

КОМПАНИИ

ВАШ БИЗНЕС-НАВИГАТОР

Андрей РОМАНОВ:

Оптимизм
помогает
двигаться
вперед



КОНСУЛЬТАНТ
ПЛАЮС
ЯНТАРЬ

16+

Как изменились
налоговые
каникулы
для ИП на УСН

Тренды
брендовых
коллабораций

Личная
жизнь
как система



БУХГАЛТЕР ^{20/26}
ПРОФЕССИОНАЛ



Участвуй в региональном конкурсе профессионалов!

Стань лучшим бухгалтером!



регистрация
и информация



www.inok.ru
+7 (4012) 777-155
(доб. 122)

«КодексНейро»

первая нейросеть, обученная на НПА и НТД,
учитывающей отраслевую специфику

ДОСТУПНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ:

- Охрана труда
- Пожарная безопасность
- Промышленная безопасность
- Стройка и проектирование
- Нефтегаз
- Экология



КОДЕКС | ТЕХЭКСПЕРТ

КОНТАКТЫ
для консультаций

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

Чтобы
протестировать
сервис,
оставьте
заявку на сайте
kaliningrad.cntd.ru



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



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 ПОЛЯКОВ
E-mail: info@kodeks39.ru



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



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

*У нас отличная
компания,
присоединяйтесь!*

СОДЕРЖАНИЕ

4 | НАБЛЮДЕНИЯ
Дорогу осилит идущий

10 | БИЗНЕС-МИССИЯ
Два порта – одна цель

12 | БИЗНЕС-МИССИЯ
Разные регионы –
общие интересы

14 | НОВЫЕ ЧЛЕНЫ
Место, где хранятся
эталоны ведения бизнеса

16 | ОБСУЖДЕНИЕ
Новая эпоха
наступила 1 апреля

20 | КАЛИНИНГРАД В2В
Андрей РОМАНОВ:
Оптимизм помогает
двигаться вперед

26 | ОБРАЗОВАНИЕ
Железной дороге
кадры нужны всегда

28 | НОВОВВЕДЕНИЯ МАЙ
Что изменится с 1 мая

30 | КОНКУРС
Это живые кейсы,
а не примеры из учебника

32 | ТЕХНОЛОГИИ
Документы актуальны,
обновления выходят вовремя

34 | ФИНАНСЫ
Стабильность
в нестабильности



36 | ФИНАНСЫ
Как изменились налоговые каникулы
для ИП на УСН

40 | ТРЕНДЫ
Магия совместных проектов

46 | ПСИХОЛОГИКА
Личная жизнь как система:
где сильному человеку
найти точку опоры

48 | КОНТАКТЫ
Где можно получить
защиту и поддержку?

Калининградский журнал
«КОМПАНИИ»
Ваш бизнес-навигатор»

16+

№ 183 / 2026 г.

Учредитель
Ирина БАРСУКОВА
Издатель
ООО «РИНА»

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



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

Фото на обложке:
Роман ПУЧКО

Фотоматериалы:
**Алина КАСТРИЦКАЯ, Юлия КИРИЕНКО,
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: 15 апреля 2026 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.



Калининградская область, будучи эксклавом, испытывает сложности с логистикой при международных перевозках. Местные компании вынуждены оперативно адаптироваться, искать новые маршруты и выстраивать сложные цепочки поставок.

Дорогу осилит идущий



Олеся
НИКИШИНА,
журналист



Ирина
БАРСУКОВА,
журналист

В конце марта состоялась ежегодная региональная конференция Ассоциации международных автомобильных перевозчиков (АСМАП) на тему «Международные автомобильные перевозки грузов в Калининградской области в современных условиях».

Мероприятие традиционно стало площадкой для открытого диалога между бизнесом и властью – и в этот раз обсуждение вышло особенно насыщенным.

Важность открытого диалога между Правительством и бизнесом подчеркнула Татьяна ФИЛИМОНОВА, заместитель министра развития инфраструктуры Калининградской области – начальник департамента развития транспортного комплекса, дорожной деятельности и организации дорожного движения. Ее участие помогло не только услышать проблемы перевозчиков, но и определить пути их решения на региональном уровне.

Несмотря на сложности, участники конференции отметили позитивные тенденции: калининградские перевозчики демонстрируют высокий профессионализм и гибкость, активно осваивая новые маршруты – в частности, в направлении Китая и Монголии. Это позволяет диверсифицировать потоки и снижать зависимость от традиционных направлений.



Проверка на профессионализм и гибкость

В ходе дискуссии участники выделили ряд ключевых сложностей, с которыми сталкиваются местные компании:

- **ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ОГРАНИЧЕНИЯ** из-за эксклавного положения. Необходимость пересечения нескольких границ для доставки грузов в/из Калининградской области увеличивает сроки и стоимость перевозок, требует тщательной подготовки документов и учета таможенных правил разных стран.
- **САНКЦИОННОЕ ДАВЛЕНИЕ И ИЗМЕНЕНИЯ МАРШРУТОВ.** Переориентация потоков, поиск альтернативных коридоров и необходимость соблюдения санкционных ограничений создают дополнительную нагрузку на перевозчиков.



- **РОСТ ИЗДЕРЖЕК.** Удорожание топлива, запчастей, обслуживания техники и страхования напрямую влияет на рентабельность перевозок.
- **КАДРОВЫЕ ВОПРОСЫ.** Дефицит квалифицированных водителей и специалистов по логистике, способных оперативно реагировать на изменения в международных правилах перевозок.
- **КОНКУРЕНЦИЯ И НОВЫЕ РЫНКИ.** Активное развитие транспортных коридоров через Китай и Иран открывает новые возможности, но одновременно усиливает конкуренцию – калининградским компаниям нужно соответствовать высоким стандартам и осваивать новые направления.
- **ЦИФРОВИЗАЦИЯ И ТРЕБОВАНИЯ К ПРОЗРАЧНОСТИ.** Внедрение электронных систем отслеживания грузов и обмена данными требует от перевозчиков инвестиций в IT-инфраструктуру и обучение персонала.





Не числом, а уменьшем

Руководитель филиала АСМАП в Калининградской области Алексей ЕГОРОВ отметил, что число членов региональной ассоциации продолжает уменьшаться. Сегодня в ней зарегистрировано 111 организаций (это на 15% меньше, чем в 2024 году).

Также сокращается количество подвижного состава членов АСМАП. На конец 2025 года их было 1 444 единицы (снижение на 8%). Важно отметить, что транспортные средства, принадлежащие членам АСМАП, составляют около 30% от об-

щего парка, осуществляющего международные автомобильные перевозки. Таким образом, в филиал АСМАП по-прежнему входят крупнейшие транспортные компании региона.

Льготу удалось продлить

Парк транспортных средств преимущественно состоит из магистральных тягачей высоких экологических классов. На конец 2025 года основу парка - 82%, образуют автомобили экологических классов Евро-5, 6. На менее экологичные классы приходится лишь 18% автопарка. Что касается структуры парка, то в ней по-прежнему преобладают магистральные тягачи европейских производителей.

Чтобы обновить парк подвижного состава, членам АСМАП стоит активнее использовать льготу на ввоз седельных тягачей в Россию для международных перевозок. Льгота предусматривает сниженный утилизационный сбор для техники экологических классов Евро-6 (с августа 2023 года) и Евро-5,6 (с октября 2024 года). АСМАП инициировала эту меру, и в 2025 году ей удалось продлить ее действие до 2026 года и на перспективу до 2030 года.



Болезненная адаптация

Географическое положение Калининградской области традиционно ориентировало отрасль международных автомобильных перевозок на работу в странах ЕС. Запрет на въезд в эти страны вызвал болезненную адаптацию. Некоторые компании переключились на внутренние маршруты по России, другие начали обслуживать страны Центральной и Восточной Азии.

Несмотря на то, что большинство перевозок по-прежнему направлено между Калининградской областью и основной территорией РФ (более 35 тысяч поездок в 2025 году), объемы восточных направлений начинают расти. Например, перевозки в Монголию увеличились на 68% по сравнению с 2024 годом, в Китай – на 67%, в Казахстан – на 7%. В то же время снизилось количество поездок в Узбекистан и Азербайджан, что связано с уменьшением заявок клиентов. Восточные маршруты пока не могут полностью заменить европейские, но в будущем ожидается их активное развитие, особенно в Монголии и Китае.



В целом ситуация сложная

Основная сложность для российских перевозчиков заключается в понимании требований национального законодательства иных стран, но использование книжек МДП (транспортный документ для международных перевозок) может облегчить рабочий процесс.

В 2025 году калининградские перевозчики продолжали достаточно активно пользоваться услугами компании «АСТ», предоставляющей полный спектр услуг по таможенному оформлению, а филиалом планомерно проводилась работа по привлечению к использованию услуг данной организации. Так, было заключено 133 договора, т.е. оказано более трех тысяч услуг. Снизилось количество перевозок через Латвию.

В целом ситуация в отрасли с экономической и финансовой точки зрения сложная. Запрет на работу в странах ЕС нарушил многолетние связи, разорвал долгосрочные контракты, остановил приобретение новой европейской техники, что привело к большим финансовым потерям. Надежды на улучшение ситуации со странами ЕС в ближайшей перспективе, с нашей точки зрения, минимальные. Поэтому работать перевозчикам приходится в очень непростых условиях.

Результаты работы

Филиал активно взаимодействует с законодательными органами власти, в результате чего:

- Была улучшена работа электронной очереди на таможенном посту МАПП «Чернышевское» - после вмешательства губернатора. Нарушений практически нет, все перевозчики находятся в равных условиях и следуют на пункт пропуска в порядке очереди.
- Решен вопрос о невведении весенних ограничений на региональных и межмуниципальных дорогах области. В Калининградской области две федеральные дороги – А-229 «Калининград-Чернышевское» и А-216 «Калининград – Советск». Соответственно на этих федеральных дорогах ограничения не вводятся. Но все въезды на них (в том числе от всех СВХ КО) осуществляются по региональным и межмуниципальным дорогам, что и определяло важность темы.

• Удалось решить проблему с некорректной работой системы взимания платы «Платон» из-за воздействия средств радиозлектронной борьбы. Введена норма об автоматической достройке маршрута движения транспортного средства при потере сигнала бортовым устройством и начислении за него платы.

- Удалось вернуть на линию единственный грузопассажирский паром для перевозки накатной техники «Антей». 30 января 2026 года он снова начал работать, что позволило увеличить объемы грузоперевозок через Литву.

Помимо решения этих проблем, Филиал помогал перевозчикам с другими важными вопросами.

- Организована заявочная кампания на получение иностранных разрешений на 2026 год. С помощью сотрудников филиала все заявки, а их было 584, поданы в электронном виде.

• Филиалом готовились обращения в Представительство МИД России в Калининграде из-за незаконного аннулирования латвийскими органами шенгенских виз у водителей. По словам представителя МИД России в Калининграде, после его доклада в центральном ведомстве посол Латвии был вызван в Москву. После этого подобных случаи прекратились.

• Для удобства перевозчиков, работающих на китайском направлении, достигнута договоренность: теперь водители-международники могут подавать документы на многократные визы прямо в Представительство МИД России в Калининграде.



Сергей ГОЗ,
генеральный директор ООО «Сталена»,
член правления АСМАП:

– Нововведений так много, что мы не успеваем их осмыслить. При этом рынок для нас снижается. Главная задача сейчас для всех – выстоять, удержаться, чтобы потом продолжить работать и развиваться на этом рынке. Это временный этап, который нужно прожить и пройти. Выдержат сильнейшие. Именно они потом составят костяк предприятий, на которых будет держаться вся отрасль.



Выдержат сильнейшие

Генеральный директор ООО «Сталена» Сергей ГОЗ в своем выступлении поднял несколько важных тем. Он отметил необходимость оптимизации транспортного контроля, улучшения нормативно-правовой базы и работы системы «Платон». Сергей ГОЗ также подчеркнул важность освещения в СМИ реального положения дел, в частности, проблем с паромным сообщением и затягиванием строительства международного порта в Пионерском.

Благодаря общим усилиям удалось донести позицию до властей. Губернатор Калининградской области согласился с тем, что не стоит делать из перевозчиков виноватых в росте цен на продукты. «Дорогу осилит идущий», – подытожил Сергей ГОЗ.

Директор Академии АСМАП Михаил БРЯЧАК отметил, что в 2026 году учебной части ассоциации исполнится 33 года. Организация включает 44 подразделения, охватывающие всю Россию, от Владивостока до Калининграда. Работа была эффективной, компания строго следит за своими стандартами и устраняет недостатки. «В 2025 году мы предлагаем более 40 программ, 17 905 слушателей успешно сдали экзамены, около 635 из них показали высокие результаты. Мы постоянно совершенствуемся и следим за всем процессом перевозок».

Цифровизация активно входит в нашу жизнь, требуя дополнительного образования и профессионального развития. Учитывается национальная транспортно-логистическая платформа

«ГосЛог», утвержденная Правительством. Образование остается важным инвестиционным фактором. Учебная часть стремится быть ближе к перевозчикам.

Начальник территориального отдела государственного автодорожного надзора по Калининградской области МТУ Ространснадзора по СЗФО Павел КРЫЛОВ на мероприятии заверил, что по всем вопросам о возврате денежных средств можно обращаться к нему лично.

Генеральный директор компании «Карго Лайн», одного из старейших перевозчиков АСМАП, Виктория ШТРОБЭЛЬ отметила, что за рубежом нет подобных ассоциаций, и их программа – объединение перевозчиков – выполняется на высоком уровне.

Итоги конференции автоперевозчиков подтвердили: несмотря на все сложности и понесенные потери, участники не намерены отступать. Ассоциация дает четкий сигнал – отрасль жива, готова бороться и развиваться.

Да, путь к восстановлению будет непростым. Но именно сейчас закладываются основы будущего успеха: формируются новые маршруты, укрепляются партнерства, вырабатываются совместные решения.



Виктория ШТРОБЭЛЬ,
генеральный директор
ООО «Карго Лайн»:

– Грузоперевозками занимаюсь больше 25 лет. Чтобы сохранить бизнес, пришлось переехать из Калининграда на «большую» землю. Но осталась членом АСМАП, пытаюсь наладить работу здесь. Ассоциация действительно объединяет. Сегодня получается, что объединяет лучших и самых сильных. Всем работать тяжело. Но у тех, кто двигается, вкладывается, прикладывает усилия, перспективы просто необыкновенные. Даже в настоящее время.



В среднесрочной перспективе Ассоциация ставит амбициозную цель – не просто вернуть прежние позиции на рынке международных перевозок, но и нарастить их. Для этого уже сейчас начинается работа по ключевым направлениям: от цифровизации до выстраивания диалога с государством. Это не просто план – это общая воля отрасли, которая доказала свою стойкость и готовность двигаться вперед. ◯

Фото предоставлено
организаторами конференции





Два порта – одна цель

С 24 по 27 марта делегация судостроительных предприятий Ленинградской области посетила Калининградскую область. Целью визита стало изучение производственного потенциала региона и проведение B2B-встреч.



В число участников бизнес-миссии вошли представители ООО «Завод высотных конструкций», ООО «Амэо-Запад», ООО «Гатчинский завод морской техники «Силлов», ООО ПСК «Ладога», ООО «Антикоррозионные защитные покрытия СПБ», ООО «ПК «МС», ООО «ЗСМ «ДЕКА», ООО «НЭМО», ООО «ТРИТМЭНТ», ООО «ПП Абразивные материалы», ООО «Муфты НСК».

Гости побывали на ключевых предприятиях судостроительной отрасли и машиностроения Калининградской области:

- ООО «Преголь»
- АО «ПСЗ «Янтарь»
- ООО «Ушаковские Верфи»
- АО «ЗЗ судоремонтный завод»
- ООО «Светловский судоремонтный завод»
- ООО «Адомат Марин», ООО «Марфиш»
- ООО «Кливер»
- ООО «ЕХ ТРАФО».



В ходе визита участники бизнес-миссии провели переговоры по организации взаимодействия по поставкам судового оборудования и материалов. Отдельное внимание уделили вопросам импортозамещения и участию в конкурентных закупочных процедурах.

«Развитие межрегионального сотрудничества и промышленных связей – одна из важнейших задач, которую ставит перед собой палата, – говорит президент Калининградской ТПП Феликс ЛАПИН. – Знакомство с процессами производства, обсуждение требований к поставляемому оборудованию и комплектующим, уверен, даст существенный толчок к сотрудничеству предприятий отрасли».

Организаторы бизнес-миссии: АНО «Центр развития промышленности Ленинградской области» и Союз «Калининградская торгово-промышленная палата».



Контактно-кооперационная биржа объединила компании Ленинградской и Калининградской областей.

Разные регионы – общие интересы



В переговорах на площадке Ленинградской областной ТПП 18 марта участвовали 50 компаний со стороны Ленобласти и Петербурга и 12 компаний Калининградской области – представители логистики, девелопмента, недвижимости, пищевой промышленности, рыбопереработки, промышленной автоматизации и электротехнического машиностроения.



Алексей ЗИМИН,
директор департамента ВЭД
и регионального сотрудничества
ЛОТПП:

– Калининградская и Ленинградская областная ТПП давно выстраивают плотное и содержательное взаимодействие. Для нас особенно важно, что это сотрудничество носит не разовый, а долгосрочный характер и основано на взаимной поддержке бизнеса, обмене возможностями и практическом результате для предпринимателей двух регионов. Именно так формируется сильная деловая среда: через прямой контакт, доверие и совместную работу.

Калининградская и Ленинградская области входят в один федеральный округ. При этом имеют много различий в условиях ведения бизнеса, кадровом потенциале, логистических возможностях. Но эти различия не создают барьеры, а формируют уникальные возможности для сотрудничества. Интересного и выгодного для обеих сторон.

Мероприятие прошло в рамках бизнес-миссии предпринимателей Калининградской области, в которой участвовали две логистические компании из Калининграда – «Помор шиппинг» и «Алевро», представители предприятий «ЕХ Трафо», ГК «За Родину», ООО «Шаакен-Дорф», ГК «Агропродукт», ООО «Мастер СПА», ООО «АКП ГРУПП», ООО «Тандем», ООО «КСК», ООО «УКЦ «Бисэйф», агентства недвижимости Елены БОГОМОЛОВОЙ.

Такие встречи – это реальный механизм запуска межрегиональной кооперации, который помогает бизнесу находить партнеров, усиливать производственные и торговые связи, выходить на новые рынки и быстрее двигаться к практическому результату. ○



Фото Ирины БАРСУКОВОЙ
и организаторов биржи



Павел СКАТОВ,
коммерческий директор
ООО «Агропродукт»:

– Познакомились с предпринимателями из Карелии, которые занимаются заготовками ягоды в промышленных масштабах. Могут ее морозить, сублимировать, сами делают соусы (дали образцы на пробу), так что, возможно, у нас получится интересная коллаборация. Несколько производителей предложили свое оборудование. Контакты теперь есть, будем связываться.



Александр ЧУЕВ,
управляющий семейным
производством «Шаакен-Дорф»:

– Любые знакомства интересны. Нужно просто общаться с людьми. Порой могут возникнуть предложения, не связанные с твоей темой, но их стоит рассмотреть. К примеру, у меня есть несколько направлений и много идей, но по каким-то просто было помощников. А тут они раз – и сели.



Еще 13 предприятий региона стали членами Калининградской ТПП.

Место, где хранятся эталоны ведения бизнеса



30 марта в Калининградской ТПП торжественно вручили членские билеты предприятиям и организациям региона, которые обрели официальный статус членов Союза «Калининградская Торгово-промышленная палата»

Президент Палаты Феликс ЛАПИН поздравил новых членов организации со знаменательным событием и рассказал о деятельности организации, как формируются ее органы управления и какие задачи решает торгово-промышленная палата в целях поддержки бизнеса.

«Мы занимаемся продвижением предложений бизнеса во взаимодействии с органами власти, какие бы вопросы не возникали, – подчеркнул президент Калининградской ТПП. – Сегодня повышенное внимание уделяем транспортной безопасности региона, сохранению цепочки поставок.

Мы понимаем, как устроен бизнес изнутри, понимаем потребности предпринимателей и пытаемся помочь. Не только ре-



шать проблемы, но и продвигать товары и услуги в других регионах и на зарубежных рынках благодаря тому, что весь деловой мир пронизан сетью торгово-промышленных палат, всегда готовых помочь коллегам. Есть пробирная палата, палата времени и часов. Торгово-промышленная палата – это место, где хранятся эталоны ведения бизнеса».



Участники мероприятия узнали, какими активами им предстоит управлять, какие комитеты созданы, и какие вопросы на них обсуждаются. В частности, познакомились с возможностями виртуальной ТПП (для всех новых компаний там уже созданы стенды).



Руководители департаментов и подразделений Союза «Калининградская торгово-промышленная палата» подробно познакомили участников мероприятия с перечнем оказываемых услуг, в том числе по участию в выставках, защите товарных знаков и др., а также возможностями бесплатного продвижения своих услуг и товаров через сервисы системы торгово-промышленных палат.

Отдельное внимание уделили деятельности экспертов. Помимо привычных для системы ТПП экспертиз, сопровождающих хозяйственную деятельность предприятий, Калининградская ТПП осуществляет уникальные: фоноскопическую, психолого-лингвистическую, религиоведческую. К примеру, психолого-лингвистическая



экспертиза – единственный способ защитить свою честь, достоинство и деловую репутацию в случаях распространения в СМИ сведений, порочащих честь и достоинство предпринимателя.

В рамках лингвистической экспертизы решаются вопросы о степени смешения товарных знаков. Также можно установить принадлежность голоса и речи по записи звука. К услугам экспертов обращаются как правоохранительные органы, так и адвокаты.



Феликс ЛАПИН рассказал о случае, когда в рамках уголовного дела требовалось проанализировать большой объем видеозаписей. В одной из экспертных организаций пообещали сделать отчет через 9 лет. Эксперты палаты справились с экспертизой в разумные сроки, и их заключение было принято судом.



На сайте Калининградской ТПП можно заказать услуги, узнать актуальную информацию по экономическим вопросам, новости членов палаты, также действуют приемные:

- члена Общественного совета при ФТС России Марины ФИЦАК,
- члена общественного совета при Федеральном агентстве железнодорожного транспорта (Росжелдор) Михаила ТАРАСОВА,
- члена Общественного совета при Федеральном агентстве морского и речного транспорта (Росморречфлот) Сергея ЗАВОРОТЫНСКОГО.

Также новые члены палаты узнали о работе института предпринимательства и торговли (здесь можно повысить свою квалификацию по многим направлениям, необходимым для бизнеса) и центра оценки квалификации. ○

Фото Романа ПУЧКО

На заседании комитета по налогам, тарифам и развитию ОЭЗ Калининградской ОЭЗ говорили об изменениях, затрагивающих значительную часть предпринимателей региона.

Новая эпоха наступила 1 апреля



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

кодекса РФ»), – заявила **Анастасия АБРАМОВА, первый замминистра экономического развития, промышленности и торговли Калининградской области.** – Меняются условия применения льгот резидентами Калининградской ОЭЗ. Правда, эти изменения коснутся резидентов, которые будут включены в реестр после 1 апреля 2026 года. Те, кто включен в реестр до этой даты, будет работать по старым правилам».

Как отметила замминистра, бизнес это учел, наплыв заявок от желающих стать резидентами Калининградской ОЭЗ начался в конце прошлого года. За три месяца 2026 года в работу принято 29 обращений, что сопоставимо с числом заявок, поступивших за весь прошлый год.

Что уже известно о грядущих переменах. Резидентам для применения льгот (базовый принцип – рубль льгот на рубль инвестиций) обязательно выполнение двух условий:

- не привлекался более 2 раз в течение трех лет к ответственности по ст. 19.7 КоАП РФ (непредоставление бухгалтерской (финансовой) отчетности);

- выполняет отдельные обязательства, установленные инвестиционной декларацией (в первую очередь, это показатели количества создаваемых рабочих мест и размера капитальных вложений).

«Перечень может быть расширен решением региональной власти на свое усмотрение, – сообщила Анастасия АБРАМОВА. – Мы провели анализ деятельности резидентов за 2022 – 2024 годы, объемы инвестиций и применение налоговых льгот.

Исходили, что инвестиции должны быть осуществлены в минимальном объеме за три года, льготы резиденты применяют 12 лет. Получилось, что по проектам, где установлен порог в 1 млн рублей (к примеру, IT) допустимо соотношение 0,15% (между объемом капитальных вложений и льгот, или 15 копеек инвестиций на рубль льгот), чтобы они могли воспользоваться льготами. Для проектов с порогом в 50 млн рублей, соотношение 0,5».

Резиденты, зарегистрированные в реестре после 1 апреля 2026 года, начнут подтверждать право на льготы с 2029 года. «Резидент получает льготы с момента включения в реестр и подтверждает свое

право на них в четвертом году, исходя из накопленных данных с этой даты, – пояснила Анастасия Абрамова. – Чтобы воспользоваться льготами в текущем году, необходимо доказать, что ваши капитальные вложения превышают уже полученные льготы.

Пока неясно, как будет функционировать новый порядок (форму отчета и правила должен разработать Минфин России). К 2027 году мы надеемся получить представление о том, как наши резиденты будут действовать дальше. Для проектов с крупными инвестициями мало что изменится. Мы ожидаем, что проектов с меньшими объемами инвестиций будет немного. Но на данный момент мы не можем точно сказать резиденту, как он будет работать».

«Когда ты не знаешь, как и по каким критериям тебя будут оценивать через три года, нужно быть или очень рискованным, или очень уверенным в своем проекте, – резюмировал председатель комитета Михаил ГОРОДКОВ. – Ты даже свои потенциальные риски оценить не сможешь. Сейчас лучше не говорить, что в регионе существует свободная зона, чем объяснять, что неизвестны условия (работы)».

Евгений ПЕРУНОВ, генеральный директор ООО «Аквелла», предложил создать региональный механизм поддержки инвесторов, предоставляя льготы в части налогов, идущих в бюджет области. Также предприниматели считают, что любые вложения в обеспечение транспортной доступности должны полностью попадать под льготы без всяких условий, обозначая важность проекта.



Феликс ЛАПИН,
президент
Калининградской
ТПП



Анастасия АБРАМОВА,
первый
замминистра
экономического
развития,
промышленности
и торговли
Калининградской
области



Михаил ГОРОДКОВ,
член правления



Павел КОЗЛОВ,
начальник
департамента
Центра поддержки
предпринимательства.



Про проверки на таможне

О проекте изменений в приказ № 55н рассказал **Павел КОЗЛОВ, начальник департамента Центра поддержки предпринимательства**. Предполагается исключение требования об обязательном предоставлении товара в открытой упаковке. Это был один из ключевых вопросов, который ставил калининградский бизнес.

Проект скорректирован в соответствии с изменениями, внесенными в 16-ФЗ. Теперь решения о фактическом контроле будут приниматься на основе системы управления рисками (СУР). Если риск активизируется, будет проведен осмотр или досмотр в соответствии с выбранной формой. Срок доставки товара из внутреннего таможенного органа до места транспортировки увеличен до 72 часов (ранее было 24 часа).

Ио заместителя начальника Калининградской областной таможни Роман ШТАЦКИЙ подтвердил, что контроль будет выборочным, а не полным: «Система управления рисками предполагает много форм и мер таможенного контроля. Поэтому в целом проект дает таможенным органам все инструменты и механизмы проведения контроля, но на условиях выборочности». Впрочем, поделиться как работает СУР он отказался, информация секретная.

НДС платить нужно, но пока не всем

Марина НОЧКИНА, начальник отдела камерального контроля НДС №1, напомнила, что основные изменения в части НДС – это повышение ставки до 22% и то, что предприниматели, использующие УСН при превышении дохода в 20 млн рублей становятся плательщиками налога на добавленную стоимость.

«Мы неоднократно пытались донести информацию до бизнеса на разных площадках, размещали методические рекомендации. Однако, если исходить из представленных налоговых деклараций, ошибок всё ещё много. Многие применяют налоговые вычеты без права на это, неправильно указывают коды операций и исчисляют авансовые платежи», – сказала Марина НОЧКИНА.

Елена ЯЦУКЕВИЧ, начальник отдела камерального контроля НДС №2, объяснила, что если доход за 2025 год не превысит 20 миллионов рублей, то компания автоматически освобо-

ждается от уплаты НДС. «Никаких уведомлений или деклараций подавать не нужно, вести книгу покупок и продаж тоже», – добавила она. Однако, если вы проводите операции, освобожденные от НДС, но ваш доход превышает 20 миллионов рублей, вам придется отчитываться.

Не стоит забывать и о том, что каждый год порог дохода, освобождающего от уплаты НДС снижается. По итогам 2026 года он составит 15 миллионов, 2027 – 10 миллионов рублей. Следовательно, количество налогоплательщиков будет ежегодно увеличиваться.

Как работать без ошибок?

В приложении вы найдете подробную презентацию, предоставленную УФНС по Калининградской области, где содержатся ответы на часто встречающиеся вопросы и разъяснения по поводу большинства ошибок, допускаемых налогоплательщиками. ◦



Контакты для консультаций



Анастасия БЫСТРОВА,
старший специалист отдела
по работе с членами палаты
Калининградской ТПП

Тел. +7 (4012) 590-664
e-mail: byistrova@kaliningrad-cci.ru



Марина ФИЦАК,
вице-президент палаты

Тел.: +7 (4012) 590-679,
+7 (911) 457-99-80,
e-mail: fitsak@kaliningrad-cci.ru



ИНСТИТУТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ТОРГОВЛИ
КАЛИНИНГРАДСКОЙ ТТП

Программа
образовательных
мероприятий

ОТТОЧИ СВОИ БИЗНЕС-НАВЫКИ

Институт предпринимательства и торговли
Калининградской торгово-промышленной палаты
приглашает владельцев, руководителей организаций,
предпринимателей и их сотрудников повысить свои
профессиональные компетенции.

Наши спикеры –

ведущие специалисты в своих отраслях,
те, кто преуспел в строительстве собственного бизнеса,
те, кто работает в таможенных или налоговых органах,
трудится в структурах власти.

Институт проводит платные и бесплатные
образовательные мероприятия,
направленные на развитие предпринимателей
Калининградской области.

Выдаются документы
о повышении квалификации государственного образца.

Контакты для консультаций

Информационно-аналитический центр
Союза «Калининградская торгово-
промышленная палата»
+7 (4012) 590 657
infocenter@kalininrad-cci.ru

ПОДРОБНАЯ ПРОГРАММА
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ
МЕРОПРИЯТИЙ
ИНСТИТУТА
РАЗМЕЩЕНА
НА САЙТЕ ТТП:



ДЛЯ СПРАВКИ:

Институт учрежден Калининградской ТТП, осуществляет свою деятельность на основании ФЗ «О некоммерческих организациях» и «Об образовании», Устава и действующего законодательства РФ, лицензией дающей право на ведение образовательной деятельности, выданной службой по контролю и надзору в сфере образования Калининградской области (регистрационный № Л035-01236-39/00282744 от 18 февраля 2011 г.)



**Андрей
РОМАНОВ,**
Председатель
Совета директоров
ООО «АПХ «Залесье»

✓ Оптимизм помогает двигаться вперед, творить и радоваться каждому дню

Я рос в большой и дружной семье

Мы часто собирались на праздники. Сначала у бабушки с дедушкой, потом у моих родителей, их братьев и сестер (у папы в семье было пятеро детей, у мамы – трое). Мы активно общались и до сих пор поддерживаем связь. Для меня это всегда было главной ценностью и радостью в жизни.

У меня было обычное советское детство. У нас не было гаджетов, а телевидение предлагало не так много программ. Каждый мультфильм или интересный фильм становился событием, которого ждали с нетерпением.

Мы учились, много читали, бегали во дворе, занимались спортом. Летом играли в хоккей, зимой – в футбол. Я увлекался фехтованием и плаванием – двумя видами спорта, которые мне очень нравились, полностью погружался в тренировки и соревнования. Это было время, когда времени не хватало.

У химиков появился физик

Когда мне было 12 лет, наша семья переехала в Москву. В новом городе я учился адаптироваться к новым условиям, людям и вызовам.

Всего за 10 лет обучения сменил четыре школы. Каждый раз, приходя в новый коллектив, старался правильно выстроить отношения, подстроиться под уже сложившиеся принципы и традиции. Этот опыт в коммуникациях оказался для меня полезным и пригодился в дальнейшей жизни.

В нашей семье шутят: среди химиков почему-то появился физик. В Татарстане химическая промышленность всегда была на высоком уровне. Мои родители и старший брат с женой – все химики. Все окончили Казанский химико-технологический институт.

Почему я выбрал физику? Наверное, это влияние литературы и окружения. В 7-8 классах начались олимпиады по физике и математике. Мы с одноклассниками участвовали в них и

решили поступить в физико-математическую школу при МИФИ. После 8 класса прошли собеседование, и я продолжил учиться на физмате.

Я тогда увлекался астрофизикой, планетами и астрономией. Читал об этом много и хотел пойти в этом направлении. Но когда началась серьезная учеба, мы повзрослели и переклонулись с фантастики на реальность. В 1986 году произошла авария на Чернобыльской АЭС. Вопросы радиационной физики, безопасности людей и экологии стали актуальными, поэтому, выбирая специализацию, я остановился на этом направлении.

Поступал в вуз в одной стране, окончил в другой

Ценности конца 80-х и начала 90-х сильно отличались. Я проходил практику в разных местах, связанных с физикой и ядерной физикой. С третьего курса имел доступ к секретной информации.

Но тогда наш советский мир начал рушиться, а новый еще не сформировался. По специальности, полученной в институте, я не работал. Пошел в предпринимательство, бизнес. С тех пор это стало моим основным занятием.

Первый бизнес в 90-е годы у всех был один: купи-продай. Купил подешевле, продал подороже. Где-то купил подешевле, а подороже продать не получилось, и ты ничего не заработал. Продавали всё. Вспоминаю сейчас: какие-то краски для автомобилей, быстрорастворимые концентраты для соков и напитков, швейные иглы.



Первый опыт импортозамещения

Со временем мы сосредоточились на продуктах питания и, в частности, на мясных консервах. Выяснилось, что большинство из них в середине 90-х привозили из Китая. Эти консервы называли «китайской стеной», и мяса в них было немного.

Тогда у меня возник вопрос - почему мы все везем из Китая? Почему у нас нет ничего своего? Мы ведь тоже можем это производить. Я осознал, что развал СССР был не только политическим, но и экономическим.

Разорвались все стандартные связи и цепочки между предприятиями, которые раньше работали слаженно. Многие компании не понимали, как действовать дальше. У них не осталось оборотных средств, не было контактов, кредиты получить было сложно. Все остановилось.

Мы нашли простаивающие предприятия сначала в Подмосковье, потом в Рязанской области. Спросили, что им нужно. Необходимы были сырье и оборотные средства. У нас самих не было больших оборотных средств, но мы начали переговоры.

В те времена проходило много международных выставок, где зарубежные представители предлагали свои идеи или проекты. Российский рынок только открылся для мирового сообщества, он был новым, интересным и перспективным. На этих выставках мы знакомились с компаниями и руководителями, которые видели потенциал в нашей стране.

Сначала мы выстроили цепочки поставок сырья из Европы. Затем география расширилась на весь мир. На наших мясоперерабатывающих предприятиях мы производили продукцию и продавали ее. Гораздо позже это стали называть импортозамещением.



В 1996 году я обратил внимание на растущую популярность мясной продукции из Калининградской области. Долго не мог понять, почему она была более конкурентоспособной и дешевой при том же уровне качества.

Начало производственной истории в Залесье

В 1997 году впервые прилетел в Калининградскую область. Узнал о законе об особых экономических зонах (ОЭЗ), который вступил в силу в январе 1996 года. Понял, какие условия он предоставляет для развития бизнеса. Решил, что нужно открывать производство именно здесь.

Мы изучили местные площадки, побывали в Пионерском, Черняховске и Полесске, ездили по Калининграду. В итоге выбрали Полесский район. Местный рыбоконсервный завод находился в кризисном состоянии и к тому моменту уже практически не работал. Мы предложили им сотрудничество.

Начали работать вместе. Через год поняли, что совместная деятельность не приносит желаемых результатов. И в апреле 1998 года этот актив выкупили. Так началась наша производственная история на территории Калининградской области.

Главное – команда

Уже больше 20 лет я живу и работаю здесь. Сегодня АПХ «Залесье» – один из крупнейших агропромышленных холдингов Калининградской области. Но самое важное, что удалось создать, – это не заводы, не поля и не комплексы. Это команда. Люди, которые работают в нашем холдинге. Сегодня их более 1500.

Многие сотрудники растут вместе с компанией. Рад, что на предприятии есть руководители, которые прошли путь от рядовых специалистов до лидеров и сейчас управляют командами, состоящими из десятков и сотен человек.

Мы также приглашаем опытных специалистов из других компаний и регионов. У нас единый и справедливый подход: всех оцениваем по результатам работы.

Жизнь не стоит на месте, и условия для людей должны меняться вместе с ней. Я счи-

таю, что это логично и правильно – заниматься социальными вопросами, будь то создание инфраструктуры или строительство жилья.

В 2023 году в поселке Залесье мы открыли православный храм в честь апостола Андрея Первозванного. Рядом с ним есть католическая кирха, о которой мы тоже заботимся. Планов у холдинга много.

✓ Мы здесь живем и хотим жить дальше. Поэтому заинтересованы в том, чтобы развивалось не только наше предприятие, но и все вокруг.

Документ, подписанный на салфетке

Когда-то бизнес-план будущего предприятия мы набросали на салфетке во время делового ужина с партнером из Германии. Все договоренности были соблюдены.

Я хочу пожелать всем иметь партнеров, с которыми можно договориться таким образом. Когда даже документ, подписанный на салфетке, является обязательством с обеих сторон. Конечно, такие решения и проекты возможны только с людьми, которым ты доверяешь, с кем у тебя есть опыт совместной работы и сотрудничества.

В последнее время мы часто обходим формальности: обсуждаем вопросы по телефону или переписываемся по почте, и этого оказывается достаточно.

Но есть и обратная сторона медали. К сожалению, мне приходилось сталкиваться с ситуациями, когда договоренности не выполнялись или забывались. Как это часто бывает: пообщались, договорились, разошлись. При этом каждый ушел со своим пониманием решения вопроса.

Сегодня у нас в холдинге установка одна: все корпоративные решения должны быть юридически закреплены. Это поможет избежать разночтений и недоразумений, которые могут привести к серьезным конфликтам внутри компании и негативно сказаться на всей команде.



Технологии не заменяют личные встречи

Остались зарубежные партнеры, которые адекватно воспринимают происходящее. Они стремятся не только сохранить, но и развивать отношения с Россией, несмотря на трудности. Особенно сложно это делать

в Европе, где антироссийская пропаганда на каком-то высоком и абсолютно неадекватном уровне. Люди, сохранившие отношения с Россией, лучше понимают нашу страну и поддерживают ее во многих шагах и решениях.

Сейчас у нас нет возможности поехать в Европу. И если кто-то опасается приезжать в Россию, мы встречаемся на нейтральных территориях. Сегодня это Стамбул, Дубай, Ереван, Баку – места, куда могут приехать все, чтобы встретиться, пообщаться и обсудить какие-то вопросы.

Вместе решать вопросы проще и быстрее

В 2014 году я стал Президентом Регионального объединения работодателей «Союз промышленников и предпринимателей Калининградской области», с 2021 года переизбран в правление и совет Калининградской ТПП. Являюсь членом наблюдательного совета БФУ им. И. Канта, возглавляю «Калининградскую областную федерацию баскетбола».

Участие в общественных, научных и бизнес-организациях – это не только возможность влиять на события и решать проблемы. Это прежде всего возможность общения. Мы все разные: у каждого свой опыт, знания, информационные потоки, жизненные события.

✓ Когда мы можем обсудить все это на какой-то площадке, мы вырабатываем лучшие практики, которые помогают нам правильно реагировать на внешние вызовы.

Дети – моя надежда и опора

Мои старшие дети уже в нашем бизнесе. Они моя надежда и опора. Сын Иван отвечает за животноводство. Я горжусь его работой и результатами, которых удалось достичь в этой сфере за последние годы.

Моя дочь Полина в управляющей компании отвечает за коммуникации. Я восхищаюсь ее умением находить общий язык с разными людьми. Смотрю на нее и многому учусь, потому что так, как она умеет взаимодействовать, у меня не всегда получается.

Получаю огромное удовольствие от общения с детьми. Мне нравится учить их чему-то новому, делиться знаниями и опытом. Иногда я даю советы, а иногда предпочитаю промолчать, понимая, что мой опыт может быть не всегда уместен. Стараюсь передать своим детям ценности, которые получил от семьи. Но это тоже дорога с двусторонним движением.

✓ Я делюсь с детьми своими знаниями и опытом, а они, в свою очередь, учат многому меня. Это новое поколение, с абсолютно другим подходом и мировоззрением.

Принципы руководства

Я люблю производство. С большей радостью провожу время в цехах, на полях и фермах, чем в кабинете. На месте видишь, что происходит, как меняется ситуация, какие возникают трудности и как их решать. Это образ жизни, определенная система управления с глубоким личным погружением в процесс.

Убежден, что управление – это командная работа. Стараюсь не единолично принимать решения, а учитывать мнение каждого. Пospорить, может, в какие-то моменты, ведь в споре рождается истина. Главное – прийти к коллективному решению, которое будет оптимальным для всех. Уже дальше – вопрос дисциплины. Если мы вместе приняли решение, каждый должен в своей части его реализовать. Только тогда мы поймем, правильно ли оно.

✓ Мы развиваемся и идем вперед. Это доказывает, что большинство наших решений верны.



Умею находить баланс между работой, семьей и хобби

Думаю, что с этим точно не согласятся мои подчиненные, но я считаю себя мягким руководителем. Не люблю расставаться с людьми. Каждый раз, когда приходится кого-то увольнять, особенно если сотрудник долго проработал в компании, испытываю внутренний дискомфорт и стресс. Однако иногда такие решения необходимы. Мир полон возможностей, и для кого-то это может стать толчком к дальнейшему развитию.

Мне кажется, я умею находить баланс между работой, семьей и хобби. Спорт и общение с близкими людьми для меня – не просто увлечения, а важная часть жизни. Это помогает не заикливаться на чем-то одном.

Иногда возникают трудности, которые могут вызвать стресс. В такие моменты важно не заикливаться на негативе. У меня подход такой: подходить к решению проблем с разных сторон и думать о позитивных моментах. Я хочу, чтобы и мои дети понимали: трудности – естественная часть жизни.

✓ Важно находить хорошее в любой ситуации. Оптимизм помогает двигаться вперед, творить и радоваться каждому дню. ◦

Фото Романа ПУЧКО
из личного архива руководителя

РАСПИСАНИЕ

полетов международного аэропорта Храброво
(в расписании возможны изменения)
с 1.05.2026 по 31.05.2026



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	16-40	18-25
		U6-372	Ежд	11-45	15-30	U6-371	Ежд	09-00	10-45
		U6-628	Ежд	14-15	18-00	U6-627	Ежд	11-30	13-15
		S7-1214	Ежд	17-00	20-45	S7-1213	Ежд	14-20	16-10
		SU-1001	Ежд	09-10	12-45	SU-1000	Ежд	06-35	08-10
МОСКВА ШРМ	326	SU-1003	Ежд	12-25	16-00	SU-1002	Ежд	10-00	11-25
		SU-1005	Ежд	16-10	19-45	SU-1004	Ежд	13-35	15-10
		SU-1007	Ежд	21-10	00-45	SU-1006	Ежд	18-35	20-10
		SU-1009	Ежд	03-00	06-30	SU-1008	Ежд	20-25	22-00
		SU-1011	Ежд	19-45	23-15	SU-1010	Ежд	17-20	18-45
		SU-1015	Ежд	10-35	14-10	SU-1014	Ежд	08-00	10-35
		SU-1017	Ежд	11-35	15-10	SU-1016	Ежд	09-00	10-35
		SU-1019	Ежд	14-25	17-55	SU-1018	Ежд	11-50	13-35
		SU-1025	Ежд	17-00	20-35	SU-1024	Ежд	14-15	16-00
		SU-1073	Ежд	01-55	05-30	SU-1072	Ежд	23-20	01-00
		SU-6310	Ежд	11-10	14-45	SU-6309	Ежд	08-15	10-00
		SU-6312	Ежд	20-40	00-15	SU-6311	Ежд	18-00	19-40
		SU-6314	Ежд	13-10	16-50	SU-6313	Ежд	10-30	12-10
		SU-6662	Ежд	19-00	22-35	SU-6661	Ежд	16-15	17-50
		DP-6832	Сб	10-45	14-25	DP-6831	Сб	08-40	10-20
			Чт	11-15	14-55		Чт	09-10	10-50
		DP-6834	Ежд	18-35	22-15	DP-6833	Ежд	16-30	18-10
		DP-6836	Ежд	15-40	19-10	DP-6835	Ежд	13-35	15-15
		DP-6838	Ежд	09-25	13-10	DP-6837	Ежд	07-15	09-00
			Ср, Сб	11-15	14-45		Ср, Сб	08-55	10-30
		5N-252	Пн (с 18.05)	19-45	23-25	5N-251	Пн (с 18.05)	17-20	19-00
		DP-256	Пт	17-10	21-00	DP-255	Пт	15-00	16-45
		DP-264	Кр, Пт	20-05	23-55	DP-263	Кр, Пт	17-55	19-40
		U6-460	Сб (с 30.05)	13-25	17-10	U6-459	Сб (с 30.05)	10-45	12-25
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	321	SU-6322	Ежд	12-50	15-45	SU-6321	Вт, Вс	11-05	11-55
		SU-6324	Ежд	10-25	13-20	SU-6323	Ежд	08-35	09-25
		SU-6326	Пн, Чт, Пт, Вс	20-10	22-50	SU-6325	Пн, Чт, Пт, Вс	18-25	19-15
		SU-6328	Ежд	07-00	09-55	SU-6327	Ежд	22-50	23-45
		SU-6330	Ежд	18-40	21-35	SU-6329	Ежд	16-50	17-40
	320	SU-6332	Ежд	21-50	00-45	SU-6331	Ежд	20-10	21-00
		SU-6334	Кр, Пт, Вс	08-00	10-55	SU-6333	Кр, Пт, Вс	06-20	07-10
		U6-392	Ежд	12-05	14-55	U6-391	Ежд	10-10	11-05
		DP-530	Ежд	10-00	12-55	DP-529	Ежд	08-40	09-35
		DP-536	Ежд	20-20	23-15	DP-535	Ежд	19-00	19-55
	73X	DP-588	Ежд	14-20	17-15	DP-587	Ежд	13-00	13-55
		5N-506	Ежд	10-20	13-05	5N-505	Ежд	09-15	10-05
		5N-514	Ежд (кр, Вт)	15-35	18-20	5N-513	Ежд (кр, Вт)	13-55	14-45
		5N-534	Вс	06-35	09-20	5N-533	Сб	19-20	20-10
		N4-282	Ср	11-05	14-05	N4-281	Ср	09-30	10-25
	N4-286		Пн, Вт, Чт, Пт, Сб, Вс	12-15	15-15		Пн, Вт, Чт, Пт, Сб, Вс	10-40	11-35
			Ср	16-25	19-25		Ср	14-50	15-45
			Пн, Вт	17-45	20-45		Пн, Вт	15-40	16-35
			Чт	16-30	19-30		Чт	14-55	15-50
			Пт, Сб, Вс	18-45	21-45		Пт, Сб, Вс	17-00	17-55
НОВОСИБИРСК	737-800	S7-5066	Пн	09-05	19-35	S7-5065	Пн	06-40	07-35
			Чт	08-55	19-25		Чт	06-50	07-45
			Сб	17-25	03-55		Сб	15-20	16-15
		U6-404	Пн, Ср, Пт, Вс	17-35	00-30	U6-403	Пн, Ср, Пт, Вс	15-30	16-35
		U6-504	Вт, Чт, Сб	15-15	22-15	U6-503	Вт, Чт, Сб	13-10	14-15
ЕКАТЕРИНБУРГ	737X	DP-611	Пн, Ср, Пт	23-55	06-55	DP-612	Вт, Чт, Сб	07-25	08-35
			Пн	14-50	18-30		Пн	11-55	13-40
ИВАНОВО	E90	N4-984	Чт	08-50	12-30	N4-983	Пт	19-50	21-35
			сб	16-05	20-30		сб	21-30	23-59
КАЗАНЬ	73 x	N4-732	Пн, Вт, Чт, Пт	18-30	22-50	N4-731	Пт, Вт, Чт, Пт	15-10	17-40
		5N-530	Вс	01-40	05-30	5N-529	Сб	22-55	00-50
МУРМАНСК	E95	B2-950	Ежд	13-00	16-30	B2-949	Ежд	10-30	12-10
			Пт	09-10	13-10		Пт	22-55	01-00
НИЖНИЙ НОВГОРОД	321	N4-859	Пн	06-25	10-30	N4-860	Пн	20-15	22-20
		N4-884	Пн, Чт	23-50	06-20	N4-883	Вт, Пт	07-20	08-10
ПЕРМЬ	73x		Вт	10-00	15-35		Вт	16-40	18-20
		N4-855	Сб	05-30	11-05	N4-856	Сб	12-10	13-50
САМАРА	321		Сб	21-00	04-00		Вс	04-50	05-55
		5N-3103	Пт	16-10	19-10	5N-3104	Пт	08-40	09-50
ЧЕРЕПОВЕЦ	ЦР2	D2-142	Пн, Ср, Вс	20-20	23-20	D2-141	Пн, Ср, Вс	11-20	12-20
		D2-507	Пт	10-40	13-35	D2-508	Пт	14-25	15-20
ПЕТРОВЗОВОДСК	ЦР2	5N-176	Сб	16-30	20-00	5N-175	Сб	14-15	15-50
			Чт	00-15	05-35		Пн	05-50	07-20
АРХАНГЕЛЬСК	E90	N4-857	Вс	23-30	04-50	N4-858	Чт	06-30	08-00
			Ср	10-35	17-20		Ср	18-20	19-30
УФА	73X	N4-851	Вс	11-35	18-20	N4-852	Вс	19-20	20-30
		A4-6006	Вс	17-00	20-10	A4-6005	Вс	15-00	16-00
ПСКОВ	ЦР2	D2-501	Пн, Ср	13-20	16-50	D2-502	Пн, Ср	17-50	19-20
			Ср	15-20	19-55		Ср	11-40	14-20
КАЛУГА	E90	N4-861	Сб	20-30	01-05	N4-862	Вс	02-05	04-45
			Вт	23-45	06-55		Ср	08-05	09-35
ТЮМЕНЬ	73X	N4-865	Вс	01-00	08-05	N4-866	Вс	09-05	10-35
			Пн, Чт	22-15	03-15		Пн, Чт	20-00	21-15
ИЖЕВСК	73X	ИЖ-902	Чт	14-45	22-05	ИЖ-901	Чт	10-15	13-45
		5G-151				5G-150			
ЕРЕВАН	73X		Пн, Ср, Пт, Сб	02-35	06-55		Вт, Чт, Пт, Вс	23-15	01-45
		SU-2941				SU-2940			

Уже скоро стартует приемная кампания в российские вузы.

Железной дороге кадры нужны всегда



Ирина ПАРШИНА,
ведущий специалист отдела
корпоративных коммуникаций
КЖД

В 2023 году Олег Сергеевич был назначен ректором ПГУПС. Сейчас это учебное заведение по качеству образования входит в первую лигу в стране (всего таких лиг – 9). Университет располагается в центре северной столицы, в красивейшем старинном здании. Здесь создана прекрасная база для учебной и научной деятельности, кампус, общежития с лучшими социальными и бытовыми условиями для студентов, включая досуг и спортивную инфраструктуру.



Подводя итоги визита в Калининград, Олег ВАЛИНСКИЙ дал интервью журналу «КОМПАНИИ».

• Олег Сергеевич, планируя эту поездку в Калининградский филиал ПГУПС, какую задачу Вы ставили перед собой?

Петербургский государственный университет путей сообщения (ПГУПС) императора Александра I располагает 15 учебными филиалами по всей России. Один из них – калининградский - 9 апреля посетил ректор университета Олег ВАЛИНСКИЙ.

Олег ВАЛИНСКИЙ – фигура легендарная. Бунтарь в юности, отчисленный из железнодорожного вуза, он всерьез увлекся рок-музыкой. Вместе с Виктором ЦОЕМ они основали рок-группу, в которой будущий ректор играл на барабанах.

После армии он поступил в техникум, получил железнодорожную специальность, подал документы в Петербургский государственный университет путей сообщения, закончил его, стал кандидатом технических наук, профессором. И все это время работал на магистрали на разных должностях, начинал с приемщика поездов на станции, закончил вице-президентом ОАО «РЖД» – начальником Дирекции тяги.

– Во-первых, хотел встретиться со студентами и преподавательским составом. В прошлый раз я летом приезжал, на каникулах все были. А сейчас как раз в преддверии приемной кампании в вузы и колледжи, когда у выпускников начинается время выбора, куда пойти учиться, и я, и начальник Калининградской железной дороги так подробно рассказывали о том, что предлагает РЖД в плане работы на предприятиях холдинга или продолжения дальнейшего обучения.

Наша система профессионального образования именно так себя и позиционирует, как ступенька, которая превращает бывшего студента или в техника, или инженера. Во-вторых, мне с точки зрения финансирования надо было оценить материальную базу Калининградского филиала ПГУПС, понять, над чем надо работать и во что вкладывать.

• Почему не теряет актуальности получение железнодорожной специальности выпускниками школ?

– РЖД, если сравнивать с другими корпорациями, всегда придерживалась принципа социальной ориентированности. У этой компании один из лучших социальных пакетов и, прежде всего, для молодых людей здесь много интересных начинаний в плане льгот и гарантий. Я 40 лет работал на железной дороге и за эти годы видел, как многие именитые компании лопались, массово выбрасывая людей на улицу.

На железной дороге со времен МПС такого не было, потому что это та сфера транспорта, которая важна и востребована всегда, и от которой во многом зависит благоденствие страны. Сегодня наша задача в части профориентации – донести это до ребят – абитуриентов и выпускников, потому что, наверное, в юном возрасте для них все это несколько абстрактные позиции.

• Выпускникам учебных заведений часто сложно найти работу по специальности после окончания вуза. Работодатели предпочитают опытных специалистов, или же свободных вакансий просто нет. В итоге многие меняют профессию. Как решается эта проблема в сфере железнодорожного образования?

– Не трудоустраивается на железной дороге только тот, кто этого не хочет. Находят работу по специальности 98% выпускников Петербургского государственного университета путей сооб-

В Калининградском филиале ПГУПС

Можно учиться очно и очно-заочно после 9 классов.

Есть три специальности:

- Строительство железных дорог, путь и путевое хозяйство
- Техническая эксплуатация подвижного состава железных дорог. Локомотивы
- Организация перевозок и управление на транспорте



щения. Железной дороге кадры нужны всегда. Трудоустройство можно гарантировать в отличие от многих других направлений образования, допустим гуманитарного или дизайнерского профиля.

• Как поступить в ПГУПС?

– Чтобы поступить в наш вуз, можно сначала получить среднее специальное образование по железнодорожному профилю в Калининградском филиале университета. Особенно это выгодно для тех, кто уже работал на железной дороге или отслужил в железнодорожных войсках. Таким абитуриентам предоставляются дополнительные баллы при поступлении.

• Какие самые популярные специальности сейчас в Петербургском государственном университете путей сообщения?

– Самое популярное направление сейчас в ПГУПСе – это транспортное строительство. В последнюю приемную кампанию на некоторые отделения, связанные со строительством, у нас доходило до 7 человек на место. Второе востребованное традиционно – экономика и менеджмент. И, конечно, инженерная телемеханика – специальность, которая всегда идет в ногу со временем и привлекает молодых.

Фото Сергея ЧЕРКАШИНА.

С 1 мая 2026 года в России вступает в силу ряд важных изменений, затрагивающих разные сферы бизнеса.

Что изменится с 1 мая

Разберем ключевые нововведения и расскажем, как подготовиться к ним заранее.

Усиление контроля за коммунальными платежами и приборами учета

Изменения коснутся собственников коммерческой недвижимости и управляющих компаний:

- **Строгий контроль за подачей показаний счетчиков.** Если данные не передаются более трех месяцев подряд, управляющая компания вправе начислять платежи по нормативам с применением повышающих коэффициентов.
- **Новый механизм перерасчетов.** Учитывается расхождение между общедомовым счетчиком и суммой индивидуальных показаний — это может привести к появлению сумм перерасчета в платежных документах.
- **Исключение устаревших приборов учета.** В домах, подключенных к интеллектуальным системам учета, старые механические и индукционные счетчики перестают использоваться для расчетов.
- **Единый срок оплаты коммунальных платежей** — до 15 числа месяца, следующего за расчетным.
- **Упрощенный порядок перерасчета при сбоях в подаче услуг.** Для оформления перерасчета за перебои в подаче воды или электроэнергии достаточно составить акт в присутствии двух свидетелей, если представители УК не явились на замер.

Изменения в сфере маркировки товаров

Расширяется перечень товаров, подлежащих обязательной маркировке. Это часть масштабной реформы, направленной на усиление контроля за оборотом продукции.

- С 1 мая 2026 года маркировка становится обязательной для ряда хлебобулочных изделий: круассанов, пирожных, рулетов, тортов и т. д.
- Для остатков товаров, произведенных или ввезенных до 30 апреля 2026 года, установлен переходный период: промаркировать их нужно с 31 мая по 30 ноября 2026 года.
- Ранее, с 1 марта 2026 года, маркировка стала обязательной для сахаристых кондитерских изделий (печенье, мармелад, зефир, пастила, вафли, шоколадные и ореховые пасты).

Это решение направлено на повышение прозрачности рынка и борьбу с контрафактной продукцией. Производители, импортеры, дистрибьюторы и продавцы обязаны зарегистрироваться в системе маркировки и наносить специальные коды на упаковку товаров.

Ужесточение банковского контроля

Банки усиливают мониторинг финансовых операций:

- **Актуализация данных клиентов.** Банки будут требовать актуальные паспортные данные, ИНН и номер телефона.
- **Двухфакторная аутентификация** и дополнительные подтверждения для входа и крупных операций.
- **Контроль за крупными суммами наличных.** При подозрительных операциях банк может запросить документы о происхождении средств.
- **Мониторинг переводов между физлицами.** Усиливается обмен данными с налоговой службой.

Требования к регистрации недвижимости

Для объектов индивидуального жилищного строительства и дачных участков вводятся новые правила:

- **Обязательное присвоение официальных адресов** объектам недвижимости перед регистрацией и иными правовыми действиями.

Это условие становится обязательным для успешного оформления прав на недвижимость в 2026 году.

Новые требования к расчетам по страховым взносам

С 6 мая 2026 года вводится обновленная форма расчета по страховым взносам:

- В состав расчета добавлено **Приложение 3.1** – в нем субъекты малого и среднего предпринимательства (МСП) приоритетных отраслей должны отражать расчет соответствия условиям применения льготных тарифов.
- Обновлены коды **категорий застрахованных лиц**: исключен код «МС», добавлен код «ПВ» для физлиц, с выплат которым начисляют взносы субъекты МСП из приоритетных отраслей.
- **Изменены штрих-коды в форме** – это необходимо для корректной обработки отчетности в автоматизированных системах ФНС.

Рекомендации для бизнеса

Чтобы избежать штрафов и проблем с контролирующими органами, предпринимателям стоит:

1. Проверить актуальность данных в банках и обновить их при необходимости (паспортные данные, ИНН, контакты).
2. Провести инвентаризацию приборов учета в коммерческой недвижимости и при необходимости заменить устаревшие счетчики.
3. Зарегистрироваться в системе маркировки и подготовить оборудование для работы с кодами.
4. Обучить бухгалтерию работе с новой формой расчета по страховым взносам и требованиями к льготным тарифам.
5. Заранее промаркировать остатки товаров, если бизнес связан с продажей хлебобулочных или кондитерских изделий.
6. Привести в порядок документацию на недвижимость, присвоить официальные адреса объектам ИЖС и дачным участкам.
7. Проанализировать финансовые потоки и убедиться, что операции не вызывают подозрений у банков (избежать частых крупных переводов, обналичивания и т. п.).

ВАЖНО: следите за официальными публикациями профильных ведомств – Минэкономразвития, ФНС, Центробанка. Они публикуют разъяснения и инструкции по применению новых норм.

Своевременная подготовка к изменениям позволит бизнесу работать без сбоев и сосредоточиться на развитии, а не на устранении последствий несоблюдения требований.

По материалам интернета



МАРКИРОВКА

ПОДГОТОВКА К МАРКИРОВКЕ

КОМПЛЕКСНОЕ ТЕХНИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ

ВЫДАЧА ЭП ДЛЯ РАБОТЫ С МАРКИРОВАННЫМИ ТОВАРАМИ

ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА РАБОТЕ С МАРКИРОВКОЙ

@СТРАЛ

Калининград, ул. Горького 55 | +7 (4012) 777-187 | astral@inok.ru | www.inok.ru

Чуть меньше месяца остается до окончания приема работ на конкурс «Бухгалтер-Профессионал 2026».

Это живые кейсы, а не примеры из учебника

Самое время заявить о себе, попробовать свои силы в масштабном региональном интеллектуальном состязании. Что ждет участников в этом году?

На наши вопросы ответили члены оргкомитета – заместитель лидера РИЦ СПС «Консультант Плюс» в Калининграде Марина МАЛЮТА и руководитель УМЦ ЦИОБ «ИНОК» Катерина СОРОКИНА.

– Любой проект начинается с идеи. Мы хотели популяризировать наш продукт СПС КонсультантПлюс, с помощью которой можно быстро разобраться в любой правовой проблеме.

Искали формы, варианты. Открытый заочный конкурс – формат, максимально приближенный в реальной работе специалиста. Есть вопрос, изучай информацию, на ее основе принимай решение. Объективность судейства – нумерация участников и обезличенные ведомости для членов жюри. Заложенная в основу конкурса правильная модель, как хороший фундамент у дома, служит уже 24 года без изменений.

Безусловно конкурс не был бы таким популярным, если бы не компетентное жюри – представители Правительства Калининградской области, Администрации городского округа «Город Калининград», Управления ФНС России по Калининградской области, Фонда пенсионного и социального страхования РФ по Калининградской области, ведущих аудиторских компаний. Поэтому вопросы очень разноплановые, отражающие сегодняшние сложные реалии нашей жизни, а ответы должны быть четко в правовом поле с учетом всех нюансов.



Призы в конкурсе достаточно символические, важнее признание и оценка экспертов. Первые церемонии подведения итогов конкурса мы проводили в актовом зале налоговой инспекции, я помню с каким волнением и трепетом заходили финалисты. Первый раз в налоговую не отчеты сдавать и с нарушениями разбираться, а на поздравление. В результате сформировалось настоящее профессиональное сообщество, многие участвуют ни один раз.

Конкурс ждут, для нас это очень важно. Это не проект ради проекта, а реально нужное для нашей области дело. Показательно, еще мы не начинаем информировать о старте конкурса, только размещаем информацию и регистрационную форму на сайте и тут же начинают идти заявки на участие.

• Более 5000 участников, сотни и тысячи обращений в оргкомитет. И только положительные отклики о профессиональном конкурсе. Как удается сделать это сложное многоэтапное мероприятие таким душевным и понятным? Ведь многие участники стали его настоящими поклонниками, испытывают свои силы из года в год и держат при этом высочайшую профессиональную марку.

– Секрет, наверное, в том, что мы стараемся сделать все максимально прозрачным и удобным для участников. Мы понимаем, что у бухгалтеров и так много работы, поэтому ценим каждую минуту, которую они уделяют конкурсу. Никакой бюрократии: зарегистрировался – получил вопросы – отвечаешь в удобном темпе.

А душевность появляется там, где есть уважение. Мы искренне переживаем за каждого участника – и за тех, кто участвует много лет, и за тех, кто только начинает свой конкурсный путь. Мы радуемся их успехам, поддерживаем в сложных ситуациях и всегда благодарим за интерес к конкурсу. И участники это чувствуют.

• Задания конкурса «Бухгалтер-Профессионал 2026». Какие они: больше из практики или теоретические?

– Задания для конкурса традиционно готовит жюри. В этом году в его составе 10 профессионалов: сотрудники ФНС, ФСС, Правительства области и Администрации города, представители бизнеса, вузов и аудиторы. У каждого – своя специализация, свой взгляд на профессиональные вопросы.

Каждая ситуация описывает реальную рабочую проблему: налоговые споры, сложные проводки, бюджетный учет, страховые взносы и корпоративные изменения. Это живые кейсы, а не примеры из учебника. Теория, безусловно, важна, но конкурс – про то, как вы применяете знания на практике.

• Стоит ли заявлять о себе, если можешь ответить не на все конкурсные задания?

– Однозначно, стоит. Конкурс устроен так, чтобы каждый мог найти свой формат. Это не соревнование «на количество», а возможность проявить себя там, где вы сильны. Если вы уверены в одном вопросе – ответьте на него. Можно стать лучшим в номинации «Лучший ответ» по одному вопросу. Если чувствуете, что можете больше – берите столько, сколько готовы.

В любом случае вы получаете ценный опыт и повод посмотреть на свою работу с новой стороны. Главное – сделать первый шаг.

• В чем, по вашему многолетнему опыту, секрет успеха лучших ответов?

– Внимательность к деталям и умение обосновать свою позицию. Ошибки бывают у всех, но если участник показывает, как он мыслит, ссылается на нормативную базу, аргументирует – это всегда высоко ценится. И еще: лучшие ответы часто пишут те, кто действительно увлечен профессией. Это чувствуется.

• Как вы считаете: участие или все же победа? К чему стоит стремиться?

– Стремиться стоит к росту. Победа – это результат, но путь к ней – это опыт, новые знания, обратная связь. Мы видели участников, которые приходили в первый раз и не занимали призовых мест, а через год-два возвращались и побеждали. Или становились лучшими по отдельным вопросам.

Есть и те, кто участвует постоянно – год за годом. Они не всегда попадают в число призеров, но каждый раз уходят с чем-то важным для себя: более осмысленным пониманием сложной темы, неожиданным инсайтом, уверенностью в своих силах или просто хорошим профессиональным тонусом. Для нас это тоже победа. Поэтому главное – решиться и попробовать. Остальное приложится.

• Стоит ли использовать при подготовке заданий искусственный интеллект?

– Искусственный интеллект – это инструмент, и запрещать его использование бессмысленно. Но важно понимать: жюри оценивает не просто ответ, а ваше профессиональное мышление. ИИ может помочь структурировать мысль или проверить себя, но заменить экспертный взгляд, профессиональную аргументацию и личный опыт – нет. Мы всегда выделяем участников, которые думают сами. И ценим это. ◯

Фото Алины КАСТРИЦКОЙ

Информация и регистрация на сайте www.inok.ru

«КонсультантПлюс» в библиотеках Калининградской области: как бесплатный доступ к правовой информации меняет жизнь людей.

Документы актуальны, обновления выходят вовремя

В Калининградской областной научной библиотеке состоялась встреча, на которой представители регионального информационного центра Сети «КонсультантПлюс» – компании «ИНОК» – вручили благодарственное письмо сотрудникам библиотеки за активную работу с системой в рамках Программы информационной поддержки российских библиотек.

В теплой деловой обстановке главный библиотекарь Наталья МАРТЫНЮК и ведущий библиотекарь Людмила ХРИСТОФОРОВА вместе с представителями компании обсудили, как «КонсультантПлюс» помогает в повседневной работе и какие возможности открывает для читателей.

Масштаб сотрудничества в регионе

Программа информационной поддержки библиотек реализуется компанией «КонсультантПлюс» по всей России. Ее цель – на некоммерческой основе обеспечивать граждан свободным доступом к правовой информации. В Калининградской области в Программе участвуют 32 библиотеки.

ГБУК «Калининградская областная научная библиотека» – один из старейших участников: она присоединилась к программе в 1999 году. Более 25 лет – серьезный срок, который говорит о реальной востребованности такого сотрудничества.



От книгохранилища – к новым форматам

Калининградская областная научная библиотека давно перешагнула границы классического книгохранилища. Здание на проспекте Мира, 9/11 – памятник архитектуры, построенный в 1929–1930 годах для Прусского государственного архива. Сегодня же это многофункциональный центр, где прошлое встречается с будущим. Один из главных инструментов этой трансформации – доступ к современным информационным ресурсам.

«КонсультантПлюс»: опора на достоверность

Цифровая среда библиотеки насыщена. Посетителям доступны полнотекстовые базы «ЛитРес», электронная библиотека диссертаций и многие другие источники. За правовую поддержку отвечает СПС «КонсультантПлюс».

«Мы всегда начинаем работу над правовыми запросами с «КонсультантПлюс», – отмечают сотрудники библиотеки. – Интерфейс дружелюбный, по ключевому слову легко найти нужный документ. Люди ценят, что здесь можно не только посмотреть законы, но и распечатать формы, скопировать их и работать дома».

«Интернет – это удобно, но информацию нужно перепроверять, – добавляют специалисты. – А «КонсультантПлюс» – это источник, на который можно опираться. Здесь все документы актуальны, обновления выходят вовремя».

Как работает правовая поддержка

Каждую среду в библиотеке работает бесплатная юридическая консультация. Прием ведёт Наталья ЦИЦУРА, действующий адвокат и лектор.

«К нам приходят с самыми разными вопросами: ЖКХ, разводы, банкротство, социальные выплаты, поддержка участников СВО», – отмечают в библиотеке.

Помимо индивидуальных консультаций, библиотека регулярно проводит лекции по актуальным правовым темам: финансовой грамотности, семейному праву, медиации. А для молодёжи разработаны интерактивные форматы: квесты и викторины, посвящённые Конституции и основам права. Мероприятия собирают десятки слушателей – от студентов до пенсионеров.

В подготовке и проведении всех этих мероприятий надёжный помощник – система «КонсультантПлюс». Она дает доступ к актуальным документам и помогает готовить качественные материалы.

Цифры, которые говорят сами за себя

Востребованность правовых услуг подтверждает статистика. Только за 2025 год специалисты библиотеки обработали 41 768 запросов, связанных с правовой информацией. Из них более 30 000 выполнены с использованием СПС «КонсультантПлюс».

Это значит, что каждый день десятки жителей области получают квалифицированную помощь с опорой на надёжный источник.



Признание: благодарственные письма библиотекам области

Работа с «КонсультантПлюс» масштабно и качественно ведётся не только в областном центре, но и в муниципалитетах. По итогам 2025 года благодарственные письма от компании «ИНОК» получили пять библиотек Калининградской области:

- ГБУК «Калининградская областная научная библиотека»;
- МБУК «Централизованная библиотечная система Советского городского округа»;
- МБУК «Балтийская централизованная библиотечная система»;
- БУК «Неманская централизованная библиотечная система»;
- МБУК «Межпоселенческая централизованная библиотечная система» Полесского городского округа.

Все они не просто предоставляют доступ к системе, но и активно способствуют правовому просвещению – проводят лекции, консультации, игры для читателей разного возраста.

Вместе к правовой грамотности

Такое сотрудничество – это общий вклад в повышении правовой культуры жителей Калининградской области.

Вместе мы помогаем людям не только разобраться в конкретной ситуации, но и научиться пользоваться надёжными инструментами, действовать юридически корректно, опираясь на проверенную информацию. ◊

Фото Алины КАСТРИЦКОЙ

Инфляция и ставки: как бизнесу планировать бюджет в условиях неопределенности.

Стабильность в нестабильности

В условиях высокой инфляции и колебаний ключевой ставки бизнесу особенно сложно прогнозировать доходы и расходы. Разберемся, какие инструменты и стратегии помогут планировать бюджет и управлять затратами даже в нестабильной экономической обстановке.

Шаг 1. Анализ текущей ситуации

Прежде чем строить прогнозы, оцените текущее положение компании:

- Проведите аудит затрат. Разделите расходы на фиксированные (аренда, зарплаты) и переменные (сырье, логистика).
- Оцените ценовую эластичность спроса на ваши товары/услуги: насколько изменится спрос при повышении цен?
- Изучите макроэкономические индикаторы:
 - динамику инфляции (данные Росстата);
 - изменения ключевой ставки ЦБ;
 - курс основных валют;
 - отраслевые тренды.

Проанализируйте платежную дисциплину клиентов: есть ли задержки по оплатам, растёт ли дебиторская задолженность?

Шаг 2. Сценарии бюджетирования

Откажитесь от единственного прогноза – стройте три сценария:

1 Базовый – на основе текущих показателей и умеренных прогнозов инфляции (например, 6–8 % годовых).

2 ПЕССИМИСТИЧНЫЙ – с учетом высокой инфляции (10–15 %), роста ставок, снижения спроса.

3 ОПТИМИСТИЧНЫЙ – при стабилизации экономики, снижении ставок и росте спроса.

Для каждого сценария рассчитайте выручку, затраты, маржинальность, точку безубыточности.

Шаг 3. Управление затратами

ОПТИМИЗАЦИЯ ФИКСИРОВАННЫХ РАСХОДОВ:

- пересмотрите договоры аренды – возможно, удастся договориться о снижении ставки или найти более дешёвое помещение;
- автоматизируйте рутинные процессы (бухгалтерия, CRM, складской учёт);
- переведите часть сотрудников на гибридный или удалённый формат работы.

КОНТРОЛЬ ПЕРЕМЕННЫХ РАСХОДОВ:

- заключите долгосрочные контракты с поставщиками с фиксацией цен или лимитами роста;
- ищите локальных поставщиков для снижения логистических затрат;
- внедрите систему нормирования расхода материалов.

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ:

- создайте резервный фонд (3–6 месяцев фиксированных расходов);
- оптимизируйте дебиторскую задолженность: ужесточите условия отсрочки платежа, предлагайте скидки за раннюю оплату;
- используйте факторинг для быстрого получения оборотных средств.



Шаг 4. Стратегии ценообразования

Выбирайте подход в зависимости от эластичности спроса и конкурентной среды:

- **ПОСТЕПЕННОЕ ПОВЫШЕНИЕ ЦЕН** – небольшими шагами (2–5 %) с объяснением клиентам причин (рост затрат на сырьё, логистику).
- **ПАКЕТНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ** – объединяйте товары/услуги, чтобы повысить средний чек без резкого роста цен на отдельные позиции.
- **ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ЦЕН** – предлагайте базовые и премиальные версии продукта.
- **ДИНАМИЧЕСКОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ** – корректируйте цены в реальном времени на основе спроса, остатков и цен конкурентов (актуально для онлайн-торговли).
- **ЦЕНОВЫЕ ГАРАНТИИ** – фиксируйте цену на определённый период для долгосрочных контрактов.

Шаг 5. Инструменты прогнозирования и мониторинга

- **Автоматизированные системы учета** (1C, SAP, Oracle) – для оперативного контроля затрат и доходов.
- **Дашборды и BI-системы** (Power BI, Tableau) – визуализация ключевых показателей (KPI): маржа, оборачиваемость запасов, дебиторка.
- **Финансовые модели в Excel/Google Sheets** – сценарный анализ «что-если» для оценки влияния инфляции и ставок на прибыль.
- **Мониторинг макроэкономических индикаторов** – подпишитесь на рассылки ЦБ РФ, Росстата, Минэкономразвития.

Шаг 6. Работа с рисками

- **Хеджирование валютных рисков** – если закупаете импортное сырьё или оборудование, используйте форвардные контракты или опционы.
- **Диверсификация поставщиков** – не зависьте от одного контрагента.
- **Гибкость ассортимента** – сокращайте долю низкомаржинальных позиций, наращивайте ассортимент товаров с неэластичным спросом.
- **Страхование ключевых рисков** (форс-мажоры, невыполнение обязательств контрагентами).

Шаг 7. Коммуникация с клиентами и партнерами

- **Будьте прозрачны:** объясняйте причины повышения цен, показывайте расчёты (рост цен на сырьё +7 %, логистика +12 %).
- **Предлагайте альтернативы:** если повышаете цену на основной продукт, предложите более бюджетный аналог.
- **Укрепляйте лояльность:** программы кешбэка, накопительные скидки, бонусные сервисы.
- **Работайте с дебиторкой:** напоминайте о платежах заранее, предлагайте рассрочку или реструктуризацию долгов ключевым клиентам. ◯

Источник: etobiznes.com

Главное

7 ШАГОВ К УСТОЙЧИВОМУ БЮДЖЕТУ В УСЛОВИЯХ ИНФЛЯЦИИ:

1. Проведите аудит затрат и разделите их на фиксированные/переменные.
2. Постройте три сценария бюджетирования (базовый, оптимистичный, пессимистичный).
3. Оптимизируйте фиксированные расходы и договоритесь с поставщиками о фиксации цен.
4. Создайте резервный фонд (3–6 месяцев фиксированных затрат).
5. Выберите стратегию ценообразования (постепенное повышение, пакеты, дифференциация).
6. Внедрите инструменты мониторинга (дашборды, финансовые модели).
7. Укрепляйте коммуникацию с клиентами: объясняйте ценовые решения и предлагайте альтернативы.

Неопределенность – не повод отказываться от планирования. Гибкий бюджет, диверсификация рисков, автоматизация и прозрачная коммуникация с клиентами помогут бизнесу оставаться устойчивым даже при высокой инфляции и колебаниях ставок. Главное – не ждать стабилизации, а действовать: анализировать, тестировать и адаптировать стратегии под текущие условия.

ИП, зарегистрированные в 2025–2026 годах, смогут воспользоваться налоговыми каникулами (ставка 0% на первые два года) по УСН и ПСН.

Как изменились налоговые каникулы для ИП на УСН



При этом для ИП-упрощенцев условия использования каникул существенно поменялись, причем в их пользу. Подробнее об этом мы расскажем в сегодня.

Какие поправки внесли в НК

В 2026 г. Перечень видов деятельности, по которым вновь зарегистрированные ИП на упрощенке могут применять нулевую ставку в первые 2 календарных года деятельности, устанавливается Правительством РФ. Как и критерии, которыми должны соответствовать предприниматели-льготники.

ВАЖНО. В 2026 г. применять налоговые каникулы по УСН-налогу ИП может при любом доходе, если только он укладывается в общее ограничение лимита доходов на спецрежиме – 490,5 млн руб.

И если в вашем региональном законе не прописан особый критерий о доле дохода от льготного вида деятельности 70%, то он тоже не применяется, потому что в НК такого условия больше нет.

Раньше в Налоговом кодексе было указано, что для применения нулевой ставки налога ИП по итогам года должен был получить не менее 70% дохода от продажи товаров, работ или услуг, связанных с льготным видом деятельности.

Региональные законы могли устанавливать дополнительные ограничения, включая предельную сумму дохода и число работников. Каникулы вводились только для деятельности в производстве, социальной и (или) научной сферах, сфере бытовых услуг населению и услуг по временному проживанию.

В 2026 году регионы России смогут устанавливать пониженные ставки по упрощенной системе налогообложения (УСН) для бизнеса, зарегистрированного на их территории. Это касается всех видов деятельности из ОКВЭД, кроме тех, которые запрещены Налоговым кодексом.

Единственное федеральное ограничение – доходы бизнеса не должны превышать 490,5 миллионов рублей. Этот лимит, учитывающий индексацию, является общим для всех упрощенцев в 2026 году. Если доходы превысят эту сумму, индивидуальный предприниматель потеряет право не только на нулевую ставку, но и на упрощенную систему налогообложения.

Как региональные законы работают в 2026 году с льготными ставками

Если в вашем регионе уже приняли закон о налоговых каникулах для ИП без дополнительных условий, то все просто: можно использовать ставку 0% до конца года. Но что делать, если такой закон в регионе уже есть, а с изменениями в пункте 4 статьи 346.20 Налогового кодекса РФ в него не внесли никаких поправок?

Было неясно, как теперь применять региональные законы, которые давно действовали. И действуют ли они вообще? Но недавно Минфин дал налоговой службе разъяснения о применении региональных законов, касающихся пониженных ставок, установленных до 2026 года. Эти разъяснения распространяются и на налоговые каникулы для упрощенцев-ИП, так как каникулы по новым правилам вводятся для тех же видов деятельности и по тем же критериям из официального Перечня, что и пониженные ставки УСН-налога.

Так вот, Минфин предсказуемо ответил, что региональные законы, устанавливающие пониженные ставки УСН-налога (читай: и налоговые каникулы для упрощенцев-ИП), принятые до вступления в силу поправок, в 2026 г. могут применяться в части, не противоречащей НК.

Что это значит? Если в регионе уже введены пониженные ставки УСН-налога/налоговые каникулы для упрощенцев-ИП, то они продолжают действовать. И если региональные власти вводили какие-либо дополнительные условия для применения льготных ставок, то они тоже действуют. За исключением условия, ограничивающего предельную сумму доходов меньшей суммой, чем в принципе разрешена при применении УСН.

Так, Минфин прямо указал в своих разъяснениях, что регионы могут как самостоятельно выбрать из утвержденного Перечня виды экономической деятельности, так и ввести, с учетом установленного на федеральном уровне критерия, дополнительные условия применения льготных ставок. Например, установить определенную минимальную долю доходов по основному виду деятельности в общем объеме доходов, размер выплачиваемой работникам зарплаты, численность работников и др.

Скажем, в Санкт-Петербурге есть единственное условие для использования льготной ставки – средняя численность работников ИП не должна превышать 15 человек. И это условие продолжает действовать в 2026 г., поскольку не противоречит «федеральному» критерию.

В то время как в Белгородской области для применения налоговых каникул ИП-упрощенцами целых три условия:

- доля доходов от льготного вида деятельности в общем объеме доходов должна составить не менее 70% по итогам года;
- средняя численность работников – не более 15 человек;
- предельный доход не должен превышать предусмотренный п. 4 ст. 346.13 НК РФ лимит УСН-доходов, уменьшенный в 10 раз.

Первые два условия актуальны и в 2026 г., а вот третье – нет, поскольку оно противоречит критерию, установленному Правительством РФ.

ВАЖНО. Никакой специальной процедуры для использования права на налоговые каникулы на УСН нет. ИП просто указывает ставку 0% в декларации по УСН. В течение года каким-либо образом уведомлять ИФНС не нужно.

Некоторые регионы быстро отреагировали на изменения в Налоговом кодексе. Например, власти Удмуртии упростили перечень видов деятельности с нулевой ставкой налога. Теперь льготы распростра-

Если условия для применения нулевой ставки нарушены, налог по спецрежиму за соответствующий налоговый период нужно будет пересчитать по общим ставкам

няются на индивидуальных предпринимателей, которые занимаются определенными видами экономической деятельности, установленными правительством, и соответствуют установленным критериям. Также из регионального закона убрали ограничение в 30 миллионов рублей на предельный размер доходов для ИП на каникулах.

Если в регионе уже действует закон о налоговых каникулах для ИП, и в него пока не внесли изменения, субъекты РФ могут расширить список льготных видов деятельности в течение 2026 года. Это означает, что можно будет добавить виды деятельности из ОКВЭД, которые ранее не попадали под каникулы до 2026 года. Такие поправки улучшат положение плательщиков, и им можно будет придать обратную силу.

Сможет ли применять каникулы ИП, нарушивший их условия в прошлом году

Если условия для применения нулевой ставки (на федеральном или региональном уровне) нарушены, налог по спецрежиму за соответствующий налоговый период нужно будет пересчитать по общим ставкам. Как это будет работать в условиях изменений?

На наш взгляд, нарушение условий применения нулевой ставки в одном периоде не мешает ее использованию в оставшемся льготном периоде, то есть во втором году с момента регистрации. Даже если у вашей инспекции ранее было другое мнение, сейчас это не важно.

Например, гражданин в начале 2025 г. зарегистрировался в качестве ИП на УСН, ведет деятельность в сфере сельского хозяйства.

В Чувашской Республике для предпринимателей предусмотрены налоговые каникулы и лимит доходов при ставке 0% в размере 20 млн рублей. ИП пользовался льготой и не платил авансовые платежи по УСН, но в конце года его доход превысил этот

лимит. В таком случае он должен пересчитать налог за весь предыдущий год. Однако в 2026 году действуют только общие ограничения по доходам для ставки 0% – не более 490,5 млн рублей. Поэтому такой ИП может продолжать пользоваться налоговыми каникулами в следующем году.

Напоминаем, что право на налоговые каникулы не освобождает ИП на упрощенной системе налогообложения (УСН) от уплаты других обязательных платежей в бюджет. В то же время, вновь зарегистрированные ИП на УСН автоматически освобождаются от уплаты НДС.

Статья впервые опубликована в журнале «Главная книга» N 05, 2026

Главное

В 2025 г. упрощенцы не платили НДС, если их доход не превысил 60 млн руб. Однако обязанность по уплате НДС возникает:

- с 01.01.2026, если УСН-доходы за 2025 г. превысили 20 млн руб.;
- с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором УСН-доходы превысят 20 млн руб. в течение 2026 г.

У ИП на патенте никаких изменений нет: они по-прежнему вправе пользоваться налоговыми каникулами по видам деятельности, относящимся к производственной, социальной и (или) научной сферам и к сфере бытовых услуг, которые прописаны в региональном законе о ПСН.

Обратите внимание: как на упрощенке, так и на ПСН с 2027 г. никаких налоговых каникул не будет. Поэтому ИП, зарегистрировавшиеся в 2026 г., смогут воспользоваться каникулами только в этом году (если только срок действия льготы не продлят, как это уже бывало раньше).

КонсультантПлюс
надежная правовая поддержка



Активная весна

ВМЕСТЕ С КОНСУЛЬТАНТПЛЮС



+7 (4012) 777-155



ric_044@inok.ru

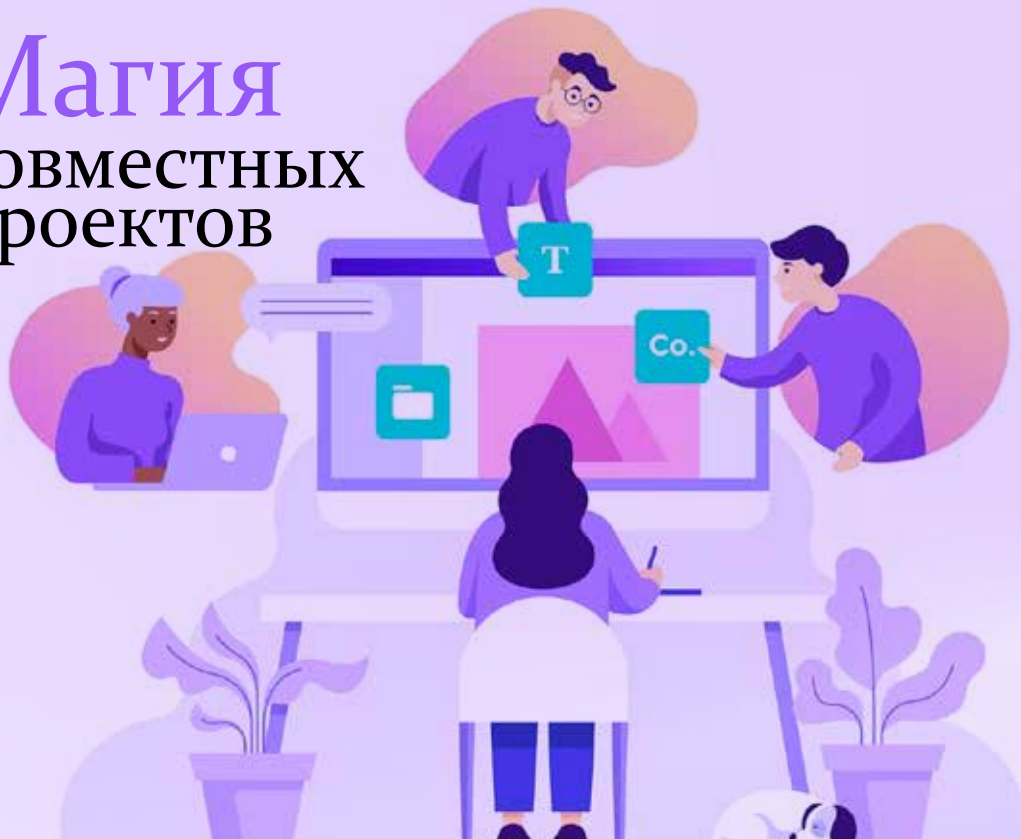


inok.ru



Коллаборации: новый тренд в безбюджетном и высокоохватном продвижении.

Магия совместных проектов



Ирина КЛЕРОВА,
обозреватель

В условиях сжатия маркетинговых бюджетов компании все чаще обращаются к коллаборациям – сотрудничеству с другими брендами, экспертами или сообществами. Такой подход позволяет кратно увеличить охват без существенных вложений. Разберемся, почему коллаборации стали трендом и как их эффективно использовать.

Несколько факторов усиливают востребованность этого инструмента:

1 Кризис доверия к инфлюенсерам. По данным исследований, значительная часть аудитории скептически относится к рекомендациям крупных блогеров. Это повышает ценность микроблогеров (с аудиторией 10–50 тыс. подписчиков) и экспертного контента от первого лица – с ними проще договориться о бартере.

2 Запрос на «человеческое». 69 % пользователей ценят рекомендации друзей выше алгоритмических предложений. Живое общение, прямые эфиры и истории от сотрудников соответствуют этому запросу.

3 Рост объема AI-контента. Из-за обилия материалов, созданных нейросетями, аудитория все больше ценит контент, созданный людьми. Это повышает значимость личного экспертного мнения.

4 Экономия ресурсов. Совместные кампании делят затраты между участниками, позволяя получить больше охватов при меньших вложениях.

Какие выгоды дает коллаборация?

- расширение клиентской базы за счет аудитории партнера;
- увеличение охватов и узнаваемости бренда;
- создание яркого инфоповода для СМИ и соцсетей;
- оптимизация маркетинговых затрат;
- повышение лояльности аудитории через ассоциации с другим уважаемым брендом;
- возможность протестировать новый продукт или формат без больших рисков.

Популярные форматы

- **Совместные розыгрыши и конкурсы.** Объедините призы от двух брендов и предложите подписчикам выполнить простые действия (подписка, репост, комментарий). Это быстро наращивает аудиторию обеих сторон.
- **Прямые эфиры и подкасты.** Проведите совместный стрим с экспертом или партнером. Например, бренд косметики может устроить эфир с визажистом, а фитнес-студия – с диетологом.
- **Гостевой блогинг.** Разместите экспертный материал на площадке партнера или предоставьте свою площадку для гостя. Это дает доступ к новой аудитории.
- **Бартер с блогерами/журналистами.** Предложите продукт или услугу в обмен на упоминание. Особенно эффективно для нишевых брендов.
- **Совместные продукты или лимитированные коллекции.** Создайте уникальный товар вместе с партнером.
- **Кросс-промо в рассылках.** Договоритесь с партнером о взаимном упоминании в email-или Telegram-рассылках.
- **Сетевые мероприятия и нетворкинг.** Участвуйте в совместных офлайн- или онлайн-ивентах. Это укрепляет связи и расширяет круг контактов.
- **Совместные образовательные проекты.** Запустите мини-курс, вебинар или челлендж вместе с экспертом или смежным брендом.

Как запустить успешную коллаборацию: пошаговый план

Шаг 1. Определите цель

Четко сформулируйте, чего хотите достичь: рост подписчиков, увеличение продаж, повышение узнаваемости, тестирование нового продукта.

Шаг 2. Найдите подходящего партнера

Ищите бренды или экспертов со схожей целевой аудиторией, но без прямой конкуренции. Учитывайте:

- соответствие ценностей и имиджа;
- размер и активность аудитории;
- репутацию и вовлеченность подписчиков.

Шаг 3. Сформулируйте предложение.

Напишите кратко:

- какие выгоды получит партнер;
- какой формат сотрудничества предлагаете;
- какие ресурсы готовы вложить (призы, экспертиза);
- сроки и KPI.

Шаг 4. Согласуйте детали.

Заклучите договор, где прописаны:

- обязанности каждой стороны;
- график публикаций и активностей;
- правила использования логотипов и упоминаний;
- порядок разрешения споров.

Шаг 5. Запустите кампанию

Реализуйте план, координируйте действия команды и партнера.

Шаг 6. Отслеживайте результаты

Измеряйте ключевые метрики:

- охват и вовлеченность (лайки, комментарии, репосты);
- прирост подписчиков;
- трафик на сайт или в соцсети;
- конверсию в заявки или продажи.

Шаг 7. Проанализируйте итоги

Сравните фактические показатели с целями. Что сработало лучше всего? Какие ошибки стоит учесть в будущем?

Реальные примеры успешных коллабораций

В России существует множество успешных примеров коллабораций между брендами, которые позволили достичь взаимных выгод: расширить аудиторию, повысить узнаваемость, создать уникальные продукты или привлечь внимание к социальным проектам. Вот несколько ярких кейсов:

• O'STIN и «Яндекс Книги»



В 2025 году бренд O'STIN при поддержке «Яндекс Книг» посвятил капсульную коллекцию одежды 130-летию Сергея Есенина. На рубашки, тренчи и аксессуары нанесли строки из стихов поэта. Дополнительно в рамках проекта открыли поп-ап в рамках проекта «Лето в Москве», где проходили лекции о творчестве Есенина и чтения.

• «Самокат» и «Упсала-Цирк»

В 2022 году онлайн-ретейлер «Самокат» провел коллаборацию с проектом «Упсала-Цирк», который организует представления без животных и клоунов, а также учит цирковому искусству детей и подростков, вклю-

чая детей с ментальными особенностями. Артисты «Упсалы» записали короткие видео с трюками, которым можно было научиться с использованием продуктов «Самоката». Зритель мог сразу заказать эти продукты и приступить к практике. Такая интеграция помогла «Упсала-Цирку» рассказать о себе большему числу людей, а «Самокату» – укрепить бренд и повысить лояльность пользователей

• Zarina и Русский музей



Бренд одежды Zarina совместно с Русским музеем создал лимитированную коллекцию, вдохновленную произведениями искусства. В нее вошли футболки из хлопка, атласные платки, серьги и шоперы с принтами картин Малевича («Яблоня в цвету»), Коровина («На берегу моря»), Кустодиева и Демьянова. Коллекция была приурочена к 125-летию Русского музея, а первую фотосессию провели в Летнем саду музейного комплекса.

• Levvana и Русский музей

В 2023 году косметический бренд Levvana совместно с Русским музеем представил лимитированную серию мыла. На коробках были репродукции картин Зинаиды Серебряковой.

Эти примеры демонстрируют разнообразие форматов коллабораций: от создания лимитированных коллекций до совместных мероприятий и социальных проектов. Успех таких партнерств часто связан с совпадением ценностей брендов, креативным подходом и учетом интересов целевой аудитории. ◻

Главное

• Перед тем как предложить сотрудничество, проверьте:

- Аудитория партнера релевантна вашей целевой группе?
- Бренд партнера не конкурирует с вами напрямую?
- Ценности и имидж партнера не противоречат вашему позиционированию?
- Активность аудитории партнера высокая (лайки, комментарии)?
- У партнера есть успешный опыт коллабораций (если есть)?
- Вы можете предложить партнеру реальную ценность (аудиторию, экспертизу, продукт)?

Главное – выбирать партнеров осознанно, четко формулировать цели и грамотно организовывать процесс. Начните с небольших форматов (совместный эфир или розыгрыш), тестируйте гипотезы и масштабируйте то, что приносит результат. В 2026 году коллаборации уже не опция, а необходимость для тех, кто хочет расти без роста рекламных бюджетов.

ВИДЕО. ИНОК

МАКСИМУМ ПОЛЬЗЫ ДЛЯ ВАС!

Дзен



RUTUBE



ВКонтакте



- 12.05.2026 | 09.00-13.00
Применяем новые ФСБУ в организациях бюджетной сферы: обзор основных изменений 2026 года
Калиновская И.В.
Стоимость 3900, для клиентов 2700
- 13.05.2026 | 09.00-16.00
НДС: новшества, неочевидные ситуации исчисления и налоговые вычеты в 2026 году.
Колмакова П.В.
Стоимость 4600, для клиентов 3700
- 14.05.2026 | 09.00-13.00
Нормируемые расходы по налогу на прибыль: проверяем соблюдение нормативов. Алгоритм эффективных решений с КонсультантПлюс
Воронцова Т.А.; Троякова Е.А.
Стоимость 3900, для клиентов 2700
- 15.05.2026 | 09.00-16.00
Сложные вопросы применения ФСБУ в 2026 году. Воронцова Т.А.
Стоимость 4600, для клиентов 3700
- 15.05.2026 | 09.00-13.00
Запросы налоговых органов: оцениваем правовые основания, формируем алгоритм ответных действий, чтобы избежать выездной налоговой проверки в 2026 году
Рассакина Л.Ю.
Стоимость 3900, для клиентов 2700
- 18.05.2026 | 09.00-13.00
Рекламные расходы и представительские расходы: разбираемся с налогами, минимизируем налоговые риски
Колмакова П.В.
Стоимость 3900, для клиентов 2700
- 19.05.2026 | 09.00-13.00
Интеллектуальная собственность юридического лица: что необходимо знать, чтобы не нарушить права правообладателей контента и как защитить свои права на результаты интеллектуальной деятельности
Шалагинова Е.Г.
Стоимость 3900, для клиентов 2700
- 20.05.2026 | 09.00-13.00
Особенности проведения камеральной проверки декларации по НДС, в том числе при заявлении возмещения налога из бюджета в 2026 году. Алгоритм эффективных решений с КонсультантПлюс
Рассакина Л.Ю.; Шавкута Н.Г.
Стоимость 3900, для клиентов 2700
- 20.05.2026 | 09.00-13.00
Особенности проведения камеральной проверки декларации по НДС, в том числе при заявлении возмещения налога из бюджета в 2026 году. Алгоритм эффективных решений с КонсультантПлюс. Рассакина Л.Ю.; Шавкута Н.Г.
Стоимость 3900, для клиентов 2700
- 21.05.2026 | 09.00-13.00
Допросы в налоговой инспекции: правовой аспект. Хорошилов В.Н.
Стоимость 3900, для клиентов 2700
- 21.05.2026 | 09.00-16.00
Налоговая оптимизация без дробления бизнеса и разрывов по НДС: какие варианты остались и какие новые появились в 2026 году
Кузьминых А.Е.
Стоимость 4600, для клиентов 3700
- 22.05.2026 | 09.00-13.00
Служебный автотранспорт: особенности отражения затрат в бухгалтерском и налоговом учете. Воронцова Т.А.
Стоимость 3900, для клиентов 2700
- 25.05.2026 | 09.00-13.00
Контролируемая задолженность: тонкости учета процентов по займам. Воронцова Т.А.
Стоимость 3900, для клиентов 2700
- 26.05.2026 | 09.00-16.00
Судебная практика для кадровиков: как не проиграть трудовой спор с работником
Андреева В.И.
Стоимость 4600, для клиентов 3700
- 27.05.2026 | 09.00-16.00
Лизинг основных средств: бухгалтерский учет и налогообложение в 2026 году. Воронцова Т.А.
Стоимость 4600, для клиентов 3700
- 27.05.2026 | 09.00-16.00
Судебная практика по трудовым спорам: разбор реальных кейсов и эффективные стратегии защиты прав работодателей и сотрудников. День первый. Скобеева Е.И.; Колесникова Я.А.
Стоимость 4600, для клиентов 3700
- 28.05.2026 | 09.00-13.00
Судебная практика по трудовым спорам: разбор реальных кейсов и эффективные стратегии защиты прав работодателей и сотрудников. День второй. Бодрова А.А.
Стоимость 3900, для клиентов 2700
- 28.05.2026 | 09.00-16.00
Учет материальных запасов в организациях бюджетной сферы с учетом изменений 2026 года. Опальский А.Ю.
Стоимость 4600, для клиентов 3700

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

Лицензия 2018-01157-10/00167751
от 10.06.2018

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

Сегодня все больше людей достигают высокого уровня в карьере, бизнесе и самореализации. Они умеют принимать решения, брать ответственность и справляться с внешними вызовами. Однако именно у таких людей нередко возникают сложности в сфере личных отношений.

Личная жизнь как система: где сильному человеку найти точку опоры



Анастасия ВОЛКОВА,
психолог

Парадокс в том, что навыки, которые помогают достигать успеха, не всегда работают в близости. Там, где в бизнесе ценится контроль, эффективность и результат, в отношениях важны гибкость, эмоциональная включённость и способность быть уязвимым.

Отношения – это не проект, который можно довести до результата за счёт усилия. Это живая система, требующая не только управления, но и чувствительности. И чем выше уровень человека, тем сложнее ему перестраиваться из режима контроля в режим контакта.

Сильные люди привыкают опираться на себя. Они быстрее принимают решения, реже просят помощи, берут на себя больше, чем другие. В бизнесе это дает преимущество. В личной жизни – может создавать перегруз. Тем, кто привык справляться самостоятельно, сложно делегировать не только задачи, но и переживания. В какой-то момент это приводит к внутреннему напряжению, которое начинает отражаться на партнёрстве, семье и даже на качестве принимаемых решений. Это не слабость. Это закономерная реакция системы, работающей на пределе.

Я, как практикующий психолог, регулярно работаю с клиентами, которые внешне выглядят реализованными и устойчивыми, но внутри сталкиваются с ощущением одиночества, усталости от мысли «все держится на мне» и отсутствия глубокой эмоциональной опоры.

И здесь важно не просто «разобраться в себе», а выстроить устойчивую архитектуру жизни – где есть и результат, и ресурс, и поддержка. Потому что в долгую выигрывает не тот, кто выдерживает больше, а тот, кто умеет грамотно распределять нагрузку и вовремя усиливать «слабые звенья».

Важно понимать: благополучие – это не только про доход и статус. Это про систему, в которой человек живет. И если в этой системе нет устойчивых, поддерживающих отношений, рано или поздно это начинает сказываться и на других сферах жизни. Именно поэтому сегодня тема семьи и качества отношений выходит на новый уровень. Это уже не только личный вопрос – это вопрос устойчивости общества в целом.

13 мая мы проводим форум «Благополучие семьи – основа нации» в партнерстве с Министерством социальной политики, при содействии Российского общества «Знание». Это уже четвёртое мероприятие, где мы рассматриваем семью и отношения не как «личную сферу», а как фактор, напрямую влияющий на устойчивость, решения и качество жизни.

Ссылка для регистрации на форум:



Форум объединит экспертов из сфер психологии, юриспруденции и социальной политики. Мы будем говорить не только о проблемах, но и о конкретных решениях: как выстраивать отношения в условиях высокой нагрузки, как сохранять ресурс, как формировать здоровую семейную систему. Для многих участников, понимающих, что привычные стратегии уже перестают работать, а новые ещё не сформированы, такие встречи становятся точкой пересборки.

Если вы узнали в этом описании себя – возможно, сейчас как раз тот момент, когда стоит не справляться в одиночку, а разобраться в ситуации глубже и точнее. Потому что в конечном итоге качество нашей жизни определяется не только тем, чего мы достигли, но и тем, как мы живём – внутри своих отношений, своей семьи и самого себя. И иногда один точный разговор позволяет увидеть то, что не удаётся разглядеть в одиночку годами. ○

Фото Романа ПУЧКО



Анастасия ВОЛКОВА

- Клинический психолог, основатель центра психологической поддержки,
- Соорганизатор региональных форумов,
- Автор научных статей, создатель визуальных тестов и трансформационных программ
- Член Ассоциации сексологов
- Ведущая трансформационных игр, психологических тренингов и групповых мероприятий для вашей компании.

Очные приемы
ведутся по адресу:
**г. Калининград,
пр-т Мира, 166А,
офис 33**

Телефон:
+79114853773

ВК:
(группа «Психология
Здоровой Любви»)



Сайт:



Telegram:



мой бизнес Центр поддержки предпринимательства Калининградской области

Материал подготовлен при содействии
Центра поддержки предпринимательства
Калининградской области
www.mbkalininingrad.ru

Где можно получить защиту и поддержку?

Органы исполнительной власти

Министерство экономического развития, промышленности и торговли Калининградской области

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

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» (ГКУКО «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: adm@baltiysk.gov39.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 77 77. E-mail: bagradpo@mail.ru

МО «Гвардейский район»

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

МО «Озерский городской округ»

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

МО «Пионерский городской округ»,

МО «Светлогорский городской округ»

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

МО «Правдинский городской округ»

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

МО «Светловский городской округ»

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

МО «Славский городской округ»

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

МО «Советский городской округ»

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

МО «Янтарный городской округ»

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

МО «Неманский район»

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

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

Департамент содействия развитию и продвижению предпринимательства

«За свободное предпринимательство»

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

Центры поддержки малого и среднего предпринимательства

г. Балтийск, ул. Ушакова, 13, тел. (40145) 6-41-95
г. Гвардейск, ул. Горная, 2, тел. (40159) 3-23-53
г. Гусев, ул. Московская, 14, тел. (4012) 988-298
г. Зеленоградск, Курортный пр., 4, каб. 31,
тел. (40150) 3-21-28

г. Мамоново, ул. Советская, 12, тел. (40156) 4-03-98
г. Озерск, ул. Пограничная, 1, тел. (40142) 3-33-11
г. Правдинск, ул. Торговая, 14, тел. (40157) 2-16-92

Профессиональные общественные объединения

Региональное отделение РСПП

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

Союз «Калининградская торгово-промышленная палата»

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

Ассоциация иностранных инвесторов

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

Калининградский филиал «АСМАП»

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

КРОО «ДЕЛОВАЯ РОССИЯ»

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

КРОО «Союз машиностроителей»

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

КРОО «Союз строителей»

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

Балтийский деловой Клуб

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

Ассоциация промышленников

Калининградской области

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

Ассоциация предприятий 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