ автоматически сопоставляется со «ссылками» СПС; результат – пометка «сопоставлено с нормативом N» или «требует проверки».
- 4. ЧЕЛОВЕК-В-ПЕТЛЕ. Критические решения и подписи остаются за юристом. Автономный режим возможен только для очень низкорисковых, чётко типизированных задач и только при соблюдении строгих порогов качества.

Главное

Что мы предлагаем руководителям предприятий:

Коротко – роль РИЦ (региональных информационных центров) в связке «ИИ + СПС КонсультантПлюс (включая федеральные региональные НПА и СВБД внутренних документов компании)» – это локальный адаптер, гарантия качества и оператор внедрения, который превращает технологию в рабочий управляемый сервис для конкретного региона и конкретной компании.

Мы готовы предложить вам решения по повышению эффективности ваших менеджеров на базе технологий «КонсультантПлюс».



К вам приходит сотрудник и говорит: «У меня проблема». Что вы делаете, если хотите быть хорошим руководителем?

Почему лидеры не решают проблемы за подчиненных



Ваш первоначальный порыв – засучить рукава. «Время быть боссом», – думаете вы. Вы готовы вмешаться, решить проблему и спасти ситуацию. Или что-то в этом духе. Вы просто хотите быть полезными. На самом деле ваш порыв пользы не принесет. Парадокс, но решать проблемы – это одна из самых больших ошибок лидера.

Роль лидера не в том, чтобы решать проблемы

В первые годы в качестве директоров многие ведут себя неправильно, когда сотрудник приходит к ним с проблемой. Когда вы бросаетесь и пытаетесь решить проблему самостоятельно,

Вы на самом деле смешиваете роли. Вы наняли этого человека для решения проблем. И если он не может решить проблему, вы, вероятно, наняли не того человека.

Ваша роль лидера не в том, чтобы решать проблемы. Ваша роль – помогать другим решать проблемы самостоятельно. Лидерство – это разумное руководство. Быть лидером, значит, вести команду чрез тернии к желаемому месту назначения и следить за тем, чтобы люди были сытыми и отдохнувшими по дороге. Но Вы не сможете быть хорошим проводником, если будете сами хвататься за весла, пытаться грести быстрее. Отличный руководитель – рулевой, а не гребец.

Такое смешение ролей приводит к крайне нежелательному результату: Вы мешаете своей команде научиться решать проблему. Возникает

Ваша роль лидера не в том, чтобы решать проблемы. Ваша роль – помогать другим решать проблемы самостоятельно. Лидерство – это разумное руководство

опасная зависимость от Вашего опыта, Вашего «последнего слова». Ваша команда не суетится, не крутится, не пытается разобраться своими силами. Когда Вы решаете все проблемы, команда привыкает не думать самостоятельно.

Вы также непреднамеренно замедляете свою команду. Все проблемы, особенно «сложные», перенаправляются вам. И если у вас куча других дел, то тогда проблеме придется подождать. И она ждет. Вы становитесь узким местом, ингибитором команды. Команда переходит в режим зависимости, который трудно отменить.

Сильный лидер – ускоритель команды

Сильные лидеры стремятся избежать этой ловушки – поэтому они становятся ускорителями команды. Они помогают членам команды думать самостоятельно, задавая вопросы. В конечном итоге это приводит к лучшим результатам.

Задавайте вопросы, и члены команды могут прийти к ответу самостоятельно, и проблема, с которой они столкнулись, станет более ясной, менее сложной, а команда сможет придумать решение даже лучше, чем Вы.

Вот 16 вопросов, с которых вы можете начать, чтобы стать отличным лидером, вместо того чтобы решать каждую проблему самостоятельно:

- КАКОВА, НА ВАШ ВЗГЛЯД, ОСНОВНАЯ ПРИЧИНА ПРОБЛЕМЫ?
- КАКИЕ ВАРИАНТЫ, ВОЗМОЖНЫЕ РЕШЕНИЯ И СПОСОБЫ ДЕЙСТВИЙ ВЫ РАССМАТРИВАЕТЕ?
- КАКОВЫ ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ КАЖДОГО КУРСА ДЕЙСТВИЙ?

- КАК БЫ ВЫ ОПРЕДЕЛИЛИ УСПЕХ В ЭТОМ СЦЕНАРИИ?
- ОТКУДА ВЫ ЗНАЕТЕ, ЧТО У ВАС ВСЕ ПОЛУЧИТСЯ?
- КАКОВ ХУДШИЙ ИЗ ВОЗМОЖНЫХ ВАРИАНТОВ?
- КАКОВ НАИБОЛЕЕ ВЕРОЯТНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ?
- КАКАЯ ЧАСТЬ ПРОБЛЕМЫ ИЛИ СЦЕНАРИЯ КАЖЕТСЯ НАИБОЛЕЕ НЕОПРЕДЕЛЕННОЙ, СБИВАЮЩЕЙ С ТОЛКУ И ТРУДНО ПРЕДСКАЗУЕМОЙ?
- ЧТО ВЫ УЖЕ ПРОБОВАЛИ?
- К КАКОМУ ВАРИАНТУ ВЫ ИЗНАЧАЛЬНО СКЛОНЯЛИСЬ?
- ЕСТЬ ЛИ ДРУГОЕ РЕШЕНИЕ, КОТОРОЕ НЕ ОЧЕВИДНО СРАЗУ?
- ЧТО ПОСТАВЛЕНО НА КАРТУ ЗДЕСЬ, В ЭТОМ РЕШЕНИИ?
- ЕСТЬ ЛИ БОЛЕЕ ПРОСТОЙ СПОСОБ СДЕЛАТЬ ТО, ЧТО ВЫ ПРЕДЛОЖИЛИ?
- ЧТО БЫ ПРОИЗОШЛО, ЕСЛИ БЫ ВЫ ВООБЩЕ НИЧЕГО НЕ ДЕЛАЛИ?
- ЭТО ВЫБОР ТОЛЬКО МЕЖДУ ДВУМА ВАРИАНТАМИ, ИЛИ ВЫ ЧТО-ТО УПУСКАЕТЕ?
- МОЖЕТЕ ЛИ ВЫ ОБЪЯСНИТЬ ЧТО-ТО ЧРЕЗВЫЧАЙНО БЫСТРО?

Задавая эти вопросы, вы заметите, что у большинства сотрудников уже есть решение (или даже несколько!) данной проблемы. Но они были не уверены или опасались сделать «неправильно».

Эти вопросы нужны не только для того, чтобы помочь сотрудникам более четко обдумать проблему, но и чтобы было понятно: они знают больше, чем думают, они более способны, чем думают, и что они перестраховались больше, чем требуется. ○

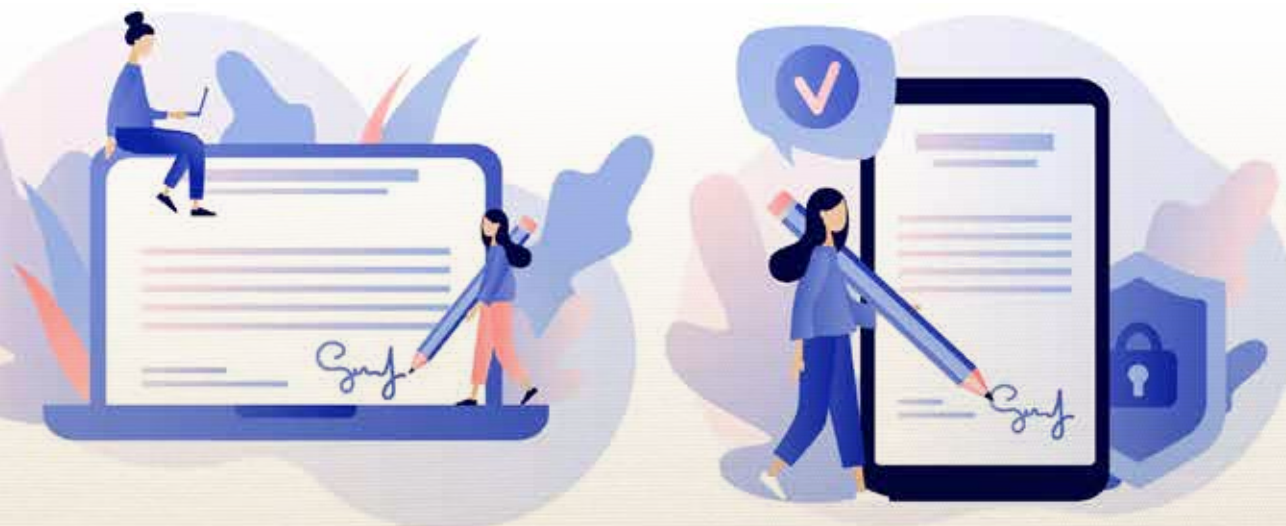
Источник: etobiznes.com

Главное

Ваша работа как лидера заключается не только в том, чтобы помочь прояснить их мыслительный процесс, но и в том, чтобы придать им уверенность в их мышлении. Вы помогаете им понять, что они знают, что делать.

В соответствии с законодательством данные из первичных документов необходимо своевременно регистрировать в бухгалтерских/налоговых учетных регистрах.

Какую подпись выбрать для электронных учетных регистров



На их основании формируется бухгалтерская и налоговая отчетность. Составлять учетные регистры можно как на бумаге, так и в виде электронного документа, подписанного электронной подписью. Какой вид электронной подписи в этом случае использовать бухгалтеру?

Учетные регистры и требования к их оформлению

Регистры бухгалтерского и налогового учета – это внутренние документы организации, где фиксируются данные об объектах учета из первичных документов. К ним относятся оборотно-сальдовые ведомости, журналы-ордера, главная книга и другие формы. Эти документы нужно разработать самостоятельно и утвердить в учетной политике компании.

Если вы ведете учет в бухгалтерской программе, можно воспользоваться предложенными в ней формами регистров.

Учетные регистры должны содержать обязательные реквизиты, в частности:

- наименование регистра;
- период/дату составления;
- наименование хозяйственной операции;
- измерители операции в натуральном/в денежном выражении;
- подпись и расшифровку подписи лица, ответственного за составление регистра.

При необходимости в регистры можно добавлять дополнительные данные. Главное, чтобы система учетных регистров в компании была полной, систематизированной, обоснованной и достоверной.

Составлять учетные регистры можно как на бумаге, так и в виде электронного документа, подписанного электронной подписью (ЭП).

При этом ни законодательство о бухучете, ни НК не содержат специальных указаний на вид ЭП для электронных учетных регистров.

Виды электронной подписи

Требования к документам бухучета, в том числе к видам электронных подписей, которыми нужно подписывать документы, должны быть установлены ФСБУ. Однако такой ФСБУ еще не принят.

А значит, при оформлении регистров учета в электронном виде руководствоваться надо требованиями Закона об электронной подписи. Согласно им участники ЭДО могут использовать ЭП



любого вида по своему усмотрению, если требование об использовании конкретного вида электронной подписи в соответствии с целями ее использования не предусмотрено законодательством либо соглашением между участниками ЭДО.

Это может быть, например, один из следующих видов ЭП:

- или простая;
- или усиленная квалифицированная (УКЭП);
- или усиленная неквалифицированная (УНЭП).

ВАЖНО. Для формирования и подписания электронных регистров при ведении бюджетного учета правила четко прописаны в п. 32 Стандарта бухучета для организаций государственного сектора (СГС) «Концептуальные основы» и в Приказе Минфина от 15.04.2021 N 61н.

Какую ЭП выбрать

Простая ЭП удостоверяет лицо, подписавшее документ, с помощью специальных кодов, логинов и паролей, учетных записей, электронных адресов или иных аналогичных средств. Никаких дополнительных затрат на ее получение не требуется. Вместе с тем эта подпись является наименее защищенной.

Поскольку специальных требований к применению электронной подписи для подписания электронных учетных регистров нормативно-правовыми актами не установлено, то организация вправе вести корпоративный ЭДО и использовать для подписания внутренних документов, в том числе регистров бухгалтерского и налогового учета, простую ЭП.

Порядок ведения внутреннего ЭДО и правила использования простой ЭП организация должна установить в своих локальных нормативных актах, например в положении об ЭДО. В нем, в частности, надо указать перечень электронных документов (ЭД) и привести список ответственных сотрудников, которые должны их подписывать.

Также надо указать, что для подписания ЭД будет использоваться простая ЭП, и определить правила ее применения. Например, бухгалтер на конкретном участке учета подписывает электронный учетный регистр, войдя в систему ЭДО и нажав кнопку «Подписать».

А главный бухгалтер, ознакомившись с карточкой документа и согласившись с его содержанием, заверяет документ своей подписью.

Усиленная квалифицированная ЭП – это самый защищенный вид электронной подписи, которая формируется с использованием криптографического преобразования информации и позволяет обнаружить факт внесения изменений в данные после подписания.

Электронный документ, подписанный квалифицированной ЭП, имеет такую же юридическую силу, как и бумажный документ, подписанный собственноручно. Поэтому УКЭП – наиболее часто используемая на практике ЭП.

Руководитель организации может получить УКЭП только в удостоверяющем центре (УЦ) ФНС (<https://www.nalog.gov.ru/> - Деятельность ФНС России - Удостоверяющий центр ФНС Рос-

ДЛЯ СПРАВКИ:

Многие учетные программы позволяют подписывать электронные регистры УКЭП и предлагают различные ее форматы, например CAdES-BES (самая простая), CAdES-T и CAdES-A (самая надежная). Они различаются по составу включаемых в подпись данных. Дата подписи простой CAdES-BES определяется по дате, которая установлена на компьютере. И ее можно оспорить.

CAdES-T – это ЭП, содержащая метку доверенного времени. Такая дата устраивает проверяющих, но потребуются соглашение с УЦ, который будет подтверждать временную отметку. CAdES-A позволяет подтвердить подлинность ЭП спустя годы, даже если УЦ уже не существует. Но эта ЭП ресурсоемкая и может потребовать дополнительных затрат на настройку и обслуживание.

УНЭП не так универсальна и защищена, как квалифицированная ЭП, которая предоставляет те же возможности проверки владельца ЭП и неизменности документа.

В отличие от сведений о квалифицированных сертификатах, сведения о неквалифицированных сертификатах при закрытии неаккредитованного удостоверяющего центра просто аннулируются. В этом случае могут возникнуть проблемы с подтверждением подписи.

Неквалифицированную ЭП нельзя использовать, если законом, соглашением или ЛНА требуется подписывать электронный документ собственноручно, простой ЭП или УКЭП.

Главное

сии), а также у его доверенных лиц, в том числе и дистанционно. Порядок получения сертификата УКЭП без личного посещения центра предусмотрен регламентирующими документами УЦ ФНС.

Другой сотрудник может получить УКЭП в аккредитованном УЦ.

Выбрать удобный центр можно из списка аккредитованных УЦ на сайте Минцифры (<https://digital.gov.ru> - Деятельность - Государственные услуги - Госуслуги Минцифры - Аккредитация удостоверяющих центров). А для подписания электронного регистра своей УКЭП сотруднику еще потребуется машиночитаемая доверенность (МЧД).

Ее можно оформить на сайте ФНС (<https://www.nalog.gov.ru/> - Все сервисы - Электронный документооборот - Создание и проверка доверенности в электронной форме).

Усиленная неквалифицированная электронная подпись (УНЭП) подтверждает личность подписанта и защищает документ от несанкционированных изменений. Она гарантирует, что с момента подписания документ не был изменен. УНЭП использует криптографические методы, но не требует обязательного сертификата удостоверяющего центра (УЦ).

Усиленную неквалифицированную ЭП получить сложнее, чем простую. Ее можно заказать в любых удостоверяющих центрах за плату, получить через оператора ЭДО или создать с помощью собственного IT-отдела (опытного программиста) бесплатно. ◦

Статья впервые опубликована в журнале «Главная книга» N 19, 2025

Какую электронную подпись использовать для подписания учетных электронных регистров (простую ЭП, усиленную неквалифицированную или усиленную квалифицированную) и в каком формате, организация должна решить сама.

Но поскольку учетные регистры формируются в электронной форме не по установленным ФНС форматам, по запросу налоговой в ходе налоговой проверки их надо представить на бумажном носителе в виде заверенной копии с отметкой о подписании документа электронной подписью.

Также копии могут быть представлены в ИФНС в виде пакета сканированных документов, подписанного УКЭП.

Больше полугода работы с детскими НДФЛ-вычетами по новым правилам принесли вопросы о границах ответственности работодателя за ошибки в их предоставлении.

Детские вычеты по-новому: какова цена ошибки



На практике со многими из этих вопросов бухгалтерии столкнутся уже после сдачи 6-НДФЛ за 2025 г. Но поиск ответов уже сейчас показывает, что ошибок лучше не допускать - ситуация с их исправлением после окончания года складывается неоднозначная.

Новые границы ответственности работодателя

С 2025 г. введено новое правило: если работодатель предоставил детский вычет в большем размере, чем положено работнику, то по окончании года заплатить соответствующую сумму НДФЛ должен работник. Уведомление на уплату этой суммы налога придет работнику его инспекция. При этом именно на налоговые органы возложена обязанность рассчитывать налоги, подлежащие уплате по уведомлению.

И нет оговорки, что это новое правило действует только в каких-то определенных случаях. Значит, оно должно применяться и тогда, когда вычет завышен из-за ошибки работодателя.

Вот что в связи с этим нужно иметь в виду работодателям в разных ситуациях.

Если вычет в 2025 г. завышен по вине работника

Это означает, что работник дал работодателю неполные или недостоверные сведения о детях, находящихся на его обеспечении, либо не сообщил об изменении оснований для вычета, например о досрочном отчислении ребенка старше 18 лет из вуза.

Ранее Минфин подчеркивал, что организации обязаны предпринимать все усилия для испол-

нения обязанностей налоговых агентов по НДФЛ, в том числе запрашивать у физлиц необходимые сведения.

Но теперь ситуация иная, поскольку с 2025 г. в НК прямо установлены:

- обязанность работника уведомить работодателя об изменении оснований для вычета;
- контроль за размером предоставленного работнику вычета по итогам года со стороны его ИФНС;
- особый порядок и срок уплаты НДФЛ, который не был удержан из-за излишне предоставленного вычета, - самим человеком по уведомлению из своей инспекции не позднее 1 декабря.

Поэтому для работодателя не должно быть:

- штрафов за неудержание НДФЛ и недостоверные сведения в расчете 6-НДФЛ, поскольку нет вины;
- пеней, поскольку в этой части НДФЛ платит сам работник;
- доначисления налога, поскольку неудержание не было неправомерным - работодатель действовал в соответствии с имеющимися у него сведениями и документами.

Самому работнику, кстати, тоже ничего не грозит. Он просто заплатит налог по уведомлению. Штрафов для физлиц за представление работодателям недостоверных сведений или за несообщение им об изменении оснований для вычета в НК не предусмотрели.

Но лучше все-таки подстраховаться на случай, если вы предоставите лишний вычет по вине работника. Закрепите в ЛНА:

- обязанность работников письменно сообщать об изменении обстоятельств, влияющих на вычет;

- срок, в течение которого они должны это делать;
- порядок приема от работника копий документов и письменных сведений и сообщений. Например, это можно оформлять отметкой об их приеме с датой и подписями работника и ответственного за это кадровой или бухгалтера.

При таком оформлении не нужно, например, ежегодно запрашивать у работников новые справки из вузов на случай, если кого-то из их совершеннолетних детей отчислили досрочно.

Если вычет в 2025 г. завышен из-за ошибки работодателя

Если работодатель из-за своей ошибки завысил вычет, значит, он недоудержал у работника НДФЛ. В частности, это происходит, когда в организации:

- не отследили, что доходы работника с начала года достигли лимита 450 тыс. руб., истек указанный в справке вуза период обучения совершеннолетнего ребенка, закончился срок, на который установлена инвалидность ребенка, и т.п.;
- не учли предоставленные работником сведения об изменении оснований для вычета. Например, со-трудница - единственный родитель вышла замуж и принесла свидетельство о браке, но это не учли и продолжили предоставлять ей двойной вычет.

Вопрос 1. Требуется ли за периоды с 2025 г. уточнять 6-НДФЛ и доудерживать налог?

Раз скорректировать по итогам года детский вычет и получить с работника доплату налога теперь должна ИФНС, то следует ли работодателям исправлять свои ошибки, в результате которых в 2025 г. был завышен вычет?

Да, это необходимо. Как налоговый агент работодатель по-прежнему обязан при обнаружении любых ошибок (искажений), в том числе и в части вычетов на детей, пересчитать налоговую базу и уточнить отчетность. Значит, нужно представить корректировочные 6-НДФЛ за все отчетные и налоговые периоды, в которых была ошибка с вычетом. За каждый расчет 6-НДФЛ с недостоверными сведениями предусмотрен штраф 500 руб.

Должен ли работодатель доудержать у работника этот НДФЛ? До сдачи расчета 6-НДФЛ по итогам 2025 г. - безусловно. Тогда и в прилагаемой к годовому 6-НДФЛ справке о доходах нужно сразу отразить эту сумму в составе удержанных. Ведь ИФНС при формировании уведомлений физлицам на уплату налога будет исходить в том числе и из данных справок.

Непонятно, что делать, если ошибка будет обнаружена уже после сдачи расчета 6-НДФЛ за 2025 г. Эта сумма налога уже может быть включена инспекцией по месту жительства работника в уведомление и даже им уплачена. Проверить, так это или нет, работодатель не сможет - у него нет доступа к этим данным. Обязанность налоговиков информировать об этом работодателей в НК не предусмотрена.

По идее, если инспекция уже сделала начисление на ЕНС работника и отправила ему уведомление, то на основании уточненной справки, которую работодатель сдаст после доудержания налога, начисление на ЕНС работника должно быть сторнировано. Но если работник уже заплатил эту сумму налога (она списана с его ЕНС), то доудержание приведет к двойному налогообложению.

Возможно, что инспекция отменит начисление этой суммы на ЕНС работника и он сможет вернуть переплату. Но порядок действий в НК не прописан. Вопрос станет актуальным после 2025 г., надеемся, к тому времени появятся официальные разъяснения или поправки в НК.

Вопрос 2. Могут ли доначислить работодателю НДФЛ, который занижен из-за излишне большого вычета в 2025 г.?

В гл. 23 НК есть общее правило, которое в 2025 г. сохранилось без каких-либо изменений и исключений. Если по результатам проверки ИФНС установила, что налоговый агент обязан был и имел возможность удержать НДФЛ, но не сделал этого, то должна доначислить неудержанный налог не физлицу, а налоговому агенту.

Как видим, оно не согласуется с новым правилом о том, что по итогам года не удержанный из-за излишнего вычета НДФЛ должен быть включен в уведомление на уплату налога физлицом.

Совместить старую и новую нормы можно по-разному.

Подход 1. У новой нормы приоритет, поскольку она к тому же регулирует частный случай неудержания НДФЛ - вследствие неверного предоставления стандартных вычетов.

При этом подходе НДФЛ за истекший год в любом случае должен быть доначислен работнику - даже если сразу, уже в результате камеральной проверки годового 6-НДФЛ, установлено, что вычет завышен по вине работодателя.

Работодателю могут быть начислены только:

- штраф за неудержание НДФЛ и штраф за недостоверные сведения в 6-НДФЛ;
- пени по 1 декабря следующего года (срок уплаты налога физлицом по уведомлению). Если работник просрочит уплату, дальше пени начисляются ему. Если ИФНС работника по итогам года не сможет выявить излишний вычет и не включит эту сумму в уведомление, а ошибка в вычете будет обнаружена позже, то пени работодателю все равно должны быть начислены по 1 декабря. Потому что обязанность по определению верной суммы вычета по итогам года теперь лежит на ИФНС.

Подход 2. Несмотря на новую норму, работодатель остается обязанным по НДФЛ, который не удержал из-за своей ошибки с детским вычетом. Если инспекция работодателя будет придерживаться этого подхода, то, обнаружив ошибку при проведении у него проверки, может сразу предъявить налог ему. Тогда пени работодателю будут начислены по день уплаты им этой суммы налога. Штрафы - такие же, как и в подходе 1.

При этом подходе получается, что:

- инспекция работника по итогам года обязана определить верную сумму вычета только с учетом тех данных, которых не было у работодателя. А работодатель полностью отвечает за правильность предоставления вычетов исходя из имеющихся у него сведений;
- новая норма касается только случаев, когда излишний вычет предоставлен не из-за ошибки работодателя, а по иным причинам.

Но, как мы сказали, никакой оговорки, ограничивающей случаи применения новой нормы, в НК нет. Кроме того, нигде не прописан механизм избежания двойного налогообложения в ситуациях, когда излишний вычет обнаружит сначала ИФНС работника (и предъявит налог к уплате работнику), а позже, в случае, например, выездной проверки, - ИФНС работодателя (и доначислит налог работодателю).

Если вычет в 2025 г. занижен

В 2025 г. без изменений сохранились нормы, обязывающие налоговых агентов по НДФЛ:

- исправить свои ошибки, которые привели к завышению налоговой базы, уточнив отчетность по НДФЛ (под угрозой штрафа за недостоверные сведения в расчетах 6-НДФЛ <18>);

- уведомить работника об излишнем удержании у него налога (в течение 10 дней после обнаружения излишнего удержания);
- вернуть налог работнику по его письменному заявлению.

Если же работник уже успел получить эту сумму через свою ИФНС, заявив этот вычет в декларации 3-НДФЛ, то уже не вправе будет написать заявление работодателю на ее возврат. Впрочем, это маловероятно, поскольку Минфин считает, что обратиться в ИФНС за вычетом, который не был предоставлен в течение года, человек может только:

- или при отсутствии налогового агента;
- или если работодатель рассчитывал НДФЛ без вычета по той причине, что работник до окончания года не представил работодателю сведения о детях и необходимые для вычета документы.

Если у работника несколько работодателей и каждый предоставляет вычет

Как вы помните, до 2025 г. при наличии нескольких работодателей человек мог получать вычет только у одного из них - свой выбор он фиксировал подачей заявления на вычет. Теперь заявлений нет, а сведения о ребенке могут оказаться на нескольких местах работы - и везде должны исчислять НДФЛ с учетом вычета.

Например, одной организации работник принес свидетельство о рождении для вычета, а вторая исходит из отметки о ребенке в копии паспорта работника или из пришедшего на него исполнительного документа об удержании алиментов на несовершеннолетнего ребенка. Обе организации должны предоставлять вычет, даже если знают друг о друге, - иных вариантов действий НК не дает.

Работодателям это ничем не грозит. В НК не установлена обязанность налоговых агентов выяснять, не предоставляет ли работнику вычет кто-то еще. Да и полномочий на получение такой информации у организаций и ИП нет. За суммой вычета теперь следят налоговики и корректируют ее по итогам года. Если организация не предоставит вычет работнику, ее могут оштрафовать.

Как видим, работодателю важно иметь подтверждение того, что в определенный момент он располагал либо не располагал необходимыми для вычета сведениями о ребенке. ○

Статья впервые опубликована в журнале «Главная книга» N 20, 2025

Электронные трудовые книжки должны вести все работодатели, исключений нет.

Как работать с электронными трудовыми книжками

С 2020 года электронные и бумажные трудовые книжки ведутся параллельно. Но если человек отказался от бумажной книжки или впервые устроился на работу в 2021 году, то ему будет оформлена только электронная книжка. Подробнее о том, какую трудовую книжку заводить при приеме на работу, расскажем сегодня.

Работодатели передают данные о сотрудниках в Социальный фонд России (СФР). Там эта информация хранится в базе данных, из нее в любой момент можно сделать выписку и получить все сведения о трудовом стаже человека. Эта выписка – и есть электронная трудовая книжка (ЭТК).

При приеме на работу работодатель должен всем новым сотрудникам заводить электронную трудовую. А вот с бумажной трудовой все не так однозначно.

Бумажную трудовую можно не оформлять, если человек:

- впервые устраивается на работу;
- отказался от ведения бумажной трудовой.

Если человек решил оставить бумажную трудовую, то Вам надо вести ее параллельно с электронной и заносить туда все изменения: прием на работу, перевод на новую должность, награждения и увольнения.

Если кандидат на работу с бумажной трудовой хочет отказаться от нее с первого дня трудоустройства, то надо сначала нанять его по трудовой на бумаге:

- вынести запись о приеме на работу в бумажную трудовую;
- в тот же день или в ближайший рабочий подать подраздел 1.1 ЕФС-1 в Социальный фонд РФ. Там нужно отразить и прием на работу, и дату подачи заявления об отказе от бумажной трудовой;

- в день отправки формы внести запись об отказе в бумажную трудовую книжку и отдать ее на руки сотруднику.

Дальше Вам надо будет только передавать электронные сведения в территориальные отделения СФР.

Как проверить, подавал человек заявление или нет?

Новый сотрудник может не помнить, направлял он заявление о выборе ЭТК на старом месте работы или нет. Тогда план действий такой:

- Если у него на руках бумажная трудовая книжка – проверьте, есть ли там запись об отказе.
- Если трудовой на руках нет, попросите сотрудника представить справку со сведениями о его трудовой деятельности по форме СТД-СФР – выписку из той самой электронной трудовой.

Сотрудник может сам запросить справку напрямую в СФР через Госуслуги. В справке будет отметка о том, надо ли дальше вести его бумажную трудовую или нет.

Как оформить

В 2025 году бумажная трудовая книжка остается только у тех, кто успел завести ее до 2021 г. и не подал заявление о переходе на электронный формат.

Если сотрудник готов отказаться от бумажной трудовой, работодателю нужно пройти четыре этапа:

ШАГ 1. Сделать в бумажной трудовой запись о приеме на работу. Ее нужно внести не позднее 5 рабочих дней с даты, которая указана в приказе о приеме на работу, если Вы его издавали. Иначе надо ориентироваться на дату трудового договора.

ШАГ 2. Получить от сотрудника заявление о переходе на ЭТК. Форма заявления произвольная. Каждый работодатель может утвердить ее сам.

Такое заявление означает, что теперь трудовая работника будет только в электронном виде, а бумажную он получит на руки.

Заявление о переходе на электронную трудовую книжку пишет сотрудник, если решил отказаться от бумажной трудовой книжки. После получения документа работодатель вносит запись об отказе в бумажную трудовую и возвращает ее сотруднику на руки.

ШАГ 3. Внести в бумажную трудовую запись о переходе на ЭТК. Это нужно сделать в день подачи заявления.

ШАГ 4. Отдать сотруднику бумажную трудовую. Это нужно сделать не позднее 3-х рабочих дней с момента получения заявления о переходе только на электронный формат трудовой.

В книге учета движения трудовых книжек в графе 13 «Расписка работника в получении трудовой книжки» нужно сделать запись «Выдана на руки на основании письменного заявления о предоставлении сведений о трудовой деятельности в соответствии со ст. 66.1 ТК РФ».

Запись о переходе на электронный формат нужно заверить подписью директора или лица, ответственного за ведение трудовых книжек, а также печатью работодателя, если она есть.

Как вносить сведения

Все изменения в штате надо отражать в подразделе 1.1 раздела 1 «Сведения о трудовой (иной) деятельности» формы ЕФС-1, которую бухгалтеры или кадровики отправляют в СФР. Это касается новых сотрудников и тех, кто уже в штате.

Форму сдают по каждому сотруднику, с которым заключен трудовой договор, когда с ним происходит какое-то кадровое изменение. А также если с человеком заключен договор ГПХ. Сведения из этих форм вносятся в единую базу данных СФР – из нее потом можно получить выписку, которая считается электронной трудовой книжкой.

Сдавать форму надо, когда:

- сотрудника приняли на работу;
- уволили с работы;
- перевели на другую должность;
- сотруднику присвоили новую квалификацию или специальность;
- сотрудник подал заявление об отказе или сохранении бумажной трудовой;
- заключили и расторгли договор ГПХ;
- приостановили и возобновили трудовой договор с мобилизованным;
- сотрудника перевели на дистанционную работу или неполное рабочее время.

По каждому сотруднику – отдельная форма, которую надо подать после изменений. Если с сотрудником ничего не происходило, и он работает, как работал – подавать форму по нему не нужно.

Стандартные сроки подачи отчета зависят от того, что произошло:

- если приняли на работу или уволили, заключили или расторгли договор ГПХ, приостановили или возобновили трудовой договор с мобилизованным – не позднее следующего рабочего дня;
- в остальных случаях – до 25-го числа следующего месяца.

ВАЖНО! Форма утверждена СФР и подходит для всех организаций и ИП. Если у Вас работает 10 человек и меньше, то Вы можете сдавать ее в бумажном или электронном виде. Если 11 человек и больше – только в электронном.

СВЕДЕНИЯ О КАДРОВЫХ СОБЫТИЯХ. Чтобы подать в Социальный фонд России сведения о заключении и расторжении трудового либо гражданско-правового договора, а также о ряде других кадровых событий, заполняют титульный лист, подразделы 1 и 1.1 раздела 1 ЕФС-1.

СВЕДЕНИЯ ОБ ОСОБЫХ ПЕРИОДАХ В СТРАХОВОМ СТАЖЕ. Чтобы подать в СФР сведения о стаже, заполняют титульный лист, подразделы 1 и 1.2 раздела 1 ЕФС-1.

ВЗНОСЫ НА ТРАВМАТИЗМ. Чтобы подать в СФР отчет по взносам на травматизм, заполняют титульный лист и раздел 2 ЕФС-1.

Как назначить ответственного за ведение ЭТК

Руководитель самостоятельно выбирает и назначает ответственного сотрудника, который будет вести ЭТК и подавать в СФР форму ЕФС-1. Ответственным может быть только один работник. Как назначить ответственного:

- внести изменения в должностную инструкцию сотрудника;
- издать приказ о назначении ответственного;
- ознакомить сотрудника с обоими документами под подпись.

Приказ о назначении ответственного составляют в произвольной форме. В документе указывают Ф. И. О. и должность работника. За образец можно взять приказ о назначении ответственного за ведение бумажных трудовых книжек (п. 42

порядка, утв. приказом Минтруда от 19.05.2021 № 320н).

Как работник получит сведения о стаже

Есть два вида стажа: трудовой и страховой. Трудовой – это общая продолжительность трудовой деятельности работника. Страховой стаж – периоды, входящие в стаж для назначения пенсии по старости. Узнать о стаже сотрудник может тремя способами: у работодателя, на Госуслугах или в социальном фонде.

У РАБОТОДАТЕЛЯ. Чтобы узнать стаж, сотрудник может в любое время запросить заверенную копию трудовой книжки или форму СТД-Р, если человек отказался от бумажной трудовой. Работодатель должен представить документ в течение 3-х календарных дней с даты подачи заявления. Справка может быть бумажной и электронной. Но в форме СТД-Р будет только стаж у текущего работодателя.

НА ГОСУСЛУГАХ. Чтобы узнать трудовой стаж, нужно в приложении госуслуг перейти в раздел «Услуги». Там выбрать «Справки Выписки», затем «Выписка из электронной трудовой книжки» – «Получить выписку». В документе будут все периоды работы, а не только у последнего работодателя.

Чтобы узнать страховой стаж, в том же разделе «Справки Выписки» нужно выбрать «Выписка из лицевого счета в СФР».

Сервис сформирует выписки в течение дня, их можно скачать в личном кабинете.

В СОЦИАЛЬНОМ ФОНДЕ. Трудовой стаж можно узнать из личного кабинета на сайте СФР в разделе «Заказ справок и документов». Чтобы узнать страховой стаж, сотруднику нужно выбрать «Заказать справку (выписку) о состоянии индивидуального лицевого счета» и нажать кнопку «Запросить». Система сформирует выписку и пришлет ее на электронную почту.

Преимущества и недостатки электронных трудовых



Плюсы для работодателя:

- сокращается объем бумажной работы – не надо вести бумажные трудовые книжки работников, отказавшихся от них;

- при утере бумажных книжек надо будет восстанавливать меньше трудовых. Например, если в офисе случится пожар или потоп, придется восстановить книжки только тех сотрудников, которые не отказались от трудовой.

Плюс для сотрудника: нет риска, что работодатель исчезнет вместе с трудовой, потеряет ее или будет угрожать, что не отдаст при увольнении. Сведения о работе хранятся в общей базе социального фонда, и их всегда можно проверить и подтвердить.



Из минусов:

Для работодателя только одно – больше отчетности в СФР, чем когда были только бумажные книжки. После каждого кадрового события надо сдавать подраздел 1.1 формы ЕФС-1.

Для сотрудников минусов нет: они могут продолжать вести бумажную трудовую параллельно с электронной, если не хотят от нее отказываться.

Что будет, если не перейти на электронные трудовые

Если в 2025 году работодатель не перешел на ЭТК, ведет только бумажные трудовые и не предоставляет сведения в СФР, ему грозит штраф:

Штраф за ведение только бумажных трудовых (ч. 1 ст. 5.27 КоАП РФ):

- для ИП и малых предприятий – 1-5 тыс. руб.;
- для средних и крупных компаний – 30-50 тыс. руб.

Штраф за непредставленный подраздел 1.1 ЕФС-1: 300-500 руб. директору или ответственному сотруднику (ч. 2 ст. 15.33.2 КоАП РФ). ○

Источник: etoboznes.com

Главное

В 2025 году все компании и ИП обязаны вести электронные трудовые книжки.

Когда с сотрудником происходят кадровые изменения, надо сдавать подраздел

1.1 формы ЕФС-1.

Если с сотрудником ничего не произошло, подавать пустую ЕФС-1 или дублировать данные из предыдущей формы не нужно.

Овердрафт доступен не только владельцам зарплатных карт, но и юридическим лицам с текущим расчетным счетом в банке.

Овердрафт для бизнеса: особенности и отличия



Важно своевременно возвращать долг. Чем больше вы вносите на погашение, тем меньше остатка остается по овердрафту.

Овердрафт – это форма кредитования на короткий срок. Когда на карте или счете заканчиваются деньги, можно потратить сверх лимита, при этом баланс счета будет уходить в минус.

Например, ИП закупает сырье для производства и должно заплатить партнеру 150 000 руб. Но на счете есть только 120 000 руб. Предприниматель оплачивает покупку, со счета снимается 150 000 руб., остается минус 30 000 руб. В процессе торговой деятельности на счет ИП поступают деньги, которые сразу же идут на погашение долга.

Таким образом, банковский овердрафт – это небольшой краткосрочный кредит для дебетовых карт и счетов, которым клиент может пользоваться неограниченное число раз. Он удобен для юрилиц, у которых периодически возникает потребность в дополнительных деньгах.

Чем овердрафт отличается от кредита

Основное отличие овердрафта от кредита в том, что на погашение задолженности направляются все деньги, поступающие на счет клиент. Иногда предоставляется льготный период, в течение которого % за использование кредита не начисляются.



Виды овердрафта

Банки предоставляют овердрафты для физических и юридических лиц. Физлицам эта услуга подключается на карту, а юрлицам – на расчетный счет. Есть два основных вида: разрешенный (подключаемый) и неразрешенный (технический).

1 РАЗРЕШЕННЫЙ ОВЕРДРАФТ. Клиент подписывает с банком договор о подключении такой услуги. В договоре прописаны условия: сколько сверх лимита можно потратить, под какие % выдаются деньги, в какие сроки нужно погасить всю сумму, какие штрафы будут при просрочке.

По условиям предоставления разрешенный овердрафт делится на несколько видов: для физлиц – зарплатный, для юрлиц – стандартный, авансовый и под инкассацию.

■ **ЗАРПЛАТНЫЙ.** Услуга оформляется на зарплатную карту работника. Работодатель становится гарантом того, что карта будет пополняться. Такой вид удобен, когда нужно что-то купить, но зарплату еще не выдали. Как только зарплата приходит на карту, долг автоматически погашается.

■ **АВАНСОВЫЙ.** Предоставляется юрлицам при открытии счета. Владелец бизнеса не нужно пользоваться счетом какое-то время, чтобы банк отследил фактические обороты денежных средств. Для банка достаточно справки об оборотах из предыдущей кредитной организации. Услуга подключается «авансом».

■ **СТАНДАРТНЫЙ.** Предоставляется юрлицам после нескольких месяцев пользования счетом. У банка уже есть данные о ежемесячных поступлениях, поэтому он может рассчитать размер лимита овердрафта.

■ **ПОД ИНКАССАЦИЮ.** Предоставляется юрлицам – постоянным клиентам банка, счет которых пополняется инкассируемой выручкой на 75% или больше.

2 НЕРАЗРЕШЕННЫЙ ОВЕРДРАФТ (или технический) – это уход в минус без ведома и разрешения клиента. Он случается по техническим причинам – например, если на карте нулевой баланс и списалась плата за обслуживание карты. Долг может возникнуть при задержке платежа, при сбое в работе терминала во время снятия денег или при конвертации валют.

Минус технического овердрафта в том, что клиент может не знать о существовании долга и не понимать, откуда он появился. Неразрешенный овердрафт не является услугой банка и не подключается по желанию клиента.

Кто может воспользоваться

Разрешенный овердрафт подходит юридическим и физическим лицам:

- которым часто нужны мини-кредиты на личные нужды, или нужды бизнеса;
- у которых есть постоянные поступления на карту или счет.

Поскольку заемные деньги – это деньги банка, то их важно вернуть как можно быстрее. Поэтому такая услуга подходит только людям и организациям со стабильным и предсказуемым доходом. Банку важно знать, что клиент сможет оперативно вернуть долг. Быстрый возврат не менее важен и для клиента, потому что % по этой услуге выше, чем по обычному кредиту.

Физические лица могут тратить заемные средства на любые покупки, расплачиваться в интернет-магазинах, а также снимать наличные.

Юрлица могут использовать заемные деньги только для текущей финансовой деятельности: закрывать кассовые разрывы, платить зарплату сотрудникам, рассчитываться с партнерами, платить налоги и аренду.

Кому подходит услуга

Чтобы не платить лишние % по овердрафту и штрафы, важно изучить договор. В нем прописано все:

- есть ли льготный период;
- какая процентная ставка или комиссия предусмотрена;
- какую сумму можно использовать без комиссии;
- в какой срок нужно вернуть заем;
- какой штраф последует при просрочке.

Некоторые банки не дают льготного периода и начинают начислять комиссию с первого дня использования овердрафта. Другие предоставляют льготный период, тогда комиссия не начисляется. Если погасить всю сумму долга до конца отчетного периода, то не придется платить комиссию и штраф.

Отчетный период для физлиц длится от 25 до 90 дней, а для юрлиц – от 6 до 12 месяцев в зависимости от условий договора. Если клиент не успевает погасить долг в этот срок, то начисленный штраф прибавляется к основной задолженности. Используя овердрафт, нужно всегда следить за балансом.

Плюсы и минусы

Некоторые минусы этого банковского продукта можно обратить в плюсы. Короткий срок возврата и высокий процент приучают заемщика платить вовремя, не дают влезать в большие долги.

С кредитом ситуация обратная: иногда кажется, что можно потратить всю сумму и какое-то время платить только минимальный платеж и процент за просрочку, а кредит отдавать постепенно. Но бывает и так, что долг не выплачивается, а регулярные платежи становятся непосильной ношей.

Кредит

- Сумма может быть любой, она рассчитывается индивидуально с учетом кредитной истории и общих доходов клиента.
- Срок займа может быть любым – от нескольких месяцев до нескольких лет.

- Клиент должен переводить деньги в счет задолженности ежемесячно.

Овердрафт

- Сумма привязана к величине постоянных поступлений на карту или счет. Обычно овердрафт не превышает 70% от поступлений.
- Срок займа короткий: не превышает 30–60 дней.
- Задолженность погашается автоматически, как только клиент получает очередные поступления на счет.
- Для подключения овердрафта не нужно долго ждать. Если банк уже имеет информацию об обороте по карте, то сервис подключается быстро. ○

Источник: etobiznes.com

Главное

Плюсы в сравнении с кредитом

- Процент начисляется не на всю сумму овердрафта, а только на потраченную часть.
- Если у клиента уже есть карта или счет, то услуга подключается моментально.
- Если карты или счета с овердрафтом еще нет, оформление занимает до одного дня. При этом не надо собирать большой пакет документов.

- Не нужно заботиться о переводах. Погашение задолженности происходит автоматически при поступлении денег на счет.

Минусы в сравнении с кредитом

- Высокая процентная ставка – до 30%. В среднем это в 1,5-2 раза больше, чем по обычному кредиту.
- Есть ограничения на объем предоставляемых средств: не больше 50–70% от ежемесячного оборота по карте или счету.
- Нельзя разбить такой долг на части, нужно обязательно выплатить его целиком.
- Короткий срок возврата: долг нужно полностью вернуть как можно скорее.

- 01.12.2025 | 09.00-16.00
Учет дебиторской и кредиторской задолженности: особенности бухгалтерского и налогового учета. Типичные ошибки и их последствия
Воронцова Т.А.
Стоимость 4300 руб., для клиентов 3400 руб.
- 02.12.2025 | 09.00-13.00
«Портрет» необоснованной налоговой выгоды: чек-лист вашей безопасности. Алгоритмы лучших решений с КонсультантПлюс
Хорошилов В.Н.; Шавкута Н.Г.
Стоимость 3600 руб., для клиентов 2400 руб.
- 04.12.2025 | 09.00-16.00
Расчеты с учредителями: дивиденды, купля-продажа акций и долей, выход из состава учредителей, вклады в имущество
Колмакова П.В.
Стоимость 4300 руб., для клиентов 3400 руб.
- 04.12.2025 | 09.00-13.00
Строительный подряд: правовые аспекты отказа от договора и механизмы взыскания задолженности
Михайлова Л.Н.
Стоимость 3600 руб., для клиентов 2400 руб.
- 05.12.2025 | 09.00-16.00
УСН: отчетность за 2025 год. Изменения 2026 года
Рассакина Л.Ю.
Стоимость 4300 руб., для клиентов 3400 руб.
- 08.12.2025 | 09.00-16.00
Как платить меньше налогов и взносов в 2026 году: неизбитые способы
Самкова Н.А.
Стоимость 4300 руб., для клиентов 3400 руб.
- 09.12.2025 | 09.00-16.00
Заработная плата в 2026 году. Гейц И.В.
Стоимость 4300 руб., для клиентов 3400 руб.
- 10.12.2025 | 17.00-20.45
НДС в 2026 году. Джаарбеков С.М.
Стоимость 3600 руб., для клиентов 2400 руб.
- 10.12.2025 | 09.00-13.00
Амнистия дробления бизнеса в 2025 году. Разбираемся в деталях, предупреждаем риски. Алгоритмы лучших решений с КонсультантПлюс
Рассакина Л.Ю.; Сиушкина И.А.
Стоимость 3600 руб., для клиентов 2400 руб.
- 11.12.2025 | 09.00-13.00
Новые федеральные стандарты бухгалтерского учета с 2026 года: обзор основных изменений в бюджетном учете
Калиновская (Жиркова) И.В.
Стоимость 3600 руб., для клиентов 2400 руб.
- 11.12.2025 | 09.00-12.00
Подводим итоги 2025 года по национальному режиму в рамках Федерального закона №44-ФЗ
Отт Н.С.
Стоимость 3600 руб., для клиентов 2400 руб.
- 12.12.2025 | 09.00-16.00
Инвентаризация имущества и обязательств: порядок проведения и оформления результатов
Воронцова Т.А.
Стоимость 4300 руб., для клиентов 3400 руб.
- 12.12.2025 | 17.00-20.45
Налог на прибыль в 2026 году
Джаарбеков С.М.
Стоимость 3600 руб., для клиентов 2400 руб.
- 15.12.2025 | 09.00-16.00
Готовим годовой отчет за 2025 год
Крутякова Т.Л.
Стоимость 4300 руб., для клиентов 3400 руб.
- 15.12.2025 | 17.00-20.45
НДФЛ и страховые взносы в 2026 году
Климова М.А.
Стоимость 3600 руб., для клиентов 2400 руб.
- 16.12.2025 | 09.00-13.00
Расчет среднего заработка на практических примерах. Алгоритмы лучших решений с КонсультантПлюс
Колмакова П.В. Троякова Е.А.
Стоимость 3600 руб., для клиентов 2400 руб.
- 17.12.2025 | 09.00-12.00
Практика судов и контролеров за 2025 год по основным вопросам контрактной системы. Что из практики учесть в грядущем 2026 году
Кузьмин П.А.
Стоимость 3600 руб., для клиентов 2400 руб.
- 17.12.2025 | 17.00-20.45
Учетная политика на 2026 год
Климова М.А.
Стоимость 3600 руб., для клиентов 2400 руб.
- 18.12.2025 | 09.00-16.00
О чем не пишут в Трудовом кодексе: актуальные вопросы применения трудового права в 2026 году
Конюхова Е.В.
Стоимость 4300 руб., для клиентов 3400 руб.
- 18.12.2025 | 09.00-16.00
Годовая отчетность учреждения бюджетной сферы за 2025 год
Опальский А.Ю.
Стоимость 4300 руб., для клиентов 3400 руб.
- 18.12.2025 | 17.00-20.45
ФСБУ: практика применения в 2025 году. Перспективы 2026 года
Иванус И.И.
Стоимость 3600 руб., для клиентов 2400 руб.
- 19.12.2025 | 17.00-20.45
Проверки налоговых органов: взгляд в 2026 год
Климова М.А.
Стоимость 3600 руб., для клиентов 2400 руб.
- 22.12.2025 | 09.00-12.00
Изменения в законодательстве о контрактной системе в 2026 году. К чему должны быть готовы заказчики и участники закупки
Казарина М.В.
Стоимость 3600 руб., для клиентов 2400 руб.
- 23.12.2025 | 09.00-13.00
Расчет 6-НДФЛ: закрываем 2025 год
Рассакина Л.Ю.
Стоимость 3600 руб., для клиентов 2400 руб.
- 23.12.2025 | 09.00-13.00
ФСБУ 4/2023 «Бухгалтерская (финансовая) отчетность»: применяем правильно
Воронцова Т.А.
Стоимость 3600 руб., для клиентов 2400 руб.
- 24.12.2025 | 09.00-13.00
Расходы на персонал: учет затрат и риски налоговой экономии
Рассакина Л.Ю.
Стоимость 3600 руб., для клиентов 2400 руб.
- 24.12.2025 | 09.00-13.00
ПБУ 18/02: разбираемся с постоянными и переменными разницами – готовимся к годовому отчету
Воронцова Т.А.
Стоимость 3600 руб., для клиентов 2400 руб.

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

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

podoprofi®
медицинский центр

Удостоверение
Лицензия № 041-03-157-18/00367331
от 30.06.2018

БОЛЬНО? БЕЗОПЕРАЦИОННАЯ КОРРЕКЦИЯ ВРОЩЕГО НОГТЯ

- ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПОДОПЕДИКЮР
- ПРОТЕЗИРОВАНИЕ НОГТЕВЫХ ПЛАСТИН
- ОБРАБОТКА МОЗОЛЕЙ, НАТОПТЫШЕЙ

г.Калининград, ул.Тельмана 73
+7(4012) 522-597, +7 921 614 11 77

podopedicure

podopedicure.ru

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМО
ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

Реклама

Мотивацию можно рассматривать с двух сторон.

5 ошибок В МОТИВАЦИИ персонала



Со стороны личности это некий набор смыслов и стремлений, которые позволяют человеку начинать или продолжать что-то делать. Со стороны компании – набор действий, которые побуждают сотрудников достигать целей этой компании. Задача сотрудника и компании – найти совпадение личных мотивов и целей бизнеса.

На практике для мотивации часто применяют методологию Hogan. Это трехуровневая система, включающая опросник из 10 мотивов. С его помощью собственник бизнеса может понять, что движет его сотрудниками.

1 ВЛАСТЬ – стремление оказать такое влияние, чтобы идеи сотрудника имели последующее исполнение. Желание конкурировать.

2 ПРИЗНАНИЕ – желание, чтобы человека замечали, публично признавали его результаты, компетенции, профессионализм.

3 ЖАЖДА НАСЛАЖДЕНИЙ – это веселье на работе, приятные в общении коллеги. Здесь же – баланс жизни и работы, особо ценный для молодого поколения, и возможность неформального проявления личности.

4 ПРИЧАСТНОСТЬ – потребность в командной работе, а на более высоком уровне – причастность к уникальной, интересной человеку группе. В большей степени важен для опытных сотрудников.

5 АЛЬТРУИЗМ – желание принести пользу, оказать поддержку и помощь другим людям. Стремление работать в компании, создающей продукты, которые улучшают мир.

6 БЕЗОПАСНОСТЬ – стабильность, предсказуемость, желание работать четко по плану и сохранить все как есть.

7 КОММЕРЦИЯ – возможность напрямую влиять на свой доход и постоянно увеличивать его.

8 ЭСТЕТИКА – красивый продукт, красивый офис, красивые люди вокруг, стройные процессы. Люди с сильным мотивом эстетики ценят креативность больше, чем практические решения.

9 ТРАДИЦИОНАЛИЗМ – стремление сохранять традиции, действовать по привычной для них логике, консерватизм и нежелание использовать в работе непроверенные методы. Соблюдение справедливости, правил и стандартов.

10 Научный подход – стремление к изучению, структурированию, использованию рационального анализа. Желание экспериментировать, внедрять новые практики, быть на пике трендов.

В каждом человеке обычно присутствуют три-четыре мотива. Это внутренние стимулы, которые вызывают выброс дофамина – гормона удовольствия. Опытный руководитель легко распознает моменты, когда сотрудник испытывает дофаминовый подъем, и умело направляет его энергию на достижение высоких результатов. Однако даже самые опытные менеджеры часто совершают ошибки в мотивации своих подчиненных.

Ошибка 1:

Мотивировать сотрудников исключительно большими зарплатами.

Иногда компании считают, что достаточно просто платить деньги, и люди будут эффективно решать задачи. Финансовая сторона мотивации фиксируется как ключевая, и часто уровень зарплат – выше рыночного. Логика работодателя выражается фразой: «Деньги получаешь – вот и работай».

Выбрав такой путь, компания в дальнейшем меняет команду буквально каждые полгода. Это связано с тем, что большинство людей не могут находиться в токсичной среде, где во главе угла – только деньги, где нет уважения к личности, нет бережной коммуникации, нет ощущения причастности к общему делу.

Сотрудники чувствуют себя некомфортно, эмоционально нестабильно. Это приводит сначала к внутреннему сопротивлению, затем – к серьезному выгоранию и увольнениям. А в масштабах команды резко снижается общая продуктивность, поэтому старых сотрудников приходится менять на новых.

Но такой подход прекрасно работает там, где нужно привлечь людей с максимальной экспертизой на короткий период. Компания снова набирает новых людей, потом снова расстается с ними, и так – по кругу. Такому бизнесу все равно, будет человек долго работать или нет. Работодатель готов к текучке, конвейерный поток найма не останавливается.

Но для большинства компаний малого бизнеса это слишком дорогостоящая процедура – у них просто нет ресурсов на постоянное поддержание процессов поиска, собеседований и т. д. Здесь важно поощрять в сотрудниках другие мотивы.

Ошибка 2:**Набирать в команду только себе подобных**

Часто неопытные руководители формируют команды только из себе подобных, ориентируясь на свои мотивы и ценности. Для собственника бизнеса важно заработать много денег, и это нормально.

Но если вы будете брать на работу сотрудников с сильным мотивом коммерции, которые тоже хотят зарабатывать больше для себя и для компании, то это приведет к тому, что сформируется монокоманда, где будут собраны люди с похожими ценностями и принципами, не видящие ситуацию с разных сторон. Собирая вокруг себя своих же клонов, вы никогда не увидите дополнительных возможностей или рисков, которые увидит человек с противоположными взглядами.

Важно понимать, что на коротком промежутке времени коллектив единомышленников – «молодая дружная команда» – создаст очень крутое, комфортное взаимодействие, где все друг друга будут понимать с полуслова. Но на длинной дистанции коллектив, созданный из себе подобных, лишает огромного количества возможностей и увеличивает шансы реализации рисков.

КАК ЭТОГО ИЗБЕЖАТЬ:

- Собирайте команду, сотрудники которой дополняют друг друга;
- Делайте упор на разнообразие. Это, на самом деле, огромный потенциал.

Исследователями доказано, что команды, состоящие из людей разных рас, полов, вероисповеданий, мотивационных профилей, политических взглядов создают более инновационные, устойчивые и крепкие продукты.

**Ошибка 3:****Использовать только позитивную или только негативную мотивацию**

Если говорить очень упрощенно, то мотивация сотрудников бывает позитивная – это расширение, допущение, прибавление каких-то благ, а бывает негативная – ограничение, лишение, минимизация благ. Лучше всего работает комплексная мотивация, в которой есть и позитивные, и негативные факторы. Но иногда компании используют либо только кнут, либо только пряник. К чему это приводит.

Только негативная мотивация исключает любую инициативу снизу. Опоздал – штраф, не донес документ – выговор, не выполнил план – депремирование. Это примеры отрицательной мотивации, которую часто используют в так называемых красных командах – бюрократических, жестких, вертикально интегрированных бизнесах.

Ключевые решения в них принимают на самом верху. А внизу есть только исполнители, которые беспрекословно должны выполнять спущенные задачи, даже если они лишены смысла. Такой подход работает, но полностью лишает компании инициативы снизу, инновативности и свежего взгляда, которые могли бы улучшить бизнес-показатели.

Только позитивная мотивация работает не для всех сотрудников. Противоположность красным командам – бирюзовые компании, где нет строгой иерархии и мнение каждого сотрудника ценно. В бирюзовых компаниях часто используют только положительную мотивацию.

Но все люди по-разному реагируют на стимулы в тот или иной момент, – это зависит от психоэмоционального состояния и текущего жизненного контекста. Поэтому на каком-то этапе отрицательная мотивация может работать лучше, чем положительная. Совсем необязательно, чтобы на сотрудника давили. Но понимание, что он не сдаст отчет вовремя и его лишат премии, отлично замотивирует и вдохновит человека с мотивом коммерции.

Задача руководителя – найти оптимальный баланс поощрений и ограничений. Например: если взять поколение 20-летних, то для них негативная мотивация практически не работает или работает, но на очень короткой дистанции. А вот

для поколения 40+ наличие негативной мотивации является достаточно сильным стимулом выполнять задачи – просто исходя из ментальности, культуры и той среды, в которой люди формировались как личности.

И поощрять, и ограничивать сотрудника важно через его ведущие мотивы. Например, для людей с сильным мотивом причастности позитивной мотивацией будет вовлечение в большее количество командных процессов. Негативная форма может выражаться в лишении доступа к закрытым встречам. А такая мера, как депремирование, «воспитательного» эффекта, скорее всего, не даст.

Ошибка 4:**Использовать мотивацию как разовую акцию**

Мотивацию часто выделяют в отдельный этап. По классическому циклу менеджмента так и есть: сначала работодатель нанимает сотрудника, затем обучает и адаптирует его, затем ставит задачи и мотивирует, чтобы он эти задачи выполнял. Но в этой схеме мотивация воспринимается лишь как очередное звено, когда требуется подстегнуть и взбодрить тех, кто уже работает.

Но самый лучший сценарий – когда компания включает инструменты мотивации при первом касании с соискателем, давая ему причину выбрать именно ее. Если у крупных работодателей на это работает HR-бренд, то у компаний небольшого масштаба мотивация должна начинаться буквально с описания вакансии: что мы за компания, что сейчас у нас происходит, чего мы хотим в ближайшее время и что мы готовы за это давать.

Например, соискатель с мотивом безопасности зацепится за стабильные выплаты дважды в месяц и четкий график работы. Соискатель с сильным мотивом научного подхода – за возможность выполнять исключительные задачи, например с нуля разработать стратегию продаж.

Другими словами, важно уже в описании вакансии расставить якоря, чтобы ориентированные на них люди смогли эти якоря распознать и захотели продолжить с Вами диалог. Это повысит вероятность, что Вы привлечете нужных людей с разнообразными мотивами.

Только негативная мотивация исключает любую инициативу снизу

Мотивация – это не разовая акция, а то, что проходит красной нитью через все этапы взаимодействия компании и сотрудника: начиная наймом и заканчивая увольнением.

Ошибка 5:**Железобетонно следовать одной системе мотивации**

Любой бизнес проходит 5 ключевых этапов: создание (запуск) продукта; развитие; масштабирование; плато; кризис. В зависимости от этапа компании требуются разные специалисты.

Например, в период активного роста компании для максимального охвата рынка нужны люди с сильным мотивом коммерции, которые пробьют головой все стены, будут готовы бежать, догонять, конкурировать. Когда с продажами все хорошо и налажен постоянный поток, нужно оптимизировать процессы и разложить их на составляющие. Здесь на первый план выходят люди с мотивами традиционализма, которые умеют раскладывать все по полочкам, и эстетики, чтобы все выглядело классно не только на бумаге, но и в жизни.

Но что делать с теми, кто на начальном этапе обеспечил работу команды? Как вариант – переориентировать их на новые задачи. Если они готовы перестроиться и принять новые правила игры – здорово. Если это идет вразрез с их мотивами, им скучно и неинтересно, тогда остается по-честному все обсудить и расстаться.

На деле получается, что приоритеты компании давно поменялись, а собственник все еще тащит с собой людей, даже если те давно не хотят ничего делать и больше не разделяют его видение. В итоге все просто продолжают идти вместе и не осмеливаются разойтись. Расставаться – это нормально. Неумение расстаться вовремя плохо не только для компании, но и для сотрудника. ○

Бизнес всегда стремится привлечь как можно больше клиентов, Один из простых и эффективных способов достижения этого – партнерские программы.

Они строятся по принципу, когда бонусы получает тот, кто рекомендует продукт или услугу. Сегодня расскажем о том, что такое партнерская программа, о принципах ее работы, этапах создания и вариантах заработка.

Партнерская программа – это модель сотрудничества, при которой рекламодатели и партнеры работают вместе, получая взаимную выгоду. Рекламодатель предлагает определенные бонусы партнерам за рекомендации, которые приводят клиентов к целевым действиям, таким как покупка товара или регистрация на мероприятие.

Участвуют в партнёрских программах разные люди: от предпринимателей до блогеров и частных лиц. Рекомендуют с помощью упоминаний в социальных сетях, на тематических форумах, блогах или посредствам email-рассылок.

Принцип работы партнерских программ прост и понятен. Рекламодатель создает для партнера уникальную ссылку на

Зачем нужна партнерская программа



свое предложение. Эту ссылку партнер размещает на своих платформах: сайте, блоге или в рассылках. Вознаграждение получает за каждого реферала, который перейдет по ссылке и выполнит целевое действие. Бонусы могут быть фиксированными (определённая сумма) или процентными от общих покупок.

Инструмент находит применение в самых разных сферах и на всех уровнях бизнеса. Однако чаще всего его используют в финансах и онлайн-торговле. Исследования показывают, что до 47% покупок в интернет-магазинах совершаются по рекомендациям, и эта цифра продолжает расти. Главное для успеха – следовать основным правилам.

Виды партнерского маркетинга

Есть три основных вида партнёрских программ.

1 РЕФЕРАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ

Предназначен для действующих клиентов, которым предлагается рекомендовать товары и услуги бренда. В качестве вознаграждения в этом случае возможны денежные выплаты, скидки на продукцию или начисление баллов.

2 АФФИЛИАТНЫЕ ПРОГРАММЫ

Этот вид сотрудничества предполагает, что партнёр не считается клиентом компании и продвигает услуги за денежное вознаграждение. Для продвижения обычно используются более сложные механизмы, чем в реферальных программах:

- **СОБСТВЕННЫЕ СЕТИ.** Аффилиат самостоятельно ищет каналы продвижения, закупает рекламу и настраивает ее.
- **СРА-СЕТИ.** Компания-посредник размещает на своем ресурсе рекламное объявление от бренда с уникальной ссылкой, а аффилиат выбирает из нескольких предложений подходящее и запускает продвижение (сайт, блог, канал).

3 КОЛЛАБОРАЦИИ

Формат взаимовыгодного сотрудничества, когда два неконкурирующих бренда со схожей аудиторией продвигают друг друга. В большинстве случаев работа строится на системе купонов и промокодов.

Например, оператор связи может рекламировать онлайн-кинотеатр, и наоборот. Либо дизайнер одежды может рекламировать производителя аксессуаров (сумки, украшения).

Чем полезна партнерская программа?

У партнёрских программ множество преимуществ для малого и среднего бизнеса:

■ ЭКОНОМИЯ МАРКЕТИНГОВОГО БЮДЖЕТА.

Последние исследования показали, что пользователи больше доверяют рекомендациям людей, чем рекламе. Поэтому конверсия от партнерских программ значительно выше других каналов и в ряде сфер эта разница достигает 130%.

■ МАСШТАБИРОВАНИЕ БЕЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ РАСХОДОВ.

Партнеры и довольные клиенты распространяют

рекомендации по своим каналам. Это формирует охват без дополнительных затрат на продвижение и команду.

■ ПОВЫШЕНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ АУДИТОРИИ.

Участие в партнёрских программах даёт клиентам ощущение сопричастности. Это делает их амбассадорами бренда и укрепляет их доверие компании.

■ УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ.

Партнёрские программы могут решать различные задачи бизнеса: от продаж до формирования имиджа бренда. При этом инструмент одинаково эффективен как для онлайн-бизнеса, так и для офлайн компаний.

Виды вознаграждения

Оплата за сотрудничество переводится по нескольким сценариям:

– **CPS (cost per sale)** – вознаграждение за продажу. В этом случае партнер получает фиксированный процент с продажи товара. Наиболее выгодный вариант сотрудничества для рекламодателя, потому как оплата производится за каждого привлеченного покупателя.

– **CPA (cost per action)** – оплата за целевое действие. Комиссионные начисляются за установленное действие, например, за регистрацию, заполнение формы или скачивание материалов. При этом таких целевых действий может быть одновременно несколько: установить приложение и зарегистрироваться в личном кабинете, или зарегистрироваться на сервисе и совершить первую покупку. Выплаты начисляются только при выполнении всех установленных условий, реже за каждое событие отдельно.

– **CPC (cost per click)** – выплаты за клик. В этом случае оплата начисляется за переход по ссылке. Сейчас этот вариант используется крайне редко, потому что невыгоден и рискован для рекламодателя, потому что недобросовестные партнёры часто привлекают незаинтересованных пользователей или ботов.

– **CPV (cost per view)** – оплата за просмотр. Схема предполагает выплаты за каждый просмотр конкретного контента (видео, баннер). Схема характерна для работы с видеохостингами или рекламными сетями, в остальных случаях она малоэффективна из-за специфики.

– **CPI (cost per install)** – вознаграждение за установку программы (приложения). Вознаграждение начисляется за каждую установку приложения по уникальной ссылке партнёра. Модель особенно эффективна в мобильном маркетинге и сфере разработки приложений.

– **MLM (multi-level)** – многоуровневый маркетинг (сетевой). В этом случае партнер получает выплаты не только за покупки по его рекомендации, но и за приглашения новых партнёров к участию в программе. Таким образом, создаётся иерархическая структура с различными уровнями партнёров.

Типы трафика в партнерских программах

Прежде чем начать предлагать участие в партнерских программах, необходимо продумать для каких видов продвижения она будет подходить.

В большинстве случаев в партнёрском маркетинге используются следующие виды трафика:

1 КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА – это текстово-графическое объявление о товаре или услуге, которое размещается в поисковике или на сайтах сети, а чаще и там, и там. Оно отображается для пользователей, которые инициируют поиск релевантных товаров.

2 РЕКЛАМА НА БРЕНД – в таком объявлении указывается название компании или его производные. Дело в том, что в контекстных объявлениях чаще всего это запрещено.

3 ТИЗЕРНАЯ РЕКЛАМА – такие объявления состоят из текстовой и визуальной части и размещаются в тизерных сетях.

4 EMAIL-РАССЫЛКА – этот тип предполагает отправку партнерских ссылок в электронных письмах по базе данных. Однако стоит учитывать, что пользователи чаще всего относятся негативно к различным рассылкам, поэтому перед запуском необходимо согласование с рекламодателем. Это нужно, чтобы исключить имиджевый урон для бренда.

5 СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ – подразумевает размещение рекламных объявлений со ссылками на страницах групп в соцсетях и таргетированной рекламы.

6 МЕССЕНДЖЕРЫ – в этом случае партнерские ссылки распространяются в мессенджерах.

Как создать партнерскую программу?

Чтобы запустить партнерскую программу, потребуется выполнить три шага:

1. Определиться с типом программы

Выберите подходящее направление: реферальная программа для своей клиентской базы, аффилиатная для участников рынка или кросс-промо с определенными брендами. У каждого из этих вариантов есть свои особенности. Например, в случае аффилиатной программы нужно решить, создадите ли вы собственную сеть или воспользуетесь CPA-платформами.

После выбора типа программы понадобится рассчитать расходы и назначить ответственное лицо, которое будет заниматься всеми вопросами, связанными с партнёрской программой.

2. Разработать оффер

На этом этапе нужно выбрать модель оплаты, размер вознаграждения и целевое действие. После этого потребуется описать вашу компанию, продукт, который нужно будет продвигать и его преимущества. Также нужно описать все сегменты целевой аудитории и каналы трафика, которые вы рассматриваете.

Важно учесть процесс отслеживания эффективности программы: за счёт каких инструментов вы и партнёры будете отслеживать статистику и в каком формате партнёры будут получать вознаграждение.

3. Поиск партнеров

Нужно продумать, как вы сообщите о старте своей партнерской программы. Если речь идет о реферальной схеме, то можно организовать рассылку и разместить баннеры в офисах продаж и на сайте, если вашими партнёрами станут сторонние лица, то целесообразно использовать адресную рекламу и CPA-сети, а для организации кросс-промо стоит вести переговоры напрямую с компаниями.

После старта партнёрской программы работа не закончится, нужно будет систематически отслеживать аналитику и вносить изменения в акции и рекламные баннеры.

Какой еще должна быть «партнерка»?

• **ПРОЗРАЧНОЙ И ЧЕСТНОЙ.** Не стоит скрывать условия сотрудничества от партнеров. Убедитесь, что полный перечень условий, вознаграждения и вся важная информация о проекте размещены в полной доступности и люди с ними ознакомились перед началом работы с вами. Не обещайте «золотые горы», лучше честно опишите сколько, за какие действия и при каких условиях вы готовы платить.

• **ВИЗУАЛЬНО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОЙ.** Как ни крути, а первое впечатление очень важно. Поэтому позаботьтесь о визуальной составляющей. Для этого рекомендуем воспользоваться сервисом Postaffiliatepro.ru, где можно найти практически любой дизайн и скрипты для вашей ПП.

• **ПРОДАЮЩЕЙ.** Чтобы ваша программа стала эффективным инструментом, придется вложить в неё крупные суммы на продвижение. Рекомендуем заказать таргет в соцсетях, сделать отдельный лендинг специально под партнерку, где в красках описать её преимущества, чтобы те, кто хочет стать партнером смогли увидеть информацию.

При этом не стоит забывать о рекламе на собственном сайте, например, можно дать информацию или всплывающее окно на главной странице интернет-магазина, которое будет вести на лендинг или страницу с информацией о партнёрке. Также уместно заказать рекламу на специализированных ресурсах и написать хорошую имиджевую статью о вашей программе.

Не пугайтесь – первоначальные финансовые вложения сполна окупятся, это как зачетка для студента: сначала вы работаете на неё, а затем она начинает работать на вас.

Как выбрать надежного партнера?

Успех партнерской программы зависит от количества людей, которые перейдут по специальным ссылкам и посетят ваш сайт, поэтому особенно важно тщательно выбирать партнеров проекта.

Не стоит сотрудничать с теми, у кого малоактивный блог, где кроме пары записей и десятка подписчиков ничего нет. Такой партнер вряд ли приведет к вам хороший трафик. Также не лучшей идеей будет оставлять свои ссылки на различных форумах – этот метод перестал работать.

Лучше привлекать к сотрудничеству большие площадки, лидеров мнений и активных пользователей соцсетей. Чем большее количество людей увидят ссылку, тем больше к вам придёт покупателей.

Где искать партнеров?

Есть несколько вариантов поиска:

• КЛИЕНТЫ.

Обратитесь к вашим пользователям – никто лучше не прорекламирует ваш товар, чем те, кто им с удовольствием пользуется.

• БЛОГЕРЫ И ТЕМАТИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ.

Целевой трафик можно получить, обратившись к популярным блогерам, на сайты с полезным контентом (советы, рейтинги), на специализированные форумы или на агрегаторы партнёрских программ.

• ВЛАДЕЛЬЦЫ И УЧАСТНИКИ КРУПНЫХ РЕСУРСОВ.

Там, где большая аудитория, как правило, и трафик соответствующий.

• СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ.

Раскрученные группы с большой активностью также могут помочь.

• БАННЕРНЫЕ И ТИЗЕРНЫЕ БИРЖИ.

Ресурсы, которые помогают получать стабильный приток трафика. ○

Источник: insales.ru

Главное

Партнёрская программа – это взаимовыгодное сотрудничество между двумя и более лицами, в рамках которого одна компания предоставляет вознаграждение за продвижение своих товаров и услуг другим участникам, начисление комиссионных происходит при выполнении целевых действий.

Партнерские программы – эффективный маркетинговый инструмент для бизнеса, который позволяет значительно расширить рынок сбыта, повысить прибыль и улучшить репутацию компании.

Для грамотного запуска программы требуется соблюдение нескольких условий: определение типа программы, ее цели, варианта вознаграждений и схема их начисления, а также поиск правильных партнёров.

Как показывает практика, мораторий не является абсолютной защитой для бизнеса.

Техэксперт.

Обязательный профилактический визит Роспотребнадзора: как подготовиться



Внеплановые проверки могут быть инициированы по ряду причин, таких как жалобы потребителей, обращения сотрудников или информация о возможной угрозе здоровью. Кроме того, компании, отнесенные к категориям высокого риска (например, производители пищевой продукции, химические предприятия и другие), проверкам подлежат в полном объеме.

Последствия найденных при проверке нарушений могут нанести существенный ущерб. Это крупные штрафы по ст. 6.3 КоАП РФ, которые могут достигать 1 000 000 рублей, и приостановление деятельности на срок до 90 суток.

Отдельное внимание следует уделить профилактическим визитам, которые продолжают проводиться. Хотя они не влекут штрафов сразу, по их итогам выдают обязательные для исполнения предписания. Выполнение этих предписаний часто требует от компаний дополнительных затрат.

Обязательный профилактический визит Роспотребнадзора – это мероприятие, направленное на информирование контролируемого лица об обязательных требованиях, критериях риска и рекомендациях по их снижению. Он проводится в форме беседы по месту деятельности или через видео-конференц-связь.



Последствия уклонения от профвизита

Уклонение от обязательного профилактического визита является основанием для проведения внеплановой проверки, которая будет проводиться в более строгом режиме и в большем объеме (п. 9 ч. 1 ст. 57 ФЗ от 31.07.2020 № 248-ФЗ).

Основные обязанности ответственного лица

- Обеспечить доступ инспекторов к объектам контроля при необходимости.
- Принять участие в профилактической беседе лично или по видеосвязи, обеспечить техническую возможность (например, установив приложение «Инспектор»).
- Ознакомить инспектора с объектом контроля и предоставить информацию для определения его категории риска.
- При необходимости предоставить запрашиваемые документы, обеспечить условия для инструментального обследования и испытаний.
- Устранить выявленные нарушения до окончания визита, так как предписание об устранении нарушений выдаётся, если нарушения не устранены вовремя.

Особенности проведения

- Профилактический визит может быть назначен по инициативе контролируемого лица или по плану Роспотребнадзора.
- О проведении обязательного визита контролируемое лицо уведомляется не позднее чем за 5 рабочих дней до даты его проведения.
- Длительность мероприятия не может превышать один рабочий день, но может быть продлена при необходимости инструментального обследования.
- Контролируемое лицо вправе отказаться от визита, уведомив об этом надзорный орган не позднее чем за 3 рабочих дня до даты проведения.

Когда профвизит обязателен

Обязательные профилактические визиты проводятся в отношении:

- Государственных и муниципальных дошкольных и общеобразовательных учреждений категории чрезвычайно высокого и высокого рисков (постановление Правительства РФ от 01.10.2022 №1723).
- Контролируемых лиц, включенных в план на основании поручения Президента или Правительства (постановление Правительства РФ от 10.03.2023 г. №372).
- Организаций, начинающих деятельность в области продажи товаров, оказания услуг или выполнения работ, – не позднее одного года с момента начала такой деятельности.

Возможные последствия

По итогам профвизита могут быть выданы предписания, требующие исправления нарушений. Если инспектор обнаружит прямую угрозу причинения вреда, он обязан инициировать контрольное (надзорное) мероприятие.

Рекомендации для подготовки к визиту

- Изучить актуальные нормативные документы и разъяснения от экспертов.
- Проверить соответствие деятельности организации обязательным требованиям.
- Подготовить необходимые документы, которые могут запросить инспекторы.
- Обеспечить техническую возможность для проведения видео-конференц-связи, если визит планируется в таком формате.

Что поможет в работе?

Инструменты из системы «Техэксперт: Санитарные нормы и правила»

- Сервис «К вам пришла проверка Роспотребнадзора».
- Справочный материал «Основные принципы санитарно-эпидемиологического надзора» и раздел в справочном материале «Комментарии и консультации» с разъяснениями от экспертов.
- «Алгоритм прохождения государственной санитарно-эпидемиологической проверки».
- «Справочник по санитарным нормам и правилам» с разборами основных задач, проверяемых ведомством, и с подборками актуальной нормативной документации. Например, здесь есть алгоритм составления программы производственного контроля.

Получите бесплатный демо доступ к системе «Техэксперт. Санитарные нормы и правила» у регионального представителя

**КОНТАКТЫ
для консулТАЦИЙ**



Алексей ПОЛЯКОВ,
региональный представитель информационных систем «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**

Стресс – неотъемлемая часть жизни современного человека, особенно для владельцев бизнеса.

Управление стрессом: практические рекомендации



Все они ежедневно сталкиваются с вызовами и задачами, которые требуют концентрации, быстрой реакции и принятия решений. В условиях неопределенности и высокой ответственности стресс может стать постоянным спутником, влияя на самочувствие и эффективность работы.

Сегодня расскажем, и как можно управлять стрессом, чтобы сохранить здоровье, снизить уровень напряжения и улучшить качество жизни.

Атмосфера на рабочем месте

Исследования показывают, что люди, которые обустроили свое рабочее место по своему вкусу, испытывают меньше стресса и реже отвлекаются на всякие мелочи – то есть имеют повышенную концентрацию внимания.

Атмосфера на рабочем месте должна быть не расслабляющей, но приятной – поставьте на столе несколько любимых фотографий, повесьте любимые картины, фотоколлажи, принесите из дому какие-то милые сердцу вещи или сувениры.

Благотворное воздействие на психику и самочувствие оказывают комнатные растения, аквариум с экзотическими рыбами или даже керамическая аромалампа с натуральными эфирными маслами.

Не пытайтесь успеть все и сразу

Не пытайтесь успеть все и сразу, не хватайтесь за выполнение нескольких дел одновременно – так вы точно не успеете ничего, или выполните эти несколько задач некачественно, – только впустую потратите драгоценное время и силы.

Возьмите на вооружение золотое «Правило 20-ти минут»: в течение этого отрезка времени делайте одно дело, потом можно переключиться на следующее – это и смена деятельности, и при этом не страдает концентрация внимания.

Найдите несколько минут в день для себя

Найдите несколько минут в день для себя и посвятите их исключительно себе самому – медитируйте, просто мечтайте, не позволяйте никому в это время вас отвлекать и беспокоить. Такая практика позволит спокойно и крепко уснуть до утра.

Вообще, медитация является универсальным способом успокоиться и расслабиться, отвлечься. Это своего рода отдых для ума и эмоций, а также медитация поможет справиться с тяжелой ситуацией и немного успокоит в течение особенно активного утомительного рабочего дня.

Обязательно внесите в распорядок своего дня физическую нагрузку. Бег, пешие прогулки и тому подобная деятельность поможет избежать стресса

Позвольте себе полноценно спать

Обязательно нужно позволять себе полноценно спать. Не менее восьми часов нормального ночного отдыха – залог здоровой психики и стабильного эмоционального состояния. Конечно, все строго индивидуально, но меньше 6 часов спать нельзя.

Те, кто не высыпается из дня в день, рискуют заработать диагноз «хроническая усталость» и им придется некоторое время соблюдать постельный режим. Также хроническое недосыпание приводит к эмоциональной нестабильности и заболеваниям сердечно-сосудистой системы. Соблюдение режима сна повысит вашу работоспособность и улучшит настроение.

Физические нагрузки

Обязательно внесите в распорядок своего дня физическую нагрузку. Бег, пешие прогулки и тому подобная деятельность поможет избежать стресса. Более того – такие небольшие нагрузки полезны для здоровья и способствуют эмоциональной разгрузке.

Во время работы можно делать физкультминутки: приседания, отжимания, подтягивания.

Распланируйте свой день

От интеллектуальной работы устают точно так же, как и от физической, поэтому если вы чувствуете, что начинаете уставать, отложите до следующего дня подписание важных документов и заключение сделок.

Концентрация внимания на протяжении всего дня может колебаться, к вечеру она вовсе снижается к минимуму, и поэтому вы можете пропустить какие-то мелкие, но очень важные моменты.

Создание распорядка дня поможет выявить, какие дела лучше сделать с утра и быстро, а принятие каких решений можно отложить на потом – так вы все сделаете вовремя и ничего не забудете.

Продумайте свои действия на случай разных ситуаций. Это поможет избежать неожиданностей. ○

Крутой офис – это один из инструментов, который делает бизнес успешнее.

Стильный офис без больших затрат

Офис – это больше, чем просто место, где работают сотрудники. Это лицо компании, инструмент привлечения клиентов, способ удержания талантов и даже один из факторов продуктивности команды.

Почему это так важно? И можно ли создать крутой офис без миллионов на дизайн?

Внешний вид имеет значение

Первое, что важно понимать: офис – это не просто стены и столы, а мощный маркетинговый инструмент. Когда клиент заходит к Вам в офис, он автоматически оценивает Вашу компанию, еще до того, как начнет разговор. Офис должен соответствовать тому, что транслирует Ваш бренд.

К примеру, если вы – юридическая фирма, но у вас дешевые пластиковые стулья и старый линолеум, клиенту сложнее поверить в Ваш профессионализм. Если вы – IT-компания, но у Вас унылый офис с перегородками из пластика, это точно не привлечет креативных разработчиков.

Большинство ошибок начинаются с того, что офис оформляют «как получится»: стандартные серые стены, дешевая мебель, скучные перегородки. В итоге пространство не вдохновляет, а сотрудники и клиенты не чувствуют себя в нем комфортно. На самом деле создать крутой офис можно даже с минимальными вложениями. Главное – продумать концепцию.

5 решений, которые преобразят офис без капитального ремонта:

1 **ИСПОЛЬЗУЙТЕ ЦВЕТ ДЛЯ ЗОНИРОВАНИЯ.** Разделите офис на зоны: светлые оттенки для рабочих пространств, яркие акценты для переговорных, теплые тона для зон отдыха.

2 **ДОБАВЬТЕ НАСТЕННЫЕ ПАНЕЛИ И ГРАФИКУ.** Фирменные элементы, модульные картины или даже арт-зона с логотипом компании – все это делает пространство уникальным и запоминающимся.

3 **ОФОРМИТЕ СТЕКЛЯННЫЕ ПЕРЕГОРОДКИ.** На стеклянные стены можно нанести виниловые пленки с логотипами, слоганами или абстрактными узорами – это и стильно, и полезно.

4 **СОЗДАЙТЕ СИСТЕМУ НАВИГАЦИИ.** Указатели, брендированные стены, фирменные цвета помогают лучше ориентироваться в пространстве и делают его удобным как для сотрудников, так и для гостей.

5 **ЖИВЫЕ РАСТЕНИЯ УЛУЧШАЮТ ВОЗДУХ,** создают приятную атмосферу и помогают снизить уровень стресса.

Как офис помогает привлекать и удерживать сотрудников

ЗАРПЛАТЫ УЖЕ НЕДОСТАТОЧНО. Для топовых специалистов важны не только деньги, но и атмосфера, в которой они работают. Офис должен быть удобным, современным и приятным для работы.

КОМФОРТ ПОВЫШАЕТ ПРОДУКТИВНОСТЬ. Исследования показывают, что неудобное рабочее место снижает продуктивность на 10–15%. Качественная мебель и правильная организация пространства – это не расходы, а инвестиция в эффективность команды.

РАБОТА – ЭТО НЕ ТОЛЬКО РАБОТА. Некоторые компании создают целые экосистемы внутри своих офисов: зоны отдыха, спортзалы, кафе, игровые пространства. Это не только приятно, но и помогает переключаться, избегая выгорания.

Каким должен быть идеальный офис

- **ГИБКОСТЬ** – рабочие зоны, которые легко трансформируются под разные задачи.
- **ЭКОЛОГИЧНОСТЬ** – «зеленые» технологии, забота о воздухе и освещении.
- **ТЕХНОЛОГИЧНОСТЬ** – удобные мультимедиа-системы.
- **УНИКАЛЬНЫЙ ДИЗАЙН** – офис должен соответствовать духу компании и ее культуре.

Крутой современный офис – это не только про красоту, но и про бизнес-эффективность. Он помогает привлекать клиентов, делает компанию привлекательной для сотрудников, повышает продуктивность и комфорт работы. И что важно, стильный и удобный офис можно создать даже без гигантских бюджетов, если подходить к этому осознанно. ○

Источник: etobiznes.com

Где можно получить защиту и поддержку?

Органы исполнительной власти

Министерство экономического развития, промышленности и торговли Калининградской области

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

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

Департамент развития предпринимательства и торговли

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

Начальник – Дмитрий Владимирович ХУДОБА,
тел. (4012) 599-144
Департамент недвижимости

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

Центры

Государственное казенное учреждение Калининградской области

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

ГКУ КО «Информационно-расчетный центр» (субсидии)

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

Центр поддержки предпринимательства Калининградской области

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

Аппарат Уполномоченного по защите прав предпринимателей в Калининградской области

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

Общественные помощники в муниципальных образованиях:

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

МО «Балтийский муниципальный район»

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

МО «Гусевский городской округ»

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

МО «Зеленоградский городской округ»

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

МО «Мамоновский городской округ»

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

МО «Нестеровский район»

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

МО «Полесский муниципальный район»

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

МО «Черняховский городской округ»

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

МО «Гурьевский городской округ»

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

МО «Краснознаменский городской округ»

Николай Николаевич МЯКЧИЛО
Тел. +7 911 458 90 89

МО «Багратионовский городской округ»

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

МО «Гвардейский район»

Александр Геннадьевич ПОПРОВ
Тел. +7 906 239 97 13. E-mail: aleksandrooo2014@mail.ru

МО «Озерский городской округ»

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

МО «Пионерский городской округ»,

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

МО «Правдинский городской округ»

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

МО «Светловский городской округ»

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

МО «Славский городской округ»

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

МО «Советский городской округ»

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

МО «Янтарный городской округ»

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

МО «Неманский район»

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

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

Департамент содействия развитию и продвижению предпринимательства

«За свободное предпринимательство»

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

Центры поддержки малого и среднего предпринимательства

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

Профессиональные общественные объединения

Региональное отделение РСПП

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

Союз «Калининградская торгово-промышленная палата»

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

Ассоциация иностранных инвесторов

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

Калининградский филиал «АСМАП»

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

КРОО «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 туриндустрии

Калининградской области

Председатель – Наталья Владимировна НЕМЦОВА,
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