информационно-аналитический журнал | издается с 2009 года | № 184 | 2026

КОМПАНИИ

ВАШ БИЗНЕС-НАВИГАТОР

Александр ТРОФИМЕНКО:
Предлагаем гибкую логистику для бизнеса

КОНСУЛЬТАНТ ПЛЮС ЯНТАРЬ

16+

Комплаенс: как бизнесу снизить риски

Блокировка счета – не приговор

Креатив под защитой

КонсультантПлюс
надежная правовая поддержка

АКТУАЛЬНАЯ БАЗА ПРАВОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

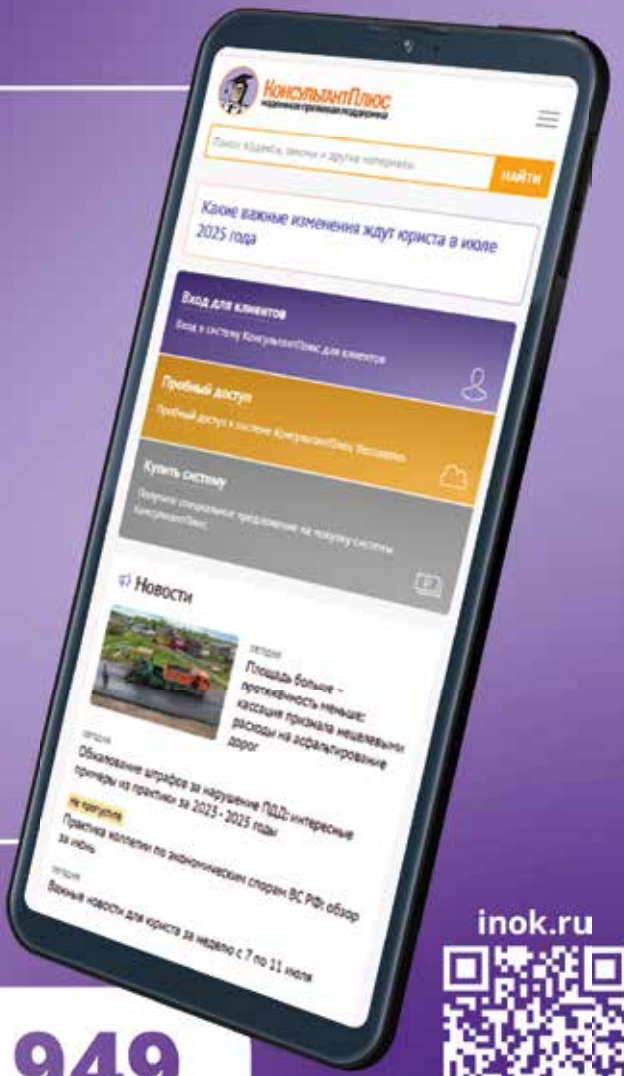
ФИРМЕННЫЕ ОБНОВЛЯЕМЫЕ РАЗЪЯСНЕНИЯ

УДОБНЫЙ И БЫСТРЫЙ ПОИСК

ВИДЕОСЕМИНАРЫ

ДРУЖЕСТВЕННЫЙ ИНТЕРФЕЙС

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОГРАММНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ



371 064 949
документов в системе КонсультантПлюс

inok.ru
+7 (4012) 777-155

Реклама

«КодексНейро»

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

ДОСТУПНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ:

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

35 ЛЕТ

КОДЕКС | ТЕХЭКСПЕРТ

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

КОНТАКТЫ ДЛЯ КОНСУЛЬТАЦИЙ

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

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

КОМПАНИИ
ВАШ БИЗНЕС-НАВИГАТОР

НАШИ ПАРТНЕРЫ:

КАЛИНИНГРАДСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА

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

ИНОК ВРЕМЯ РЕШЕНИЙ

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

РЖД

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

КОДЕКС ТЕХЭКСПЕРТ

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

Билеты

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

AMD

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

У нас отличная компания, присоединяйтесь!

СОДЕРЖАНИЕ

4 | НОВОВВЕДЕНИЯ

6 | ДИАЛОГ
Ставим амбициозные цели

8 | ИТОГИ
Изменения назрели

9 | РИСКИ
Креатив под защитой

12 | ТРАНСПОРТ
Важная задача по сохранению экологии

14 | ЧЛЕНЫ ПАЛАТЫ
От мицелия до минеральной воды

14 | ЧЛЕНЫ ПАЛАТЫ
Штурм Кенигсберга воплощен в янтаре

16 | РЫНОК ТРУДА
Задача трудоустроить

17 | ОБСУЖДЕНИЕ
Надо начать с профилактики

19 | ЦИФРЫ
Рост вопреки санкциям

20 | КАЛИНИНГРАД | B2B
Гибкая логистика для вашего бизнеса

22 | АКЦИЯ
Поезд особого назначения

24 | МЕНЕДЖМЕНТ
Комплаенс: как бизнесу снизить риски

26 | ПРОЕКТ
Принять без стыда и страха

27 | ПРАВО
Поручительство: риски, ответственность и способы прекращения обязательств

30 | ФИНАНСЫ
Блокировка счета – не приговор

34 | ПРОДВИЖЕНИЕ
Нужны не новости, а экпертиза

37 | ПЕРСОНАЛ
Удаленная работа vs офис

42 | ПСИХОЛОГИКА
Деньги и внутренний предел: почему доход не растет вместе с возможностями

44 | МАРКЕТИНГ
Доверие – новый капитал бизнеса

46 | ВЫСТАВКА
Первые на косе

48 | КОНТАКТЫ
Где можно получить защиту и поддержку?

Калининградский журнал «КОМПАНИИ. Ваш бизнес-навигатор» 16+

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

Фото на обложке:
Роман ПУЧКО

Фотоматериалы:
Алина КАСТРИЦКАЯ, Юлия КИРИЕНКО, Роман ПУЧКО, Ольга ОТВАЛКО, Сергей ЧЕРКАШИН

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: 18 мая 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.

С началом лета в России вступают в силу ряд изменений, которые затронут как граждан, так и бизнес. Эти нововведения охватывают широкий спектр вопросов – от социальной поддержки семей до корректировки налогового законодательства и правил внешнеэкономической деятельности.

Что изменится с 1 июня

Изменения для бизнеса

Налоговые послабления для малого бизнеса

До 1 июня 2026 года ИП, которые в 2025 году применяли ПСН и превысили лимит дохода в 20 млн рублей, могут перейти на УСН задним числом – с 1 января 2026 года. Также до этой даты можно изменить объект налогообложения по УСН для налогового периода 2026 года.

Изменения для общепита

Для бизнеса в сфере общепита, который применяет УСН или утратил право на ПСН, предложено освободить оказываемые им услуги от НДС с 1 апреля по 31 декабря 2026 года, если в соответствии с новыми правилами он с 2026 года становится плательщиком НДС.

При этом исключается условие о соответствии уровня средней зарплаты за прошлый год средней зарплате по региону, но сохраняется условие о необходимой доле дохода от основного вида деятельности.

Система подтверждения ожидания товаров (СПОТ)

С 1 июня вводится полноценная работа системы для импортеров из стран ЕАЭС. Она меняет правила ввоза товаров из Беларуси, Казахстана, Армении, Киргизии. Главное нововведение - вместе с отправкой документа о предстоящей поставке (ДОПП) нужно уплачивать обеспечительный взнос – предполагаемую сумму ввозного НДС и акциза (кроме маркируемых подакцизных товаров). Без этого товар через границу не пропустят.

ДОПП можно отправить по ТКС или через личный кабинет импортера на сайте налоговой за два календарных дня до момента пересечения границы.

Увеличение предельной базы по страховым взносам

С 2026 года предельная база по страховым взносам составит 2 979 000 рублей. Базовая ставка – 30%, на доходы сверх установленной базы – 15,1%.

Квоты на вывоз удобрений

Правительство продлило и скорректировало квоты на вывоз за пределы ЕАЭС минеральных удобрений из России. Объем экспортной квоты составит 20 млн тонн, в том числе 8,7 млн – для азотных удобрений, 4,2 млн – для аммиачной селитры, 7 млн – для сложных составов.

Квоты не затронут поставки удобрений в Абхазию и Южную Осетию, а также товары, которые едут по линии международной гуманитарной помощи.

Новые требования к иностранным инвесторам

Внесены изменения в ФЗ о порядке иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обороны и безопасности РФ: усилены требования к сделкам и их согласованию/пересогласованию, введены новые стратегические виды деятельности и др.

Изменения для граждан

Семейная налоговая выплата

Ежегодная семейная выплата – новая мера поддержки, которая предусматривает возврат части уплаченного НДФЛ за предыдущий год. Право на выплату имеют работающие родители (усыновители, опекуны или попечители), воспитывающие двух и более детей в возрасте до 18 лет, а также студентов-очников до 23 лет

С 1 июня начинается прием заявлений. Государство вернет часть уплаченного НДФЛ за 2025 год, пересчитав налог по льготной ставке 6% вместо 13%. Разница между суммами будет перечислена на банковскую карту.

Условия получения:

- гражданство РФ и постоянное проживание в стране;
- официальное трудоустройство и уплата НДФЛ в 2025 году;
- отсутствие долгов по алиментам;
- воспитание минимум двух детей (родных или под опекой) в возрасте до 18 лет либо до 23 лет при условии очного обучения без брака;
- среднедушевой доход семьи не должен превышать 1,5 регионального прожиточного минимума трудоспособного населения.

Подать заявление можно через «Госуслуги», лично в отделении СФР или через МФЦ с 1 июня по 1 октября 2026 года.

Могут обложить налогом переводы между физлицами

С начала июня в России налоговая служба сможет доначислять налоги после операций между физическими лицами. Это нововведение направлено на тех, кто ведет бизнес с личных счетов или уклоняется от уплаты налогов. Например, на тех, кто принимает оплату за услуги или продажу имущества на личную банковскую карту.

В группе риска – физлица и компании, не имеющие официальных доходов, но совершающие частые крупные переводы. Эти операции могут быть признаны налогооблагаемыми. Безопасными считаются переводы друзьям и родственникам, возвраты долгов и разовые подарки.

Контроль подозрительных переводов

Еще один ФЗ, вступивший в силу с 1 июня в России, дополнит существующий 115-ФЗ о противодействии отмыванию денег. Он позволит службе Росфинмониторинга приостанавливать переводы тех клиентов, которых подозревают в легализации средств, полученных преступных путем, или в финансировании экстремизма.

Блокировки прежде всего будут затрагивать организаторов преступных схем, а не дропперов, то есть участника той же схемы, «обеляющий» полученные благодаря ей деньги. Обычным гражданам можно не волноваться, но всегда есть риск ошибочной блокировки перевода. В этом случае нужно связаться с банком и действовать согласно инструкциям его сотрудников. Сама блокировка может длиться целых десять дней.

Снять самозапрет на кредит станет сложнее

С начала июня для снятия самозапрета на кредит в Госуслугах простого входа по паролю будет недостаточно. Теперь отмену придется подтверждать усиленной квалифицированной электронной подписью (УКЭП).

Ограничат подозрительную выдачу наличных

С 1 июня в силу в России вступит закон, направленный на борьбу с телефонными и интернет-мошенниками. Он будет регулировать операции, которые проводятся через банкомат. Если при выдаче денежных средств банк заметит признаки того, что на них отсутствует добровольное согласие клиента, то ограничит выдачу наличных до 50 тысяч в сутки на срок в двое суток, а дополнительно может еще и до 100 тысяч рублей в месяц.

Новые правила регистрационного учета

Основное изменение – перевод процедуры из судебной плоскости в административную. С 1 июня МВД получает право самостоятельно, без суда, аннулировать фиктивную прописку всего за 5–14 дней. Изменения направлены на борьбу с «резиновыми квартирами» и фиктивной регистрацией.

По материалам Интернета

В Калининградской ТПП прошло заседание совета по промышленной политике и научно-технологическому развитию региона.

Ставим амбициозные цели

В мероприятии приняли участие более 70 руководителей промышленных предприятий, бизнес-объединений и отраслевых кластеров, органов власти и образовательных заведений.

«Промсовет рассматриваю как площадку для согласования ключевых решений в сфере промышленной политики региона, включая вопросы развития производственного потенциала, логистики и технологического обновления предприятий», – обозначил ключевые задачи совета губернатор Алексей БЕСПРОЗВАННЫХ.

Министр экономического развития, промышленности и торговли Калининградской области Вероника ЛЕСИКОВА проанализировала итоги промышленного развития Калининградской области в 2025 году и обозначила задачи года текущего.

В 2025 году индекс промышленного производства в Калининградской области вырос на 8,8 %, обогнав среднероссийские показатели (8-е место в РФ). За первые два месяца текущего года рост составил 25,2 %. Обрабатывающие производства составляют более 80 % промышленного сектора области.

В целом на государственную поддержку инвестиций, малого и среднего бизнеса и промышленности региона в 2025 году было выделено 14,2 миллиарда рублей. В 2026 году сумма увеличилась до 17,7 миллиарда. По информации Минпромторга России, Калининградская область заняла третье место среди всех регионов по объемам поддержки промышленности за счет средств областного бюджета.

В 2025 году возобновлена программа льготных займов «Восток Инвест»: десять ее участников получили свыше 700 миллионов рублей.

В этом году объявлено о запуске масштабной программы поддержки предпринимателей, которая объединяет три направления льготного кредитования: «Инвест», «Восток Инвест» и «Агроинвест». Заемщики этих программ получат 1,3 миллиарда рублей.

Устойчиво весомой в регионе остается поддержка агропромышленного комплекса, обеспечивающего продовольственную безопасность территории. В 2025 из федерального и регионального бюджетов на поддержку отрасли было предусмотрено 2,3 млрд рублей, в текущем году эта сумма возрастает до 2,6 млрд рублей.

Центральной темой заседания промсовета стал вопрос субсидирования морских перевозок. На площадке Калининградской ТПП неоднократно поднимали вопрос о необходимости изменения порядка субсидирования. Сейчас субсидии получают грузовладельцы или грузополучатели, а не перевозчики. Регион, учитывая мнение бизнеса, решил скорректировать этот механизм поддержки. Губернатор поручил подготовить проекты необходимых изменений в нормативно-правовую базу.

Сейчас субсидии получают грузовладельцы или грузополучатели, а не перевозчики

В дискуссии приняли участие члены Совета Калининградской ТПП Евгений ПЕРУНОВ, Сергей ГОЗ, Олег ЕРМОЛАЕВ, предложив дополнительные мероприятия, позволяющие снизить расходы на логистику для местного бизнеса.

По итогам обсуждения губернатор предложил промышленникам активнее развивать кооперацию внутри региона и обратить внимание на сотрудничество с малым бизнесом.

«Нам важно поддерживать тот темп экономики, который был достигнут в регионе за 2024 и 2025 годы. Ставим амбициозные цели, которые можно достичь только общими усилиями и крупного, и малого бизнеса. Ваше взаимодействие необходимо для стабильного обеспечения региона.

Смотрите, кто рядом с вами, помогайте друг другу заказами. Для нас это и вопрос стоимости, и вопрос безопасности», – отметил Алексей БЕСПРОЗВАННЫХ.

Диалог с бизнесом по вопросам транспортно-логистического обеспечения калининградской промышленности, мерам поддержки бизнеса, возможности для продвижения продукции местных производителей в России и за рубежом будет продолжен. По итогу обсуждений предполагается предусмотреть в бюджете региона новые меры поддержки бизнеса.

Фото пресс-служба правительства Калининградской области, пресс-служба Калининградской ТПП

Бизнес-миссии, медиация, структурные изменения и новые назначения: Калининградская ТПП подводит итоги и готовится к съезду.

Изменения назрели

На очередном заседании Совета Калининградской ТПП назначена дата очередного съезда, утверждена отчетность палаты за 2025 год, обсуждены итоги анкетирования членов палаты.

Президент Калининградской ТПП Феликс ЛАПИН рассказал о выполнении финансового плана и подвел итоги работы за 2025 год: «У нас на порядок выросло число заявок на проведение медиации. Наша коллегия медиаторов успешно разрешает конфликты, причем решения по итогам медиации не только равнозначны судебным по своей силе, благодаря тому что они принимаются по воле сторон, их не оспаривают.

Имеет значение и то, что расходы на медиацию примерно в 10 раз меньше, чем судебные издержки. Мы открыли комнату примирения в арбитражном суде, два раза в неделю там дежурят наши медиаторы. Очень важно, что медиация проводится на любой стадии конфликта, не только когда дело уже рассматривается в суде, но даже и на стадии исполнения судебных решений».

Феликс ЛАПИН рассказал о работе восьми комитетов Калининградской ТПП и отметил, что палата возобновила организацию межрегиональных бизнес-миссий.

Первые поездки в Томск, Санкт-Петербург и Ленинградскую область оказались успешными. Сейчас формируется команда для визита в Казань. В планах также поездки в Пермь и Нижний Новгород.

Члены Совета единогласно утвердили дату очередного съезда – 12 ноября. Они обсудили повестку, включающую ключевые вопросы на следующую пятилетку. На съезде предстоит избрать не только президента Калининградской ТПП, но и новый состав Правления, Совета. Будут внесены изменения в Положение о приеме членов, утверждены Приоритетные направления деятельности.

Несколько изменяется организационно-штатная структура палаты. Ее уже утвердили на заседании Правления Калининградской ТПП. По мнению Феликса ЛАПИНА, изменения назрели, это требования времени.

Первое решение в соответствии с новым документом уже принято. Михаил НЕЧУШКИН утвержден в должности вице-президента Калининградской ТПП.

На заседании обсудили результаты анкетирования членов палаты. Председатель Совета Сергей ЛЮТАРЕВИЧ подчеркнул, что 75% участников выразили удовлетворение работой палаты. «Результаты отличные, - сказал он. - Благодарю вас, Феликс Феликсович, и всю команду за отличную работу!»

Авторское право в цифровую эпоху: риски и защита. В Калининградской ТПП прошли Дни интеллектуальной собственности.

Креатив под защитой

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

Семинар «Интеллектуальная собственность в эпоху творчества, технологий и коммерциализации идей» собрал более 50 участников – от практикующих и будущих юристов до представителей бизнеса и студентов творческих профессий.

Говорили о том, что в современных условиях результаты интеллектуальной деятельности – от авторского контента и цифровых продуктов до названия бренда и визуальной айдентики – становятся значимым нематериальным активом. Который, кстати, очень легко можно потерять, если не позаботиться о защите.

Начали обсуждение с защиты авторского права в креативных индустриях. И. о. уполномоченного по защите прав предпринимателей Калининградской области Олеся БЕЛАЯ напомнила, что даже маленькое действие может повлечь за собой серьезные последствия, и рассказала историю предпринимателя, который продал за 150 рублей блокнотик с изображением героев мультфильма «Три кота». Продал и продал, тем более что свой товар он приобрел законно у оптовика. Но через несколько месяцев ему заблокировали счета. Тут-то и выяснилось, что на этом блокнотике было 7 объектов авторского права, и за незаконное использование каждого ему предъявили иск.

«Авторское право – это не обязательно о великом произведении, которое войдет в историю человечества и изменит ее, – отметила Олеся БЕЛАЯ. – На самом деле это то, что многие делают каждый день: пишут тексты, разного рода комментарии или посты, курсовые или дипломные работы, разрабатывают веб-версии сайта, делают какие-либо зарисовки, эскизы, либо пытаются как-то видоизменить одежду.

Все, чем вы занимаетесь, может быть результатом авторского права, и все это можно монетизировать. Важно зафиксировать ваши права на тот или иной объект авторского права. Авторское право уникально, потому что зафиксировать его стоит ноль рублей. На сегодняшний момент существует огромное количество инструментов, чтобы это сделать.

Например, вы что-то написали, отправьте это сами себе по почте. В этом случае вы будете автоматически привязаны ко времени почтового ящика сервера, на который вы не влияете. Для суда не важно, пойдете ли вы к нотариусу и будет 10 печатей поставлено или будет предоставлено банальное электронное письмо».

В авторском праве самое важное – это зафиксировать, поставить временнУю метку, когда ты получил соответствующий результат. Помните, с позиции авторского права не важно, кому принадлежит идея, потому что идея сама по себе – не объект защиты, и это хорошо, потому что тогда бы не было никакого креатива и никакого творческого развития.

Олеся БЕЛАЯ предупредила, что откладывать оформление авторских прав нельзя. «Потом времени на размышления уже не останется, потому что тебе, извините за выражение, предъявят иск. Кто-то другой успел раньше оформить свои права и теперь обвинит тебя в использовании его результатов. В итоге в юридическом плане ты окажешься виноват».

Юрисконсульт по интеллектуальной собственности Калининградской ТПП Ольга СИМОНОВА рассказала о технических аспектах фиксации авторского права и подчеркнула важность осторожного использования «свободного» контента в интернете. Это касается как фотографий, так и произведений, созданных много лет назад. Спойлер: если картина или изображение находится в музее, обязательно нужно запрашивать разрешение на использование (даже если создано это произведение 90 и более лет назад.)

«Ничьи» фотографии могут обойтись очень дорого. Существуют компании, которые отслеживают такие изображения и оформляют на них авторские права. Затем они выявляют случаи их использования и предъявляют иски.

Нечеловеческий креатив

А что же с правами на контент, созданный искусственным интеллектом? На этом вопросе остановился Андрей ШАТЕЛЮК, практикующий юрист, доктор права (Кильский университет).

Самое важное, что необходимо помнить тем, кто привлекает искусственный интеллект на помощь естественному, – российские законодатели исходят из того, что искусственный интеллект – это всего лишь технологическое решение, позволяющее имитировать определенные функции человека по созданию рисунков, текстов. Авторское право охраняет произведения науки, литературы, искусства, созданные творческим трудом.

«Чтобы искусственный интеллект стал вашим объектом авторских прав, нужно проявить творческий подход, – отметил Андрей ШАТЕЛЮК. – Например, можно сделать скриншоты промптов, которые вы использовали для доработки и улучшения результата. Видео или картинки, созданные ИИ, не защищены авторским правом, так как в них нет творческого элемента. Бездушная машина создала что-то бездушное. Но если вы вкладываете творческий труд и фиксируете его, тогда это можно защитить».

Также необходимо перерабатывать тексты, созданные с помощью ИИ, и в целом соблюдать «гигиену» общения с интеллектуальными помощниками.

Бренд без защиты – небоскреб на песке

О практических вопросах защиты и использования (монетизации) своего бренда рассказали юристы Станислав СОЛНЦЕВ и Юлия ШАНИНА.

Юлия ШАНИНА обратила внимание на защиту названий бизнеса, проектов и личных брендов. «Когда я говорю о товарных знаках, я всегда задаю вопрос: «Вы уверены, что ваш бренд действительно ваш и ничей больше?» Многие считают, что не нарушают чужие права, но не проверяют базовые вещи, например, при регистрации домена. Обычно мы смотрим, свободно ли имя, но мало кто проверяет его на нарушение чужих товарных знаков. А это важно, потому что использование домена в сфере, где уже есть зарегистрированный товарный знак, может привести к ответственности.

Мало кто из предпринимателей следит за заявками на товарные знаки и уже зарегистрированными знаками перед выпуском новой продукции, публикацией логотипа в сети, заказом бирок на изделия или использованием слогана в рекламе.

Многие компании не регистрируют свои уникальные элементы бренда в качестве товарных знаков Не все могут определить, что именно в структуре бренда подлежит защите, и часто упускают момент для регистрации.

Марина ФИЦАК, вице-президент Союза «Калининградская торгово-промышленная палата», член Общественного Совета при ФТС

Олеся БЕЛАЯ, уполномоченный по защите прав предпринимателей в Калининградской области

Андрей ШАТЕЛЮК, практикующий юрист, доктор права (Кильский университет)

Станислав СОЛНЦЕВ, директор юридической фирмы «Солнцев и партнеры»

Бренд без правовой защиты – это как небоскреб на песке. Мы вкладываем миллионы в его узнаваемость, но стоит конкурентам проявить активность, и все рушится. Ведь без зарегистрированного товарного знака у нас нет правовой основы.

Станислав СОЛНЦЕВ рассказал, как монетизировать результаты интеллектуальной деятельности, или, как он пошутил, «делать деньги из воздуха, но по закону».

В Калининградской ТПП обсудили электромобильную трансформацию региона.

Важная задача по сохранению экологии

21 апреля за круглым столом «Электромобильный Калининград: от производства к городской среде» собрались производители электромобилей, компании, устанавливающие электрозарядные станции, представители региональных и муниципальных властей, предприниматели, заинтересованные в использовании электротранспорта.

Начали с производства. Вице-президент «АВТОТОР» Дмитрий ЧЕМАКИН представил Программу развития электромобильности Калининградской области. Среди целей которой – обеспечение доли электромобилей в 2,1% от общего числа легковых транспортных средств региона.

Впрочем, важно не только произвести, а и продать. И в части «продать» по мнению Феликс ЛАПИНА, основным препятствием являются привычки автолюбителей и опасения «застрять» на трассе из-за разрядившейся батареи.

«Я привык, отправляясь в дальний путь, всегда брать с собой в канистре небольшой запас бензина, который даст возможность доехать до заправки, если закончится топливо в баке, – поделился президент Калининградской ТПП. – Если вы придумаете небольшую батарею, которую можно положить в багажник и ощущать себя защищенным от случайностей, это повысит лояльность покупателей». Помимо этого, требуется развивать сеть зарядный станций по всему региону.

Первые 10 автомобилей «Амберавто» работают в системе каршеринга

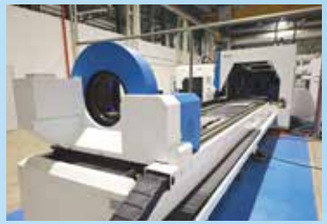
Заместитель министра экономического развития и промышленности региона Егор КОРНАУХОВ подчеркнул, что зарядная инфраструктура в Калининградской области уже довольно развита: функционируют 114 электрозарядных станций, в том числе 71 с быстрой зарядкой. «Будем это направление развивать, губернатор Алексей БЕСПРОЗВАННЫХ уделяет этому первоочередное внимание», – заверил замминистра.

Впрочем, с электромобилями уже сталкивались и могли оценить их ходовые качества и удобство многие жители региона – они используются таксопарками, первые 10 автомобилей «Амберавто» работают в системе каршеринга. Некоторые уже попробовали на них ездить. Отмечают существенную экономию по сравнению с использованием бензинового двигателя. А из неудобств – долгую заправку. Потому что даже «быстрая» отнимает не менее 40 минут.

Собственники зарядных станций озвучили свои проблемы. Главной из которых является низкая окупаемость, связанная с малым количеством зарядных сессий.

Как же поступить, чтобы замкнутый круг разорвался? Чиновникам предложили пропагандировать использование электротранспорта своим примером – пересесть на электрокары. А также субсидировать покупку электроавтомобилей рядовыми потребителями и компаниями.

«Особенно важно активно использовать электромобили в наших курортных городах, – резюмировал Феликс ЛАПИН. – Они всегда славились чистым воздухом и надо это сохранить. Да и для всего региона развитие электромобильности, пожалуй, важнейшая задача по сохранению экологии».



«БИОБАЛТ»

Семейная компания «Биобалт» отмечает юбилей.

От мицелия до минеральной воды

Десять лет – срок, который проверяет стратегию на прочность. История компании «Биобалт» – это путь от выращивания первых шампиньонов до добычи артезианской воды, основанный на простом принципе: природа – партнер, а не ресурс.

Семейная компания основана в 2016 году. С первого дня ставка была сделана на качество, а не на объемы. Работа с живым продуктом требует дисциплины и точного соблюдения технологий. Именно это сформировало доверие рынка – главный актив, который позволил уверенно развиваться.

В 2022 году компания стала участником специального проекта Торгово-промышленной палаты РФ «Семейные компании России».

«Семейные предприятия – основа экономики во многих странах, их отличает стабильность и преемственность поколений», – отмечает президент Калининградской ТПП Феликс ЛАПИН.

Компания «Биобалт» постоянно расширяла ассортимент в ответ на запросы клиентов. Так появились замороженные полуфабрикаты, грибная икра и маринованные шампиньоны под собственной торговой маркой «Король Шампиньон». Каждый новый продукт не просто увеличивал продажи, а укреплял компетенции команды – от производства до сервиса.

Собственный источник воды – это долгосрочное обязательство. Запуск проекта минеральной воды стал выходом «Биобалт» на новый уровень ответственности. Компания выбрала принцип минимального вмешательства: воду бутилируют прямо у скважины. В мае официально открывается обновленный комплекс и современная линия розлива, которая обеспечит высокие стандарты качества на всех этапах производства.

Генеральный директор Роман ВАСИЛЬЧУК формулирует систему ценностей так: «Одна капля имеет силу только в океане общего дела. Мы держим курс на три вещи: честь компании, пользу для клиента и силу коллектива. Это основа для принятия любых решений».

Сегодня «Биобалт» – это экосистема натуральных продуктов и активный член Калининградской ТПП. Успех компании доказывает: устойчивость бизнеса строится на верности принципам, глубине компетенций и бережном отношении к природным ресурсам. Поздравляем компанию с 10-летием и желаем все новых успехов!

КАЛИНИНГРАДСКИЙ ЯНТАРНЫЙ КОМБИНАТ

Калининградский янтарный комбинат ко Дню Победы изготовил из балтийского самоцвета макет штурма Кенигсберга.

Штурм Кенигсберга воплощен в янтаре

На воссоздание схемы одной из самых значимых операций Великой Отечественной войны ушло 24 килограмма янтаря.

Янтарный макет штурма Кенигсберга станет частью экспозиции на смотровой площадке Приморского карьера.

Схема героического штурма ключевого укрепленного района Восточной Пруссии выполнена из янтаря в технике мозаики. Размер макета составляет 130 см на 83 см. В единую композицию собраны более пятисот отдельных фрагментов самоцвета. Каждый из них художники обработали вручную.

Граница города и линия фронта в момент начала героической Кенигсбергской операции советских войск 6 апреля 1945 года выполнены из балтийского янтаря разных оттенков. Водные преграды воссозданы из тонированного в голубой цвет самоцвета.

На поверхности янтарной карты размещены фортификационные сооружения, танки, самолеты и корабли обеих армий – всего более ста деталей. Они изготовлены литейщиками комбината из латуни. События весны 1945 года коллектив предприятия кропотливо воссоздавал в течение трех месяцев.

По материалам пресс-службы Калининградского янтарного комбината

Михаил ЗАЦЕПИН,
генеральный директор Калининградского янтарного комбината.

«Янтарный макет штурма Кенигсберга – единственный в мире. Но это не просто произведение янтарного искусства. Он напоминает нам о военном мастерстве и мужестве советских солдат во время Великой Отечественной войны. Взятие города, считавшегося символом немецкой военной мощи, позволило окончательно переломить ситуацию на северном направлении и приблизить падение Берлина. Макет создан из янтаря, который является символом современной Калининградской области и объединяет прошлое, настоящее и нашу общую победу»

На заседании комитета по образованию и развитию рынка труда обсуждали вопросы трудоустройства и переобучения ветеранов, вернувшихся со СВО.

Задача трудоустроить

Открывая заседание, президент Калининградской ТПП Феликс ЛАПИН отметил важность обсуждаемой темы и выразил надежду на конкретные результаты: «Чтобы не вышло так, что одни ждали помощи, другие хотели помочь, но в итоге ничего не получилось».

Виолетта ЛЕВИНА отметила: «Возвращение участников специальной военной операции к гражданской жизни — это не только социальная адаптация, но и восстановление профессиональной траектории. Мы уделяем этому вопросу серьезное внимание. По нашим данным, около 70% вернувшихся находят работу. Это включает самозанятость, открытие ИП и трудоустройство на должности служащих».

Со второй половины 2025 года очень высокий процент обратившихся (в Службу занятости) хотят переобучиться. Восстановить квалификацию или получить другую профессию. Одна из самых популярных профессий для переобучения – водители автомобиля. Не менее востребовано обучение на специалиста по организации закупок. Выбор большой – предоставлена возможность получить 76 профессий.

С учетом потребностей участников СВО, выстраивается система сопровождения от персональной помощи в поиске работы до поддержки предпринимательских инициатив.

«Воспользуюсь тем, что обсуждаем этот вопрос на площадке торгово-промышленной палаты, - заявила Виолетта ЛЕВИНА. – Обращаюсь к работодателям. Давайте формировать вакансии, подумайте, что вы можете дать плюсом, исходя из ваших возможностей. Очень важно, чтобы вакансии были разноплановые - для высшего образования, для среднеспециального образования, для людей без образования и с хорошим социальным пакетом».

Говорили и о том, что рабочие места важно создавать в муниципалитетах, поселках, расположенных в глубинке, ведь там проживает немало вернувшихся участников СВО, необходимо предусматривать программы переобучения для лиц с ограниченными возможностями здоровья, организовывать оборудованные рабочие места как в офисах, так и на дому. Кстати, одна из востребованных специальностей, предполагающая возможность удаленной работы – бухгалтер.

По результатам работы участники комитета обозначили ряд проблем, которые необходимо решать в первую очередь. В частности, требуется:

- улучшить информирование ветеранов о доступных возможностях трудоустройства и получения образования;
- разработать индивидуальные планы трудоустройства для каждого участника СВО, которому это необходимо;
- продолжить работу по улучшению систем поддержки ветеранов и взаимодействию с образовательными учреждениями и работодателями;
- инициировать при содействии депутатов регионального Заксобрания изменения в законодательстве, касающиеся правового статуса индивидуальных предпринимателей и льгот для работодателей.

На площадке Калининградской ТПП состоялся открытый диалог между руководством регионального Россельхознадзора и представителями предприятий.

Надо начать с профилактики

Руководитель Управления Россельхознадзора по Калининградской области Владимир ЧУХАРЕВ рассказал о взаимодействии с предприятиями и о текущих расследованиях.

Один из самых резонансных случаев касался калининградского производителя консервов, которого обвинили в выпуске опасной продукции. Несколько человек в России попали в больницу после употребления этих консервов. Удалось установить, что товар не был произведен в Калининградской области и оказался фальсификатом.

Обсуждали важность отслеживания сырья, способы исправления ошибок (от человеческого фактора никто не застрахован) и необходимость установить нормы по содержанию «чужой» ДНК в продуктах. Конечно, когда при проверке говяжьей колбасы или фарша в них не находят говядину, спорить бесполезно.

Но, к примеру, когда изготавливают рыбные консервы из кильки, среди нее может затесаться салака и заранее выявить это невозможно. Рыба поступает на предприятия в замороженном виде. Сейчас такая пересортица недопустима. Также были обозначены проблемы взаимодействия систем «Честный знак» и «Меркурий».

Предприятия пожаловались на слишком долгое оформление разрешающих документов. На что получили совет тщательней их оформлять, указывать в качестве поставщиков не транспортные компании, а производителей сырья.

Феликс ЛАПИН отметил, что при внедрении ФГИС «Меркурий» палата превратилась в центр, где бизнес обучали решать сложные вопросы регистрации и заполнения документов. «Я готов возобновить эту практику и организовать здесь семинары для специалистов пищевой промышленности», – заявил президент Калининградской ТПП.

Владимир ЧУХАРЕВ идею поддержал, но предложил организовать все в онлайн-формате. Теперь каждую пятницу специалисты Управления Россельхознадзора будут отвечать на вопросы и давать рекомендации по работе во ФГИС «Меркурий».

«У нас нет задачи остановить предприятие, - подчеркнул Владимир ЧУХАРЕВ. – Каждое утро я вижу кто куда что отправил. Кто на легковой машине перевез 20 тонн продукции, кто мясо не доложил, как у Жванецкого. Или не то мясо положил.

В программе «Меркурий» у нас зарегистрировано больше 95 тысяч сотрудников прокуратуры, 1500 сотрудников ФСБ и примерно столько же сотрудников управления по борьбе с экономическими преступлениями. Весь процесс сейчас прозрачен. Видно, кто как что делает от начала и до конца. Поэтому все-таки надо начать с профилактики».

СОЮЗ «КАЛИНИНГРАДСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА»

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

ИНСТИТУТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ТОРГОВЛИ
КАЛИНИНГРАДСКОЙ ТПП

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 ТПП:

Реклама

ДЛЯ СПРАВКИ:

Институт учрежден Калининградской ТПП, 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.)

Экономика Калининградской области постепенно приходит в норму после непростого периода. Регион научился жить в условиях санкций – и теперь показывает хороший рост.

Рост вопреки санкциям

Об этом рассказал губернатор Алексей БЕСПРОЗВАННЫХ на заседании Законодательного Собрания 14 мая, когда представлял отчет о работе правительства за 2025 год.

«Экономика региона прошла самый сложный этап адаптации к санкционным ограничениям. Благодаря федеральной поддержке и стойкости нашего бизнеса, его адаптации ко всем процессам Калининградская область не просто вернулась к росту валового регионального продукта, но и превысила докризисные показатели. По опубликованным статистическим данным рост ВРП в 2024 году достиг 5,9 процента. По динамике ВРП по итогам 2024 года мы заняли 23 место в стране», – заявил губернатор.

Показатель ВРП за 2025 год ожидается на уровне не менее 102,4 %, также превысив среднероссийский темп роста в один процент. Вектор роста может сохраниться и по итогам текущего года.

Регион сохраняет инвестиционную привлекательность. До 2030 года к реализации заявлено 90 крупных инвестиционных проектов на сумму более 900 млрд рублей. При этом значительная часть инвесторов являются резидентами калининградской Особой экономической зоны: за 2025 год и с начала 2026 года этот статус получили 66 инвестпроектов с объемом инвестиций свыше 12 млрд рублей.

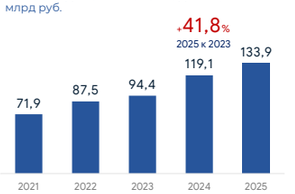
Всего в реестр ОЭЗ включено 373 организации, и, по словам губернатора, они формируют четверть общего выпуска товаров в регионе.

Промышленность Калининградской области также активно развивается. «В 2025 году впервые за длительный период по темпам роста обрабатывающей промышленности мы превысили среднероссийский уровень на 11,2 процента, это восьмое место среди российских регионов», – сообщил Алексей БЕСПРОЗВАННЫХ, отдельно отметив вклад в этот показатель производства компонентов для солнечной энергетики «Энкор» в индустриальном парке «Черняховск», первой в России калининградской гигафабрики «Росатома» по производству литий-ионных аккумуляторов в Неманском округе, рост объемов на АВТОТОРе, где в рамках СПИК развивают производство собственной компонентной базы и электромобилестроения.

Основными инструментами поддержки бизнеса в регионе являются льготные займы, инфраструктура индустриальных парков, кластеров и активное продвижение продукции местных производителей.

В целом в 2025 году на государственную поддержку промышленности было направлено 14,2 миллиарда рублей. По объемам поддержки промышленности за счет средств бюджета регион занял третье место в стране

НАЛОГОВЫЕ И НЕНАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА, млрд руб.



после Москвы и Липецкой области. В 2026 году планируется увеличить объемы финансирования промышленности до 17 млрд рублей.

Губернатор отметил стратегическую важность равномерного и справедливого развития округов региона. На решение этой задачи направлены и региональные программы поддержки МСБ, в том числе программа льготных займов «Восток Инвест», в рамках которой в прошлом году финансовую поддержку на сумму свыше 700 млн рублей получили 10 инвестпроектов. Бюджет на эти цели будет увеличен в два раза, до 1,5 млрд рублей.

До 2030 года планируется провести около 300 мероприятий на общую сумму 72 млрд рублей. На данный момент подтверждено финансирование 202 проектов на сумму почти 50 миллиардов рублей. Основные направления — развитие дорог, коммунальной инфраструктуры, общего образования, спорта и здравоохранения. Эти меры создают надежную основу для сбалансированного развития территорий в ближайшие годы.

По данным пресс-службы правительства Калининградской области

ООО «ТРАНС БИЗНЕС КОНСАЛТИНГ»

Компания ТБК более 15 лет успешно работает на рынке агентских и экспедиторских услуг, осуществляя логистику всеми видами сухопутного и морского транспорта

Александр ТРОФИМЕНКО, генеральный директор, основатель компании

Гибкая логистика для вашего бизнеса

При выполнении контрактов специалистами ТБК задействуются паромные и контейнерные линии, автотранспорт, железная дорога, складские площади.

История масштабных морских перевозок ТБК началась в 2010 году с запуска парома «Амбал» на линии Балтийск — Усть-Луга. Этот шаг заложил основу для создания устойчивого транспортного коридора, критически важного для экономики Калининградской области.

Сегодня на линии работают уже пять паромов: четыре железнодорожно-автомобильных («Амбал», «Балтийск», «МР» и «ГЧ»), один автопассажирский («Антей»).

Расширение флота позволило кратно увеличить пропускную способность маршрута и обеспечить надежную связь между эксклавом и основной территорией России.

Помимо паромного сообщения, ТБК развивает контейнерные и автомобильные перевозки с помощью трех универсальных судов: «Спарта», «Спарта-2» и «Спарта-4». Они обслуживают маршрут Калининград – Большой порт Санкт-Петербург, обеспечивая доставку широкого спектра грузов.

Результаты работы в 2025 году:

- **выполнено** 550 рейсов, перевезено 3 500 пассажиров;
- **доставлено** 33 000 единиц транспортной техники;
- **обработано** 29 000 железнодорожных вагонов;
- **общий объем** перевезенных грузов превысил 2 млн тонн.

Эти цифры – не просто статистика. За ними стоит обеспечение работы промышленных и сельскохозяйственных предприятий, муниципальных образований, медицинских учреждений, строительных компаний, продуктового ритейла.

Сегодня ТБК перевозит сырье, оборудование, товары первой необходимости, строительные материалы и многое другое, без чего невозможно стабильное функционирование экономики региона.

Компания не останавливается на достигнутом и активно ищет пути оптимизации логистических решений. В конце 2025 года она организовала тестовый судозаход в порт Пионерский. Цель – выгрузка контейнеров и проверка возможности диверсификации растущего объема каботажных морских перевозок.

Этот шаг имеет стратегическое значение: позволяет распределить нагрузку на портовую инфраструктуру Калининграда, создает дополнительные возможности для грузоотправителей, повышает устойчивость региональной логистики.

Еще одним важным достижением стало возрождение активности в ООО «Светловский речморпорт». Компания начала перевалку контейнеров на этом портовом комплексе, вдохнув в него новую жизнь и расширив возможности для обработки грузов.

33 000
единицы
транспортной техники доставлено в 2025 году

Девиз компании «ТБК – ваш партнер в доставке грузов» – не просто слова. За ними стоят:

- **15 лет опыта** в морских перевозках;
- **современный** флот;
- **отлаженные** логистические схемы;
- **готовность** к решению нестандартных задач;
- **ориентация** на потребности клиентов.

ТБК доказала, что способна адаптироваться к меняющимся условиям рынка, внедрять инновации и при этом оставаться надежным звеном в цепочке поставок. Компания не просто перевозит грузы – она обеспечивает стабильность и развитие Калининградской области, укрепляя ее экономические связи с остальной Россией.

КАЛИНИНГРАДСКАЯ ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА

С 25 апреля по 4 мая по Калининградской железной дороге курсировал Эшелон Победы.

Поезд особого назначения

Ирина ПАРШИНА,
ведущий специалист отдела корпоративных коммуникаций КЖД

Состав во главе с паровозом серии «Эр» в течение десяти дней доставлял праздник в города и поселки Янтарного края. Культурно-патриотический проект в честь Дня Победы и в ознаменование 80-летия образования Калининградской области подготовила и реализовала Калининградская железная дорога совместно с Балтийским флотом.

В прошлом году калининградцы с воодушевлением приветствовали Эшелон Победы, который побывал на 8 станциях. Учитывая успешность проекта, руководством Калининградской железной дороги было принято решение расширить географию поездок, и весной 2026-го маршрут поезда включал уже 12 станций.

И вновь душевная реакция калининградцев подтвердила: Эшелон Победы стал символом праздника для наших земляков наравне с георгиевской ленточкой, шествием «Бессмертного полка» и знаменем Победы.

За кадром осталась огромная подготовительная работа, которую проделали железнодорожники для того, чтобы эшелон отправился в свой праздничный тур. Достаточно сказать, что в наш регион паровоз для этих целей доставляли специально с Северо-Кавказской железной дороги.

По прибытии начались хлопоты: доставка топлива, решение вопросов с тяговой частью, сопровождение военного караула и подготовка к празднику. Нужно было оформить поезд и платформы, подготовить крытые вагоны, погрузить и разместить военную технику и экспонаты. Также требовалось разработать концертную программу и обеспечить доступ к системе электропитания на станциях для подключения звуковой аппаратуры. Все это сотрудники КЖД решали взвешенно и тщательно, воспринимая как особую миссию.

Поезд с девятью вагонами, ведомый паровозом серии «Эр», тронулся в путь. В составе: передвижная экспозиция Балтийского флота с двумя вагонами-музеями, образцами современного вооружения и раритетной техникой времен Великой Отечественной войны, размещенной на платформах. Артисты ехали в специальных вагонах.

Балтийская погода в эти дни показала все свои капризы: пронизывающий холодный ветер сменялся изнуряющей жарой. Но это не помешало участникам творческого коллектива Дворца культуры железнодорожников «Арт-Экспресс» исполнить под крики «браво» свой концерт на каждой станции.

Звучали главные песни военных лет и современные композиции. Зрители с восторгом слушали «Майский вальс», «От героев былых времен», «Встанем», «Темную ночь», «Синий платочек», «Смуглянку», «Казаков» и, конечно, «День Победы».

Отрадно, что на каждой станции Эшелон Победы вместе со взрослыми встречала и молодежь. Ребята принимали участие в исторических реконструкциях, посвященных военной тематике и первым переселенцам Калининградской области, с интересом рассматривали выставки. В поселке Железнодорожном подростки – учащиеся кадетских классов - хором подпевали артистам, исполнявшим песню «День Победы».

«Это очень важный проект, который должен иметь продолжение. Прежде всего бесценна его роль для будущих поколений, для молодежи, их памяти, их ответственности за судьбу страны. Хорошо, что сюда сегодня вместе со взрослыми пришло много детей, они учатся быть благодарным нашим героям, которые тогда освободили страну от фашизма и сегодня лучшие ребята сражаются за нас в зоне СВО», – отметила депутат Государственной думы Марина ОРГЕЕВА, которая на станциях Знаменск и Гвардейск вместе местными жителями встречала поезд.

Провожали Эшелон Победы 4 мая на Южном вокзале. Тысячи калининградцев посетили выставку в течение дня. Ознакомился с экспозицией, посвященной подвигу советского народа в годы Великой Отечественной войны, и губернатор Калининградской области Алексей БЕСПРОЗВАННЫХ.

«Такие проекты – это не просто дань памяти, а живая связь поколений. Мы склоняем головы и благодарим наших героев за мирное небо. Очень важно, чтобы молодёжь знала и помнила, какой ценой досталась Победа. Мы будем и дальше поддерживать такие инициативы, чтобы память о великом подвиге жила в сердцах калининградцев», – подчеркнул глава региона.

Фото Сергея ЧЕРКАШИНА, Ольги ОТВАЛКО.

В современных условиях соблюдение норм комплаенса и внедрение антикоррупционных мер – не просто дань моде, а необходимость для устойчивого развития бизнеса.

Комплаенс: как бизнесу снизить риски

Разберемся, как выстроить эффективную систему и минимизировать риски.

Комплаенс *(от англ. compliance – соответствие) – система мер, которая помогает бизнесу соблюдать внешние (законы, нормативные акты) и внутренние (корпоративные правила, этические стандарты) требования. Его цель – снизить риски нарушений и их последствий: штрафов, судебных разбирательств, репутационных потерь.*

Почему это важно для бизнеса

Несоблюдение комплаенс-требований может привести к:

- штрафам и санкциям со стороны регуляторов;
- потере лицензий и приостановке деятельности;
- репутационным потерям и оттоку клиентов;
- судебным искам со стороны партнеров или сотрудников;
- проблемам с привлечением инвестиций и кредитов.

Антикоррупционные меры особенно актуальны в свете ст. 13.3 ФЗ от 25.12.2008 № 273-ФЗ «О противодействии коррупции», который обязывает организации принимать меры по предупреждению коррупционных правонарушений.

Как снизить коррупционные риски: пошаговый план

Шаг 1. Оценка рисков

Проведите аудит бизнес-процессов, чтобы выявить уязвимые зоны:

- закупки и выбор поставщиков;
- взаимодействие с госорганами;
- распределение контрактов и бонусов;
- финансовые операции с контрагентами.

Шаг 2. Разработка внутренних документов

Создайте и утвердите:

- антикоррупционную политику компании (цели, принципы, запреты);
- кодекс этики и служебного поведения сотрудников;
- регламенты по закупкам, работе с контрагентами, дарению подарков;
- порядок уведомления о конфликте интересов и подозрительных ситуациях.

Шаг 3. Назначение ответственных

Определите, кто будет отвечать за комплаенс:

- в крупных компаниях – отдел комплаенса или комплаенс-менеджер;
- в малом бизнесе – юрист, руководитель или внешние консультанты.

Шаг 4. Обучение сотрудников

Регулярно проводите:

- тренинги по антикоррупционным стандартам;
- семинары по распознаванию коррупционных схем;
- инструктажи при приеме на работу и при изменениях в законодательстве.

Шаг 5. Внедрение механизмов контроля

Установите инструменты мониторинга:

- внутренние проверки и аудиты;
- горячую линию для анонимных сообщений о нарушениях;
- автоматизированные системы отслеживания подозрительных операций;
- проверку контрагентов (due diligence).

Шаг 6. Реагирование на нарушения

Разработайте четкий алгоритм:

- расследование инцидентов;
- дисциплинарные меры (выговор, увольнение);
- информирование правоохранительных органов при необходимости;
- устранение причин нарушения.

Шаг 7. Регулярный пересмотр системы

Обновляйте комплаенс-процедуры:

- при изменении законодательства;
- после выявления новых рисков;
- по итогам внутренних аудитов.

Практические инструменты для бизнеса

- **Чек-листы** для самопроверки по ключевым направлениям (закупки, финансы, кадры).
- **Автоматизированные системы учета и контроля** (CRM, ERP с модулями комплаенса).
- **Сервисы проверки** контрагентов (СПАРК, Контур.Фокус, СБИС).
- **Готовые шаблоны** документов (политики, регламенты, анкеты).
- **Консультации** юристов и комплаенс-специалистов.

Кейсы успешного внедрения

1. Крупная торговая сеть:

- внедрила автоматизированную систему проверки поставщиков;
- сократила риски коррупционных схем при закупках на 40 %;
- повысила прозрачность закупочных процедур.

2. Региональный банк:

- обучил сотрудников правилам 115-ФЗ;
- внедрил систему мониторинга транзакций;
- снизил количество запросов от ЦБ по подозрительным операциям на 60 %.

3. Производственное предприятие:

- ввело обязательную декларацию конфликта интересов для топ-менеджмента;
- создало горячую линию для сообщений о нарушениях;
- предотвратило несколько попыток коммерческого подкупа.

Источник: etobiznes.com

Главное

Эффективная система комплаенса и антикоррупционных мер – это инвестиция в стабильность бизнеса. Она позволяет:

- **избежать штрафов и судебных споров;**
- **укрепить доверие партнёров и клиентов;**
- **повысить прозрачность процессов;**
- **создать здоровую корпоративную культуру.**

Начать можно с малого: провести аудит рисков, разработать базовую политику и обучить ключевых сотрудников. По мере роста компании систему можно расширять и автоматизировать. Главное – действовать последовательно и системно.

Совет: не стоит копировать чужие регламенты без адаптации. Каждая организация уникальна – выстраивайте комплаенс под специфику своего бизнеса и актуальные риски.

В Москве прошел Второй Всероссийский форум «Технологии долголетия».

Принять без стыда и страха

Олег МАТУКЕВИЧ ,
Президент фонда знаний и технологий для МСБ «Виктория»

Я выступил с докладом о проекте «Помогите мне вернуться домой». Для меня было важно показать простую, но далеко не простую по последствиям вещь: между постановкой диагноза и реальной безопасностью человека с деменцией в повседневной жизни остается опасный разрыв.

Диагноз поставлен, семья предупреждена, но человек по-прежнему может выйти на улицу, потерять ориентацию и оказаться один на один с риском. Именно этот разрыв наш проект и помогает закрывать.

В своем выступлении я говорил о том, как работает система добровольного ношения опознавательных нашивок, почему она действительно может повысить безопасность и почему здесь особенно важна грамотная коммуникация. Недостаточно предложить инструмент – нужно, чтобы он был принят без чувства стыда, страха и стигмы.

Особенно ценно было встретиться на форуме с нашими партнерами из Тюмени и Владивостока. Мы отдельно обсудили дальнейшее развитие проекта в регионах, сверили практику и наметили следующие шаги. Кроме того, удалось установить новые контакты с представителями органов власти из разных регионов России и с благотворительными фондами, которые проявили интерес к проекту. Теперь рассчитываем, что эти контакты помогут нам в дальнейшем развитии и расширении сотрудничества.

Сейчас мы уже готовимся к нашему внутреннему форуму в мае, где подведем итоги, обсудим новые идеи и определим, куда двигаться дальше.

Такие площадки важны для меня не ради участия как такового. Они важны тогда, когда позволяют проверить востребованность проекта, услышать профессиональную обратную связь и расширить сотрудничество. По итогам форума могу сказать прямо: интерес к проекту есть, и будем двигаться дальше.

Поручительство – распространенный инструмент обеспечения исполнения обязательств, который широко используется в банковской практике, коммерческом обороте и частных сделках.

Поручительство:

риски, ответственность и способы прекращения обязательств

***Поручительство** – это обязательство, по которому поручитель перед кредитором должника отвечает за исполнение последним его обязательства полностью или в части.*

Оно дает кредитору дополнительные гарантии возврата средств, а заемщику – возможность получить финансирование на более выгодных условиях. Однако для поручителя такая поддержка связана с серьезными финансовыми рисками: при неисполнении обязательств должником ответственность может полностью лечь на его плечи.

Сегодня разберем, в каких случаях и как прекращается поручительство, какие нюансы стоит учитывать поручителю перед подписанием договора.

Чаще всего поручители привлекаются в рамках кредитных договоров, договоров займа, коммерческих сделок с отсрочкой платежа, лизинговых соглашений. Поручитель обязан выплатить определенную денежную сумму, если должник не исполнит свои обязательства.

Виды ответственности поручителя

- **Солидарная ответственность** (по умолчанию). Кредитор вправе требовать исполнения обязательства как от должника, так и от поручителя – одновременно или по своему выбору. Это наиболее распространённый вариант, который максимизирует защиту кредитора.
- **Субсидиарная ответственность.** Требование к поручителю может быть предъявлено только после того, как:

  - должник отказался удовлетворить требование кредитора;

  - кредитор не получил от должника в разумный срок ответ на предъявленное требование.

Способы прекращения поручительства

Согласно Гражданскому кодексу РФ (ст. 367), поручительство прекращается в следующих случаях:

1. Исполнение основного обязательства.
Если должник полностью погасил долг перед кредитором, поручительство автоматически прекращается.

При этом поручителю не нужно предпринимать дополнительные действия для этого. Чтобы подтвердить прекращение поручительства по этому основанию, можно запросить в банке справку о полном погашении кредита.

2. Изменение обязательства без согласия поручителя.
Если условия договора (сумма, срок, проценты и т. д.) изменены в ущерб поручителю без его письменного согласия, он освобождается от ответственности (если иное не предусмотрено договором).

Если обязательство, обеспеченное поручительством, изменилось без согласия поручителя, и это увеличило его ответственность или привело к другим неблагоприятным последствиям, поручитель отвечает на прежних условиях.

3. Перевод долга на другое лицо без согласия поручителя.
При замене должника поручительство прекращается, если поручитель не дал письменного согласия отвечать за нового заемщика в разумный срок после уведомления о переводе долга.

Согласие поручителя должно быть четким и указывать, при переводе долга на кого поручительство остается в силе. Обычно банк оговаривает в кредитном договоре и договоре поручительства право уступить долг третьему лицу. Если поручитель соглашается отвечать за нового должника, поручительство не прекращается.

4. Истечение срока поручительства.
Договор поручительства должен быть оформлен письменно. Если в договоре указан срок действия поручительства, по его окончании обязательство прекращается. Если срок не установлен, поручительство действует 1 год с даты наступления срока исполнения основного обязательства, если кредитор не подаст иск к поручителю. Если срок исполнения не определен – в течение 2 лет с момента заключения договора поручительства, если кредитор не подаст иск к поручителю.

5. Отказ кредитора принять надлежащее исполнение.
Если должник готов погасить долг, а кредитор необоснованно отказывается принять платеж, поручительство может быть прекращено.

Поручитель имеет право погасить долг за должника, а кредитор обязан принять такое исполнение. Например, если срок исполнения обязательства истек, поручитель может полностью погасить долг, направив заявление в банк. Если кредитор препятствует этому, поручитель может подать иск в суд для прекращения договора поручительства.

6. Прекращение основного обязательства.
Ликвидация должника (юридического лица) или прощение долга кредитором автоматически прекращают поручительство, если иное не предусмотрено законом или договором.

7. Расторжение договора поручительства по соглашению сторон.
Стороны вправе прекратить поручительство досрочно, если это не нарушает прав кредитора и не противоречит закону.

ВАЖНО. Смерть должника не освобождает поручителя от обязательств. Аналогично, смерть поручителя не является основанием для прекращения его поручительства. Следовательно, если поручитель умирает, его наследники, принявшие наследство, солидарно отвечают перед кредитором за исполнение обязательств другого лица полностью или частично. Однако каждый из наследников отвечает в пределах стоимости полученного им имущества.

По материалам «Азбуки права» (КонсультантПлюс)

Главное

Перед подписанием договора поручительства важно:

- внимательно изучить условия основного обязательства и договора поручительства;

- проверить срок действия поручительства и порядок его продления;

- зафиксировать все изменения условий основного договора в письменной форме;

- сохранять документы, подтверждающие исполнение обязательств (если поручитель частично или полностью погасил долг);

- учитывать, что после исполнения обязательства за должника поручитель получает право регресса – требования к должнику возместить уплаченную сумму (ст. 365 ГК РФ).

Поручительство – мощный инструмент обеспечения обязательств, но он требует взвешенного подхода. Поручитель должен четко понимать объем своей ответственности и условия прекращения обязательств. Грамотное оформление договора и контроль за изменениями в основном обязательстве помогут избежать непредвиденных финансовых потерь и правовых споров.

Для кредиторов поручительство повышает вероятность возврата средств, а для заемщиков – расширяет доступ к финансированию. Однако только соблюдение баланса интересов всех сторон делает этот инструмент действительно эффективным.

Перед принятием решения о поручительстве рекомендуется проконсультироваться с юристом, чтобы оценить все риски и правильно оформить документы.

Расчетный счет заморожен:
что делать, если банк остановил все операции.

Блокировка счета – не приговор

Налоговая инспекция может заблокировать все расходные операции по вашему счету. Когда это происходит и что делать, чтобы снять ограничения, мы расскажем сегодня.

Не сдали декларацию или расчет – получите блокировку счета

Если вы не сдали налоговую декларацию, РСВ, 6-НДФЛ или расчет сумм выплат иностранным организациям, налоговые инспекторы могут приостановить операции по вашим счетам. Это произойдет через 20 рабочих дней после окончания срока подачи указанных документов.

Инспекторы не могут заморозить ваш счет, если вы не представили декларацию или расчет по итогам отчетного периода. Это признают и судьи, и проверяющие. Причина проста: Налоговый кодекс РФ четко разделяет понятия налоговой декларации и других документов, подаваемых в налоговые органы (например, расчета авансового платежа, сбора и т.д.). Важно лишь название документа в соответствующей главе НК РФ.

Кроме того, Налоговый кодекс не предусматривает приостановку операций по счетам в банках из-за несдачи бухгалтерской (финансовой) отчетности в срок.

Инспекторы могут заблокировать ваш банковский счет в течение трех лет.

Перед блокировкой вам могут направить уведомление по форме КНД 1160280 о неисполнении обязанности по представлению налоговой декларации (расчета). Его направят не позднее чем в течение 14 дней до дня принятия решения о блокировке.

Как вам на него реагировать? Очень просто – сдать декларацию (расчет), которую вы не сдали. Направление такого уведомления – это право, а не обязанность налоговой инспекции. Оно не служит условием принятия последующего решения о блокировке счета. Если вы не получили уведомление, это не будет основанием для отмены решения о блокировке.

Если не обеспечили ЭДО, ваш счет также заблокируют

Организациям необходимо подавать налоговую отчетность в электронной форме в тех случаях, если:

- их можно отнести к крупнейшим налогоплательщикам;
- среднесписочная численность их работников за прошлый календарный год больше 100 человек;
- у вновь созданной организации численность работников больше 100 человек;
- такая обязанность предусмотрена частью второй НК РФ применительно к конкретным налогам (взносам). Например, такая обязанность есть в отношении декларации по НДС у налогоплательщиков.

В таких ситуациях необходимо в течение 10 дней с момента появления любого из указанных оснований получить документы от налоговой службы в электронном виде через оператора электронного документооборота. Есть два способа сдачи электронной отчетности в инспекцию:

- либо через оператора ЭДО;
- либо через сайт ФНС, но в этом случае вы не сможете обеспечить получение документов от ФНС в электронном виде.

Если компания не настроила электронный документооборот через ТКС с инспекцией, ее счет могут заблокировать в течение 10 дней после того, как налоговая обнаружит это нарушение.

Блокировка счета за неисполнение требования об уплате задолженности

Если у вас есть задолженность по налогам, и вы проигнорировали требование инспекции о ее погашении, то ваша обязанность будет исполнена принудительно. Для начала будет обращено взыскание на денежные средства или драгоценные металлы на ваших банковских счетах.

Инспекция может временно ограничить операции по вашему расчетному счету, если на нем недостаточно средств для погашения задолженности. Это означает, что банк прекратит все расходные операции по этому счету. Ограничение действует для счетов, информация о которых внесена в реестр решений о взыскании задолженности с момента ее публикации. Поручение налогового органа банку на списание задолженности должно содержать сумму, не превышающую отрицательное сальдо на Едином налоговом счете.

Инспекторы примут решение о блокировке вашего счета через две недели после того, как банк получит поручение на списание задолженности. Если на одном из ваших счетов недостаточно средств, операции могут приостановить и на других. Чтобы узнать, какие счета заблокированы и почему, воспользуйтесь сервисом ФНС «Система информирования банков о состоянии обработки электронных документов». Введите ИНН компании и получите всю необходимую информацию.

Причем заблокировать могут даже специальные счета, открытые во исполнение контракта в рамках государственного оборонного заказа.

Возможна ситуация, при которой ИП получил требование инспекции погасить задолженность по налогам и проигнорировал его. Могут ли инспекторы заблокировать счета ИП, открытые ему как физлицу и не связанные с предпринимательской деятельностью?

Верховный суд РФ против такой блокировки. По его мнению, принудительный порядок взыскания задолженности можно применить к счетам ИП в банке, открытым только для ведения предпринимательской деятельности.

Иначе будет иметь место вмешательство в права личности, поскольку фактически оно означает уменьшение объема денежных средств, за счет которых гражданин обеспечивает жизнедеятельность свою и своих близких.

Но чиновники не согласны с этим. Они считают, что ст. 76 НК РФ не предусматривает ограничений по приостановлению операций по счетам ИП, открываемым для целей, не связанных с бизнесом. Ведь имущество гражданина в этом случае юридически не разграничено.

Блокировка счета налогоплательщика, в отношении которого введена процедура наблюдения, для обеспечения уплаты текущих налоговых платежей неправомерна. Но есть и другое мнение.

Блокировка как обеспечительная мера

Если инспекция вынесла решение о привлечении вас к ответственности (либо об отказе в привлечении к ответственности) за налоговое правонарушение, она может принять обеспечительные меры.

Цель таких мер — гарантировать выполнение принятого решения. Среди них есть блокировка вашего счета. Однако это возможно только после запрета на отчуждение или передачу в залог вашего имущества. При этом общая стоимость этого имущества, согласно бухгалтерскому учету, должна быть недостаточной для погашения задолженности. С момента принятия решения о применении обеспечительных мер ваш счет будет заблокирован.

Как разблокировать расчетный счет

Чтобы отменить блокировку своего счета, устраните причину блокировки. И направьте в налоговую инспекцию обращение с просьбой отменить приостановление операций по счету. Приложите к обращению подтверждающие документы. Например, копию платежного поручения и выписку по счету, подтверждающие погашение задолженности. Обращение ускорит процесс отмены блокировки.

Если счет заблокирован из-за несданной вами отчетности, сдайте ее. Либо представьте подтверждающие сдачу отчетности документы, если считаете, что вы ее сдавали. И инспекция отменит блокировку до конца следующего рабочего дня. Если вы не должны сдавать соответствующую отчетность - укажите на это в письме, направляемом в ИФНС.

Установите причину блокировки и направьте обращение в налоговую

Чтобы снять блокировку счета из-за отсутствия электронного документооборота (ЭДО), заключите договор с оператором ЭДО и купите квалифицированный сертификат электронной подписи. Либо поручите это посреднику, который выполнит все за вас. После предоставления подтверждающих документов инспекция примет решение об отмене блокировки в течение следующего рабочего дня.

После списания со счета вашей задолженности перед бюджетом в реестре решений о взыскании будет размещена информация о формировании положительного или нулевого сальдо вашего ЕНС. И банк возобновит расходные операции по вашему счету до конца следующего рабочего дня.

Если блокировка вашего счета была применена как обеспечительная мера по итогам налоговой проверки, вы можете разблокировать его одним из следующих способов:

- подайте заявление в произвольной форме - попросите инспекцию заменить блокировку счета на гарантию банка (который есть в перечне Минфина), поручительство третьего лица или залог имущества;
- погасите задолженность, отраженную в решении по проверке, и представьте в инспекцию копии подтверждающих документов;
- попытайтесь обжаловать решение о принятии обеспечительных мер или итоговое решение по проверке.

Если руководитель инспекции (или его заместитель) примет решение отменить приостановку операций по вашим банковским счетам, вам направят копию решения в форме КНД 1160044.

Инспекторы могут заблокировать операции не только по вашим банковским счетам, но и по счетам цифрового рубля, а также переводы электронных денег, если они у вас есть.

Статья впервые опубликована в журнале «Главная книга» N 09, 2026

Интеллектуальное лидерство в B2B-пиаре: новая стратегия в эпоху перегруженного контента.

Нужны не новости, а экпертиза

Инна КЛЕРОВА,
обозреватель

В эпоху информационного перенасыщения традиционные подходы к B2B-PR больше не работают. Простая публикация пресс-релизов, запуск Telegram-канала или рассылка новостей уже не дают ожидаемого эффекта. Рынок переполнен контентом, а привычные каналы коммуникации теряют эффективность.

В этих условиях на первый план выходит стратегия интеллектуального лидерства – демонстрация глубокой экспертизы, которая формирует доверие и укрепляет позиции компании на рынке.

Почему старая модель PR больше не работает?

Ключевые проблемы современного B2B-PR:

1 ПЕРЕГРУЖЕННОСТЬ ИНФОРМАЦИОННОГО ПОЛЯ. Аудитория страдает от «информационного шума», из-за чего даже качественный контент остаётся незамеченным.

2 ИЗМЕНЕНИЯ В РАБОТЕ КАНАЛОВ. Соцсети и мессенджеры вводят ограничения, отраслевые площадки сужаются, а некоторые медиа становятся платными или теряют охваты.

3 ЭВОЛЮЦИЯ ЗАПРОСОВ АУДИТОРИИ. Лица, принимающие решения (ЛПР), все чаще используют нейросети для поиска аналитики и профессиональных рекомендаций – им нужны не новости, а экспертиза.

4 ЖЁСТКИЙ ОТБОР СО СТОРОНЫ СМИ. Журналисты тщательнее фильтруют материалы, отдавая предпочтение аналитике, кейсам и содержательным форматам.

5 БЮДЖЕТНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ. Пиар-команды вынуждены добиваться измеримого результата при сокращении бюджетов и высокой рабочей нагрузке.

6 ВИДИМОСТЬ В AI-ПРОСТРАНСТВЕ. Если у компании нет четкого экспертного следа, алгоритмы сложнее ее найти, процитировать или включить в профессиональную повестку.

От каналов к смысловой архитектуре

Новая стратегия PR смещает фокус с вопроса «Куда нам выйти?» на «Какую экспертную территорию мы можем занять и чем быть полезными рынку?».

Это требует:

Четкого позиционирования. Определите, в какой области ваша компания – безусловный эксперт.

Глубокого понимания аудитории. Изучите «боли» клиентов, тренды рынка и регуляторику.

Создания ценности. Контент должен не просто информировать, а решать реальные проблемы аудитории.

Ключевые элементы стратегии интеллектуального лидерства

- **Трендвотчинг как основа PR.** Ищите темы не внутри компании, а на пересечении:
  - клиентских «болей»;
  - рыночных изменений;
  - технологических инноваций;
  - регуляторики;
  - отраслевых сдвигов.
- **Аналитический контент, востребованный рынком.** Примеры форматов:
  - исследования и обзоры;
  - экспертные колонки;
  - практические разборы кейсов;
  - прогнозы и карты трендов;
  - материалы на базе собственной фактуры.
- **Собственные каналы влияния.** Развивайте:
  - комьюнити вокруг бренда;
  - экспертные рассылки;
  - вебинары и онлайн-мероприятия;
  - отраслевые дайджесты;
  - собственные медиаформаты (подкасты, блоги, YouTube-каналы).
- **Коллаборации с партнерами.** Совместные проекты с компаниями, у которых пересекается аудитория:
  - совместные исследования;
  - кросс-публикации;
  - партнерские вебинары и конференции.
- **Оптимизация ресурсов.** При ограниченных бюджетах и перегруженной команде:
  - создавайте контент-цепочки из одного исследования или материала;
  - переупаковывайте контент в разные форматы (статья → инфографика → видео → пост);
  - автоматизируйте рутинные процессы.

Как измерять результат в новой реальности?

Традиционные метрики (количество публикаций, охваты) уже недостаточны.
Включите в оценку:

1 **Качество цифрового следа.** Насколько глубоко и точно компания представлена в онлайн-пространстве.

2 **Цитируемость.** Сколько раз вас упоминают авторитетные источники.

3 **Вовлечение целевой аудитории.** Реакции, комментарии, запросы на консультации.

4 **Повторное использование контента.** Сколько раз один материал был адаптирован и опубликован на разных площадках.

5 **Входящие запросы.** Количество обращений от потенциальных клиентов или партнеров после публикации экспертных материалов.

6 **Видимость бренда.** Позиции в поисковых системах и рекомендательных алгоритмах по ключевым темам.

7 **Экспертное позиционирование.** Восприятие компании как лидера мнений в отрасли.

Практические шаги для внедрения стратегии

- **Аудит текущего PR.** Оцените, какие каналы и форматы дают лучший результат, а какие – неэффективны.
- **Идентификация экспертов.** Найдите внутри компании сотрудников с глубокими знаниями и навыками публичных выступлений.
- **Разработка контент-плана.** Сосредоточьтесь на темах, которые решают проблемы аудитории и демонстрируют вашу экспертизу.
- **Создание дорожной карты коллабораций.** Найдите партнеров для совместных проектов.
- **Внедрение системы метрик.** Настройте отслеживание новых KPI, отражающих бизнес-эффект PR.
- **Обучение команды.** Обучите сотрудников работе с AI-инструментами для анализа трендов и оптимизации контента.

Главное

Переход от традиционного PR к интеллектуальному лидерству – не просто тренд, а необходимость в условиях современного рынка.

Компании, которые смогут выстроить систему влияния на основе глубокой экспертизы, получат:

- доверие целевой аудитории;

- преимущество перед конкурентами;

- устойчивый поток входящих запросов;

- укрепление репутации как отраслевого лидера.

Инвестиции в создание и распространение экспертного контента окупаются многократно – они формируют долгосрочные отношения с клиентами и партнёрами, а также обеспечивают бизнесу стратегическое преимущество в эпоху информационного хаоса.

В 2026 году вопрос выбора между удаленной работой, офисом и гибридным форматом остается актуальным для бизнеса.

Удаленная работа vs офис

Компании ищут оптимальный баланс между продуктивностью, затратами и удовлетворенностью сотрудников. Разберемся, какие модели преобладают, как они влияют на результаты и что выбирают работодатели и работники.

Текущие тренды: что выбирают компании и сотрудники

По данным последних исследований, предпочтения сотрудников распределились так:

- гибридный формат (1–4 дня в офисе) – 56 % опрошенных;
- полностью удаленная работа – 28 %;
- полный офис – 16 %.

При этом 55 % сотрудников, работающих в гибридном режиме, отмечают рост продуктивности, 35 % не заметили изменений, и лишь 10 % сообщили о снижении эффективности.

Компании тоже адаптируются: многие перестраивают офисы под гибридную модель, сокращают площади и создают зоны для совместной работы вместо традиционных рабочих мест.

Плюсы и минусы каждого формата

1. Удаленная работа

Плюсы:

- экономия времени на дорогу (до 10–15 часов в неделю);
- гибкий график и возможность планировать день;
- комфортные условия работы (тишина, отсутствие отвлекающих факторов);
- снижение затрат на транспорт и обеды.

Минусы:

- риск размытия границ между работой и личной жизнью;
- сложности с самодисциплиной и тайм-менеджментом;
- ограниченная коммуникация с коллегами;
- возможные проблемы с доступом к корпоративным ресурсам.

2. Офисная работа

Плюсы:

- живое общение и быстрая коммуникация;
- четкие границы рабочего дня;
- легче поддерживать корпоративную культуру и командный дух;
- доступ к специализированному оборудованию и ресурсам.

Минусы:

- затраты времени и денег на дорогу;
- отвлекающие факторы (шум, коллеги, совещания);
- жесткий график, который не всегда подходит сотрудникам.

3. Гибридная модель

Плюсы:

- баланс между гибкостью и взаимодействием с командой;
- возможность выбирать место работы под задачи (например, сложные проекты – дома, мозговые штурмы – в офисе);
- сокращение затрат на аренду офиса;
- расширение пула талантов (можно нанимать сотрудников из других регионов).

Минусы:

- необходимость четкой координации и планирования графика;
- риск неравенства между удаленными и офисными сотрудниками;
- дополнительные затраты на IT-инфраструктуру и инструменты для совместной работы.

Влияние на продуктивность: цифры и факты

Исследования показывают, что продуктивность зависит не столько от формата, сколько от:

- специфики задач (рутинные операции часто эффективнее на удалёнке, креативные проекты – в офисе или гибриде);
- зрелости IT-инфраструктуры (доступ к облачным сервисам, видеоконференциям, CRM);
- корпоративной культуры и вовлеченности сотрудников;
- качества коммуникации между командами.

Ключевые преимущества гибридной модели, отмеченные сотрудниками: гибкость графика (75 %), экономия времени на дорогу (70 %), улучшение баланса между работой и личной жизнью (65 %).

Как компании внедряют гибридные модели

IT-компании часто выбирают гибридный формат: разработчики работают удаленно над кодом, а собираются в офисе для планирования спринтов и обсуждения архитектуры.

Банки и финансовые организации постепенно сокращают офисные площади, оставляя зоны для встреч и обучения, а рутинные операции переводят на удаленку.

Производственные предприятия сохраняют офисную работу для управленцев и гибридную – для административных сотрудников и маркетологов.

Стартапы нередко начинают с удаленки, а по мере роста создают небольшие хабы для командных встреч.

Как сделать гибридную модель эффективной

Чтобы гибридный формат работал на пользу бизнеса, эксперты рекомендуют:

1. **Разработать четкие правила:** сколько дней в офисе, как планировать встречи, какие задачи требуют присутствия.
2. **Инвестировать в технологии:** облачные сервисы, платформы для видеоконференций (Zoom, Microsoft Teams), инструменты управления проектами (Trello, Asana).
3. **Адаптировать HR-процессы:** онбординг, обучение, оценка эффективности – всё должно учитывать гибридный формат.
4. **Поддерживать корпоративную культуру:** организовывать очные и виртуальные мероприятия, тимбилдинги, неформальные встречи.
5. **Обеспечивать равные возможности** для всех сотрудников, независимо от локации.
6. **Регулярно собирать обратную связь** и корректировать стратегию.

Будущее моделей работы

В ближайшие годы гибридные форматы, скорее всего, станут стандартом для большинства компаний. Этому способствуют:

- **развитие технологий** (виртуальная и дополненная реальность для удаленного взаимодействия);
- **рост спроса** на баланс между работой и личной жизнью со стороны сотрудников;
- **экономическая выгода** (сокращение затрат на офисы);
- **расширение географии найма** (компании могут привлекать таланты из любых регионов).

Источник: etobiznes.com

Главное

Выбор между удаленной работой, офисом и гибридом зависит от специфики бизнеса, задач и корпоративной культуры. Однако данные показывают, что гибридная модель – наиболее сбалансированный вариант: она повышает продуктивность, снижает затраты и отвечает запросам современных сотрудников.

Ключевой фактор успеха – не место работы, а грамотная организация процессов, инвестиции в технологии и внимание к людям. Компании, которые смогут выстроить эффективную гибридную среду, получат конкурентное преимущество на рынке труда и в бизнесе.

Вебинары в июне

01.06.2026 | 09.00-16.00
Летний Практический Бухгалтерский Форум. Зарплата, налоги и взносы – 2026: практика расчета, риски и безопасная оптимизация. День первый.
Самкова Н.А.
Стоимость 4600, для клиентов 3700

02.06.2026 | 09.00-16.00
Летний Практический Бухгалтерский Форум. Расходы, убытки, резервы в 2026 году: обоснованность, оправданность, контроль. День второй.
Крутякова Т.Л.
Стоимость 4600, для клиентов 3700

03.06.2026 | 09.00-13.00
Командировки: как оформить и рассчитать налоги. Алгоритм эффективных решений с КонсультантПлюс
Колмакова П.В.; Троякова Е.А.
Стоимость 3900, для клиентов 2700

04.06.2026 | 09.00-13.00
Займы: полученные, выданные, забытые. Особенности учета и налогообложения. Анализ налоговых рисков
Воронцова Т.А.
Стоимость 3900, для клиентов 2700

08.06.2026 | 09.00-16.00
Отчетность за полугодие в организациях бюджетной сферы в 2026 году
Опальский А.Ю.
Стоимость 4600, для клиентов 3700

08.06.2026 | 09.00-13.00
УСН: важные детали расчета налогов за полугодие 2026 года. Алгоритм эффективных решений с КонсультантПлюс
Воронцова Т.А.; Сиушкина И.А.
Стоимость 3900, для клиентов 2700

09.06.2026 | 09.00-16.00
Расчеты с учредителями: дивиденды, операции с долями. Что изменилось в 2026 году
Воронцова Т.А.
Стоимость 4600, для клиентов 3700

10.06.2026 | 09.00-13.00
Личная недвижимость учредителей: налоги от покупки до наследования. Волынец Г.И.
Стоимость 3900, для клиентов 2700

10.06.2026 | 09.00-16.00
Учет дебиторской и кредиторской задолженности. Проверка правильности формирования резервов в бухгалтерском и налоговом учете
Воронцова Т.А.
Стоимость 4600, для клиентов 3700

16.06.2026 | 09.00-13.00
Посреднические операции: особенности учета и налогообложения
Колмакова П.В.
Стоимость 3900, для клиентов 2700

17.06.2026 | 09.00-12.00
Изменение правил национального режима в 2025–2026 годах. На что обращать внимание при закупках в соответствии с требованиями Федеральных законов №44-ФЗ и №223-ФЗ
Отт Н.С.
Стоимость 3900, для клиентов 2700

18.06.2026 | 09.00-13.00
Работа с маркетплейсами: учет и налогообложение в 2026 году. Алгоритм эффективных решений с КонсультантПлюс
Асадуллина Э.М.; Шавкута Н.Г.
Стоимость 3900, для клиентов 2700

22.06.2026 | 09.00-13.00
Спрашивали? Отвечаем! Материальная ответственность работника: 7 сложных ситуаций и проверенные решения
Бодрова А.А.
Стоимость 3900, для клиентов 2700

22.06.2026 | 09.00-13.00
Автоматизированная «упрощенка»: порядок применения АУСН в 2026 году
Колмакова П.В.
Стоимость 3900, для клиентов 2700

23.06.2026 | 09.00-16.00
Проверки Роскомнадзора. Федеральный закон №152-ФЗ через призму рисков ответственности
Шалагинова Е.Г.
Стоимость 4600, для клиентов 3700

25.06.2026 | 09.00-16.00
Проверки в 2026 году: чек-лист главного бухгалтера и руководителя для подготовки к проверке
Смирнова Т.С.
Стоимость 4600, для клиентов 3700

26.06.2026 | 09.00-13.00
Как учитываются нефинансовые активы в бухгалтерском учете бюджетных организаций
Калиновская И.В.
Стоимость 3900, для клиентов 2700

30.06.2026 | 09.00-13.00
Транспортные документы в цифровом формате: переход на электронные перевозочные документы согласно закону №140-ФЗ
Колмакова П.В.
Стоимость 3900, для клиентов 2700

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

На определенном этапе развития человек перестает упираться во внешние ограничения. Есть навыки, опыт, контакты, понимание рынка. Объективно – возможностей становится больше.

Деньги и внутренний предел: почему доход не растет вместе с возможностями

Анастасия ВОЛКОВА,
психолог

Но доход при этом растет не так, как мог бы. Возникает ощущение потолка. Не жесткого, а скорее «плавающего»: деньги приходят, но не закрепляются, или рост требует несоразмерных усилий.

Часто это объясняют внешними факторами – рыночной конъюнктурой, жесткой конкуренцией, экономической ситуацией в стране. И в этом есть доля правды. Но на практике я регулярно вижу, что ключевые причины кроются глубже.

У каждого человека есть внутренний диапазон комфортного дохода – психологическая зона, в которой он чувствует себя «нормально». Не логически, а именно эмоционально.

Этот диапазон формируется годами, под влиянием:

- семейного опыта и установок о деньгах;
- социального окружения и культурных норм;
- личных решений и пережитых финансовых ситуаций;
- представлений о «заслуженном» уровне жизни.

Пока доход находится внутри этой зоны – система стабильна.

Как только человек выходит за пределы – включаются механизмы «возврата на место», которые могут проявляться по-разному:

- принятие невыгодных финансовых решений;
- прокрастинация в ключевых вопросах, требующих принятия решения или активных действий;
- снижение деловой активности после роста;
- неожиданные траты, «съедающие» прибыль;
- страх делегировать или масштабировать бизнес.

Со стороны это выглядит как случайность. Изнутри – как бессознательная попытка вернуться в привычный уровень. Особенно ярко это заметно у людей, которые умеют зарабатывать, но не умеют удерживать и масштабировать. Парадокс в том, что чем выше потенциал, тем тоньше становится эта граница.

Потому что речь уже не о выживании, а о переходе в другой уровень жизни – с другими обязательствами, окружением и требованиями к себе. И здесь вопрос не только в стратегии или навыках. Вопрос – в готовности психики выдерживать другой масштаб.

Почему так происходит?

Психика сопротивляется изменениям, потому что:

1. Новый уровень дохода = новая идентичность, к которой нужно привыкнуть.
2. Меняется круг общения – возможны потери старых связей.
3. Возрастает уровень ответственности и стресса.
4. Приходится пересматривать привычные модели поведения.

Как преодолеть внутренний предел?

Работа с проблемой идет в два этапа:

1. Осознание ограничений. Важно выявить свои «денежные сценарии»:

- какие фразы о деньгах звучали в семье в детстве;
- какие страхи связаны с богатством;
- в каких ситуациях вы неосознанно тормозите рост дохода.

2. Постепенное расширение зоны комфорта:

- ставить цели с небольшим повышением текущего уровня;
- тренировать навык удержания капитала;
- формировать новое окружение с более высокими стандартами;
- работать над самооценкой и ощущением «заслуженности успеха».

В своей работе я помогаю клиентам увидеть эти ограничения и перестроить внутреннюю систему так, чтобы рост перестал требовать постоянного преодоления себя. Потому что деньги – это не только про действия. Это про состояние, в котором человек эти действия совершает.

Если вы заметили, что возможности уже есть, а доход не дотягивает до ожидаемого уровня – вероятно, дело не во внешнем мире. Пора заглянуть внутрь и расширить свою психологическую «зону комфорта» до масштаба ваших амбиций.

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

Сайт:

ВК:
(группа «Психология Здоровой Любви»)

Телеграм:

мой бизнес
Центр поддержки предпринимательства Калининградской области

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

В 2026 году персонализация стала ключевым инструментом маркетинга.

Доверие – новый капитал бизнеса

Компании используют данные и алгоритмы, чтобы предлагать клиентам именно то, что им нужно. Но где грань между полезным предложением и вторжением в частную жизнь? Разберемся, как совместить технологии и этику.

***Персонализация** – это адаптация предложений, контента и услуг под интересы и потребности конкретного клиента. Её главная цель – сделать предложение максимально релевантным, чтобы повысить вероятность отклика.*

Преимущества для бизнеса:

- рост конверсии (на 10–30 % по данным исследований);
- повышение среднего чека и лояльности клиентов;
- снижение затрат на рекламу за счёт точного таргетинга;
- улучшение клиентского опыта и укрепление бренда.

Примеры персонализации:

- интернет-магазины предлагают товары на основе истории покупок (Ozon, Wildberries);
- банки подбирают кредитные предложения, анализируя финансовое поведение клиента;
- стриминговые сервисы (например, «Кинопоиск») рекомендуют контент, исходя из предыдущих просмотров;
- кафе присылают купоны на любимый десерт ко дню рождения клиента.

Этические вызовы персонализации

Несмотря на преимущества, персонализация порождает ряд этических проблем:

- **Нарушение конфиденциальности.** Сбор и анализ личных данных может восприниматься как вторжение в частную жизнь.
- **Манипуляция.** Чрезмерно точные предложения могут давить на эмоции и провоцировать импульсивные покупки.
- **Дискриминация.** Алгоритмы могут непреднамеренно усиливать предвзятость (например, предлагать разные цены разным группам).
- **Информационная перегрузка.** Слишком частые и навязчивые уведомления раздражают и отталкивают клиентов.
- **Прозрачность.** Пользователи часто не понимают, какие данные о них собираются и как используются.

Технологии персонализации

1. **Рекомендательные системы.** Алгоритмы анализируют поведение пользователя (клики, просмотры, покупки) и предлагают релевантные товары или услуги.
2. **Искусственный интеллект и машинное обучение.** ИИ обрабатывает огромные массивы данных, выявляет паттерны и предсказывает потребности клиента.
3. **CRM-системы.** Хранят историю взаимодействий с клиентом, позволяя сегментировать аудиторию и настраивать коммуникации.
4. **Чат-боты и виртуальные помощники.** В режиме реального времени предлагают помощь и рекомендации, опираясь на предыдущие запросы.
5. **Аналитика в реальном времени.** Отслеживает действия пользователя на сайте и мгновенно адаптирует предложения.
6. **Геотаргетинг.** Учитывает местоположение клиента для релевантных предложений (например, доставка еды рядом с офисом).

Как внедрить персонализацию без нарушения этики: пошаговый план

ШАГ 1. АУДИТ ДАННЫХ
- определите, какие данные вам действительно нужны;
- убедитесь, что сбор данных соответствует 152-ФЗ (о персональных данных).

ШАГ 2. НАСТРОЙКА СОГЛАСИЯ
- создайте понятные формы согласия на сбор данных;
- предложите клиентам выбрать уровень персонализации.

ШАГ 3. СЕГМЕНТАЦИЯ АУДИТОРИИ
- разделите клиентов на группы по интересам, поведению, демографии;
- избегайте стереотипов и дискриминационных признаков.

ШАГ 4. ВЫБОР ТЕХНОЛОГИЙ
- внедрите CRM и аналитические инструменты;
- настройте рекомендательные алгоритмы с учётом этических принципов.

ШАГ 5. ТЕСТИРОВАНИЕ И ОПТИМИЗАЦИЯ
- запускайте A/B-тесты персонализированных предложений;
- отслеживайте реакцию клиентов (отписки, жалобы, конверсия).

ШАГ 6. ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ
- регулярно опрашивайте клиентов о качестве персонализации;
- оперативно реагируйте на жалобы и предложения.

ШАГ 7. ОБУЧЕНИЕ СОТРУДНИКОВ
- проведите тренинги по этике работы с данными;
- объясните, как избегать манипуляций и навязчивости.

Принципы этичной персонализации

Чтобы избежать негативных последствий, бизнесу стоит придерживаться следующих правил:

Явное согласие. Получайте разрешение на сбор и использование данных (чекбоксы, согласия в настройках).

Прозрачность. Четко объясняйте, какие данные вы собираете и с какой целью.

Минимизация данных. Собирайте только те сведения, которые действительно нужны для улучшения клиентского опыта.

Контроль пользователя. Дайте клиентам возможность управлять настройками персонализации (включать/отключать рекомендации).

Безопасность. Защищайте данные от утечек и несанкционированного доступа.

Кейсы: этичная и неэтичная персонализация

Пример 1. Этичный подход

Онлайн-магазин косметики предлагает наборы средств на основе анализа типа кожи клиента (с его согласия). Пользователь может отключить рекомендации в настройках профиля.

Результат: рост лояльности и повторных покупок на 25 %.

Пример 2. Неэтичный подход

Сервис доставки еды присылает 5 уведомлений в день с акциями, используя данные о геолокации без явного согласия. Клиенты жалуются на навязчивость.

Результат: отток пользователей и падение рейтинга приложения.

Главное

Будущее персонализации – это баланс технологий и этики. В ближайшие годы персонализация станет еще умнее благодаря развитию ИИ и больших данных. Однако успех будет зависеть не только от точности алгоритмов, но и от доверия клиентов. Компании, которые уважают приватность, обеспечивают прозрачность, дают контроль над данными – получат долгосрочное конкурентное преимущество.

Персонализация – мощный инструмент для роста бизнеса, но ее нужно использовать ответственно. Сочетание передовых технологий и этических принципов позволяет:

- повысить конверсию и лояльность;

- укрепить репутацию бренда;

- построить доверительные отношения с клиентами.

Главное правило: персонализация должна помогать клиенту, а не манипулировать им. В 2026 году доверие – это новый капитал бизнеса. Начните с малого – внедрите персонализированные e-mail-рассылки с возможностью отписки. Постепенно расширяйте инструментарий, сохраняя фокус на уважении к клиенту.

В День музеев 16 мая на Куршской косе открылась выставка «Они были первыми».

Первые на косе

На 20 планшетах представлен период послевоенного советского восстановления Куршской косы. С помощью фотографий и видеозаписей потомков первых переселенцев оживает история их самоотверженного труда.

После издания правительственного постановления № 1522 о добровольном переселении в Калининградскую область около 400 семей с Псковщины, Новгородчины, Поволжья, Кубани и других районов страны переехали на Куршскую косу в течение 1946-1957 гг.

Черно-белая летопись первых послевоенных десятилетий хранится сегодня в семейных альбомах детей и внуков тех, кто стали новоселами трех поселков, получивших в 1946 году новые имена: Лесное (бывш. Заркау), Рыбачий (бывш. Росситтен) и Морское (бывш. Пиллкоппен).

На выставке, посвященной 80-летию образования Калининградской области, сотрудники национального парка попытались с помощью нейросети «оживить» некоторые фотографии из семейных альбомов и своего архива. Пройдя по QR-кодам, можно увидеть короткие видеоинтервью их детей и внуков.

22 мая в 18:30 в Калининградской областной научной библиотеке в рамках просветительского фестиваля общества «Знание» «80 историй о главном» состоится лекция «Первые на косе» и повторная презентация выставки.

С 12 июня выставка будет доступна в визит-центре национального парка на 14,7 км косы. Вход свободный, центр открыт ежедневно с 9 до 17 часов.

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

– Эта мультимедийная передвижная выставка призвана стать искренним жестом сыновней любви, желания сохранить в памяти живые лица первых переселенцев Куршской косы.

Фото предоставлены пресс-службой Национального парка «Куршская коса»

РАСПИСАНИЕ

полетов международного аэропорта Храброво
(в расписании возможны изменения)
с 1.06.2026 по 30.06.2026

Билеты на Житомирской
Транспортное агентство
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	321	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
		S7-1212	Ежд (с 11.06)	13-30	17-15	S7-1211	Ежд (с 11.06)	10:50	12:40
		S7-1214	Ежд	17-00	20-45	S7-1213	Ежд	14-20	16-10

Летнее расписание полетов

МОСКВА ШРМ	32Б	СУ-1001	Ежд	09-10	12-45	СУ-1000	Ежд	06-35	08-10
		СУ-1003	Ежд	12-25	16-00	СУ-1002	Ежд	10-00	11-25
		СУ-1005	Ежд	16-10	19-45	СУ-1004	Ежд	13-35	15-10
		СУ-1007	Ежд	21-10	00-45	СУ-1006	Ежд	18-35	20-10
		СУ-1009	Ежд	03-00	06-30	СУ-1008	Ежд	20-25	22-00
		СУ-1011	Ежд	19-45	23-20	СУ-1010	Ежд	17-20	18-45
		СУ-1015	Ежд	10-35	14-10	СУ-1014	Ежд	08-00	09-35
		СУ-1017	Ежд	11-35	15-10	СУ-1016	Ежд	09-00	10-35
		СУ-1019	Ежд	14-25	17-55	СУ-1018	Ежд	11-50	13-35
		СУ-1025	Ежд	17-00	20-35	СУ-1024	Ежд	14-15	16-00
		СУ-1027	Ежд (с 19.06)	09-35	13-10	СУ-1026	Ежд (с 19.06)	06-55	08-35
		СУ-1073	Ежд	01-55	05-30	СУ-1072	Ежд	23-20	01-00
		СУ -6152	Пн, Ср (с 10.06)	19-50	23-20	СУ -6151	Пн, Ср (с 10.06)	17-15	18-50
		СУ-6310	Ежд	11-10	14-45	СУ-6309	Ежд	08-15	10-00
		СУ-6312	Ежд	20-40	00-15	СУ-6311	Ежд	18-00	19-40
		СУ-6314	Ежд	13-10	16-50	СУ-6313	Ежд	10-30	12-10
		СУ -6662	Ежд	19-00	22-35	СУ -6661	Ежд	16-15	17-50
		DP-6832	Ежд (01.06-11.06)	13-05	16-45	DP-6831	Ежд (01.06-11.06)	11-00	12-40
			Ежд (12.06-30.06)	18-35	22-15		Ежд (12.06-30.06)	16-30	18-10
		DP-6834	Ежд (01.06-11.06)	18-35	22-15	DP-6833	Ежд (01.06-11.06)	16-30	18-10
			Ежд (12.06-30.06)	15-20	18-55		Ежд (12.06-30.06)	08-35	10-15
		DP-6836	Ежд	15-40	19-20	DP-6835	Ежд	13-35	15-15
		DP-6838	Ежд	09-25	13-10	DP-6837	Ежд	07-15	09-00
		DP -6840	Пн, Вт, Чт, Сб	09-00	12-40	DP -6839	Пн, Ср, Пт, Вс	21-35	23-10
	738	5N-252	Сб	11-15	14-50	5N-251	Сб	08-55	10-35
			Пн	19-45	23-25		Пн	17-20	19-00
			Ср	12-45	16-20		Ср	10-25	12-05
	73Х	N4-106	Пн, Сб, Вс	16-05	19-40	N4-105	Пт	14-40	16-20
			Пт	17-05	20-40		Вс	14-00	15-40
			Ср	15-50	19-20		Пн, Ср, Сб	13-30	15-10
МОСКВА ВНК	320	DP-262	Ежд	10-50	14-40	DP-261	Ежд	08-40	10-25
		DP-264	Ежд	20-05	23-55	DP-263	Ежд	17-55	19-40
МОСКВА ЖУК	321	U6 -460	Сб	13-25	17-10	U6-459	Сб	10-45	12-25
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СУ9	СУ-6322	Ежд	12-50	15-45	SU-6321	Ежд	11-10	12-00
		СУ-6324	Ежд	10-25	13-20	СУ-6323	Ежд	08-35	09-25
		СУ-6326	Кр Сб	20-10	22-55	SU-6325	Кр Сб	18-25	19-15
		Су-6328	Ежд	07-00	09-55	SU-6327	Ежд	22-50	23-45
		СУ-6330	Ежд	18-40	21-35	SU-6329	Ежд	16-50	17-40
		СУ-6332	Ежд	21-50	00-45	СУ-6331	Ежд	20-10	21-00
		СУ-6334	Кр. Вс	08-00	10-55	SU-6333	Кр. Вс	06-20	07-10
	320	U6-392	Ежд	12-05	14-55	U6-391	Ежд	10-10	11-05
	73Х	DP-530	Ежд	10-00	12-55	DP-529	Ежд	08-40	09-35
		DP-536	Ежд	21-20	00-15	DP-535	Ежд	20-00	20-55
		DP-588	Ежд	14-50	17-45	DP-587	Ежд	13-30	14-25
		DP-590	Ежд (с 12.06)	10-40	13-35	DP-589	Ежд (с 12.06)	14-00	14-55
		5N-506	Сб	11-20	14-10	5N-505	Сб	09-40	10-30
			Пн, Чт, Пт, Вс	10-20	13-10		Пн, Чт, Пт, Вс	08-40	09-30
			Ср	16-40	19-30		Ср	08-20	09-10
		5N-514	Пн	16-45	19-35	5N-513	Пн	15-05	15-55
			Вт, Ср	22-00	00-50		Вт, Пт,Сб, Вс	13-55	14-45
			Пт, Сб, Вс	15-35	18-25		Ср	20-20	21-10
		5N-534	Ср	06-30	09-20	5N-533	Сб	19-00	19-50
			Чт	2140	00-30		Вт	18-55	19-45
			Вс	0630	09-20		Чт	20-00	20-50
		N4-282	Ежд (кр Ср, Чт)	0925	12-25	N4-281	Пн, Ср	09-35	10-30
			Ср	1325	16-25		Сб, Вс	08-15	09-10
		N4-284	Ежд (кр Ср)	12-35	15-35	N4-283	Ежд (кр Чт)	11-05	11-55
			Ср	16-30	19-25		Чт	12-45	13-40
		N4-286	Вт, Пт	18-15	21-15	N4-285	Пн	21-45	22-40
			Ср	19-50	22-50		Вт	16-30	17-25
			Чт, Сб, Вс	17-05	20-05		Ср, Пт, Вс	14-55	15-50
НОВОСИБИРСК	737-800	S7-5066	Пн	09-05	19-35	S7-5065	Пн	06-40	07-35
			Чт, Сб, Вс	08-55	19-25		Чт, Сб, Вс	06-50	07-45
ЕКАТЕРИНБУРГ	320	У6-404	Пн, Ср, Пт, Вс	17-35	00-30	У6-403	Пн, Ср, Пт, Вс	15-30	16-35
		U6-504	Чт, Сб	15-15	22-15	U6 -503	Чт, Сб	13-10	14-15
			Вт	16-00	22-55		Вт	13-55	15-00
	737Х	DP-611	Пн, Ср, Пт, Вс	23-55	06-55	DP-612	Пн, Вт, Чт, Сб	07-25	08-35
ИВАНОВО	Е90	N4-984	01.06, 05.06, 07.06	13-20	17-00	N4-983	01.06, 06.06	10-35	12-20
			Ср	15-30	19-10		Вт	12-05	13-50
			Сб	08-30	12-10		Сб	13-10	14-55
КАЗАНЬ	73 х	N4-732	Пн	19-30	23-50	N4-731	Пн	16-10	18-40
			Вт	18-50	23-15		Вт	15-25	18-00
			Ср	19-20	23-45		Ср	15-50	18-25
			Чт	15-35	20-00		Чт	12-00	14-35
			Сб	11-35	16-00		Сб	08-10	10-45
			Вс	13-40	18-05		Вс	10-15	12-50
МУРМАНСК	738	5N-530	Вс	01-50	05-50	5N-529	Сб	23-00	01-00
			Вт	15-35	19-35		Вт	20-25	22-25
МИНСК	Е95	В2-950	Ежд	13-00	16-30	В2-949	Ежд	10-30	12-10
НИЖНИЙ НОВГОРОД	321	N4-859	Пн, Пт	08-25	12-30	N4-860	Пн, Пт	22-05	00-10
			Ср	06-25	10-30		Ср	16-45	18-50
ПЕРМЬ	73х	N4-884	Пн, Чт	23-50	06-20	N4-883	Вт, Пт	07-20	08-10
САМАРА	321	N4-855	Вт, Сб	02-15	07-50	N4-856	Пн, Пт	05-50	07-25
ЧЕЛЯБИНСК	738	5N-3103	Сб	20-40	03-45	5N-3104	Вс	04-35	05-50
ЧЕРЕПОВЕЦ	ЦР2	Д2-142	Вт, Чт	13-20	16-20	Д2-141	Пн, Ср	11-20	12-20
			Пт	19-05	22-05		Пт	19-20	20-35
			Вс	20-25	23-25		Вс	18-20	19-35
ПЕТРОЗАВОДСК	ЦР2	Д2-146	12июн26	13-00	15-55	Д2-147	14июн26	19-30	20-25
		Д2-507	Вт, Чт	07-30	10-25	Д2-508	Вт, Чт	11-25	12-20
АРХАНГЕЛЬСК	737	5N-176	Ср	10-00	13-35	5N-175	Ср	14-15	16-00
			Сб	23-30	03-05		Сб	20-55	22-40
САРАТОВ	Е90	N4-857	Ср	00-05	05-25	N4-858	Ср	06-25	07-55
			Пт	23-40	05-00		Сб	06-00	07-30
УФА	73Х	N4-851	Ср	16-00	22-40	N4-852	Ср	14-00	15-00
			Вс	08-25	15-15		Вс	06-05	07-15
ПСКОВ	Су9	А4-4105	Вс	17-00	20-10	А4-4106	Вс	15-00	16-00
КАЛУГА	ЦР2	Д2-501	Пн, Ср	13-20	16-50	Д2-502	Пн, Ср	17-50	19-20
ВОЛГОГРАД	Е90	N4-861	Ср	15-20	19-55	N4-862	Ср	11-40	14-20
			Сб	17-25	22-00		Сб	23-00	01-40
			07.06	06-00	10-35		07.06	11-35	14-15
ТЮМЕНЬ	73Х	N4-865	Вт	23-10	06-20	N4-866	Вт	20-30	22-00
			Сб	23-20	06-30		Сб	14-50	16-20
ИЖЕВСК	73Х	ИЖ-902	Вт,Пт	01-15	06-10	ИЖ-901	Пн, Чт	23-00	00-15
ЕРЕВАН	73Х	5G-151	Чт	14-45	22-05	5G-150	Чт	10-15	13-45
ЧЕБОКСАРЫ	32А	SU-2941	Пн, Ср, Пт, Сб	02-45	06-55	SU-2940	Вт, Чт, Пт, Вс	23-15	01-45
СЫКТЫВКАР	737	5N-171	Ср	19-10	23-20	5N-172	Ср	16-10	18-30
КИРОВ	Е90	N4-853	Вт	14-50	18-45	N4-854	Вт	19-45	22-05
			Вс	07-00	10-55		Пт	20-00	22-20

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 97 77. E-mail: bagradpo@mail.ru

МО «Гвардейский район»
Александр Геннадьевич ПОПРОВ
Тел. +7 906 239 97 13. E-mail: aleksandrooo2014@mail.ru

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

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

МО «Правдинский городской округ»
Николай Гайкович ГЗИРЯН
Тел. +7 911 862 28 96. E-mail: kdniko@gmail.com

МО «Светловский городской округ»
Татьяна Александровна КРЮКОВА
Тел. +7 911 860 33 31. E-mail: kryukova.tanechka@bk.ru

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

МО «Советский городской округ»
Ольга Владимировна ПЕРЕГИНА
Тел. +7 911 484 88 44. E-mail: bakkara@inbox.ru

МО «Янтарный городской округ»
Денис Александрович ФЕДОРОВ
Тел. +7 911 466 69 51. E-mail: fedorov-denis@mail.ru

МО «Неманский район»
Геннадий Николаевич СУРКОВ
Тел. +7 906 238 50 59. E-mail: baltagro39@mail.ru

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

Департамент содействия развитию и продвижению предпринимательства «За свободное предпринимательство»
Генеральный директор – Оксана БУКАУСКЕНЕ
г. Калининград, ул. Сергеева, 14, помещ. 423,
тел. (4012) 520-068, e-mail: kdsrpp39@mail.ru
Центры поддержки малого и среднего предпринимательства
г. Балтийск, ул. Ушакова, 13, тел. (40145) 6-41-95
г. Гвардейск, ул. Горная, 2, тел. (40159) 3-23-53
г. Гусев, ул. Московская, 14, тел. (4012) 988-298
г. Зеленоградск, Курортный пр., 4, каб. 31,
тел. (40150) 3-21-28
г. Мамоново, ул. Советская, 12, тел. (40156) 4-03-98
г. Озерск, ул. Пограничная, 1, тел. (40142) 3-33-11
г. Правдинск, ул. Торговая, 14, тел. (40157) 2-16-92

Профессиональные общественные объединения

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

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

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

Калининградский филиал «АСМАП»
Президент – Алексей Владимирович ЕГОРОВ,
тел.: (4012) 916-396, 950-321, 951-142

КРООО «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

НЕОБХОДИМА ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

25 лет
АМД
1995
Дерматология • Лечение Волос • Косметология

Медицинский центр АМД Лаборатории

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

Реклама

Л041-01157-39/00292723