

информационно-аналитический журнал | издается с 2009 года | № 186 | 2026

КОМПАНИИ

ВАШ БИЗНЕС-НАВИГАТОР

**Виктор
ИВАНЮК:**
Я скромный
Почетный
строитель
России



КОНСУЛЬТАНТ
ПЛАЮС
ИНТАРЬ

16+

Бухгалтер -
это не про цифры,
а про стратегию

Делегирование -
важный инструмент
руководителя

Корпоративные
ценности
как система





КонсультантПлюс
надежная правовая поддержка

АКТУАЛЬНАЯ БАЗА ПРАВОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

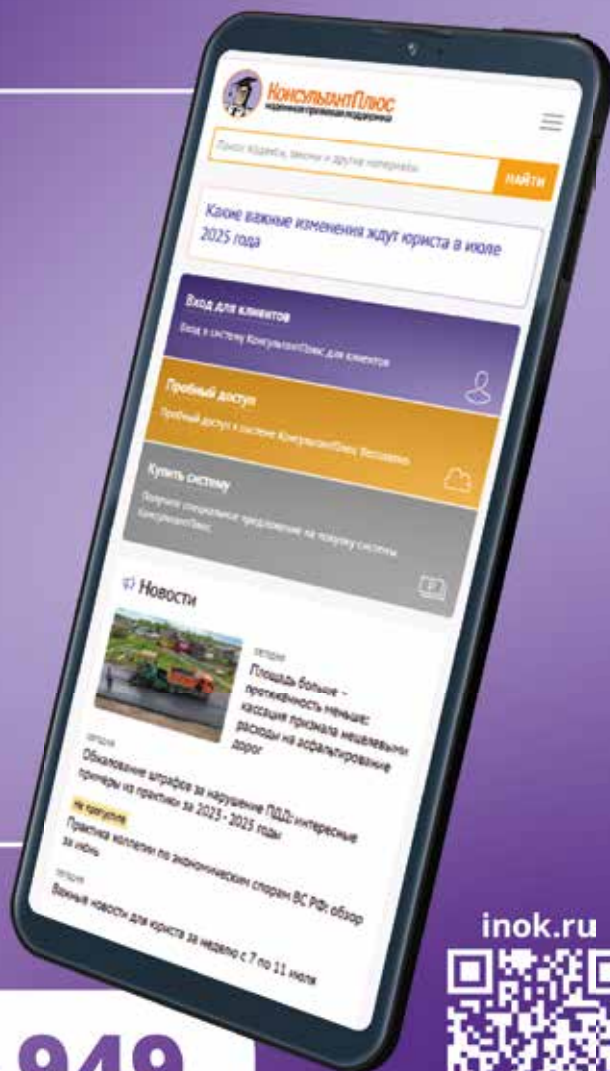
**ФИРМЕННЫЕ
ОБНОВЛЯЕМЫЕ
РАЗЪЯСНЕНИЯ**

**УДОБНЫЙ
И БЫСТРЫЙ
ПОИСК**

ВИДЕОСЕМИНАРЫ

**ДРУЖЕСТВЕННЫЙ
ИНТЕРФЕЙС**

**СОВРЕМЕННЫЕ
ПРОГРАММНЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ**



Реклама

371 064 949

документов в системе КонсультантПлюс

inok.ru



+7 (4012) 777-155

«КодексНейро»

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

ДОСТУПНЫЕ ПРОФИЛИ:

- Охрана труда
- Пожарная безопасность
- Промышленная безопасность
- Стройка и проектирование
- Нефтегаз
- Экология
- Пищевая промышленность и ХАССП
- Энергетика

*«ИИ, который понимает
нормативные документы, как эксперт»*



Другие ИИ:

- ищут ответы в интернете;
- выдают обобщённую информацию;
- путаются в формулировках;
- ошибаются в наименованиях и нумерации нормативных документов.

«КодексНейро»

- Работает только с проверенными источниками;
- Использует актуальные экспертные консультации;
- Не «галлюцинирует»;
- Если ответа нет в нормативных документах - «КодексНейро» скажет об этом.

КОНТАКТЫ для консультаций

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

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



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



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



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



РПД
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



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

*У нас отличная
компания,
присоединяйтесь!*

СОДЕРЖАНИЕ

4 | ТЕМА ДЛЯ РАЗМЫШЛЕНИЯ
Геополитический бутерброд
Наша сила – в маневренности

6 | Солянка? Винегрет? Бутерброд?
Пробуем, становимся крепче
и оригинальнее

8 | ИНВЕСТПРОЕКТ
Аналогов в строительной отрасли РФ
пока нет

10 | СОБЫТИЕ
Территория для общения

12 | ОБСУЖДЕНИЕ
Живет или выживает?

16 | Горизонт планирования
увеличился

18 | ПРАВО
Медиация позволяет
прийти к соглашению

20 | КАЛИНИНГРАД | B2B
Виктор ИВАНЮК:
Я скромный
Почетный строитель России

26 | СОБЫТИЯ
Путешествие в прошлое

28 | КОНКУРС
Бухгалтер – это не про цифры,
а про стратегию

32 | ПРОЕКТ
От локальной инициативы
до социальной франшизы



36 | ФИНАНСЫ
Новшества в оформлении ЭЛН

38 | МЕНЕДЖМЕНТ
Контроль должен быть
предсказуемым и прозрачным

40 | ДЕЛОВАЯ ЭТИКА
Не лозунги, а система правил

46 | АВИАКАССА
Летнее расписание полетов

48 | КОНТАКТЫ
Где можно получить защиту
и поддержку?

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, Ирина ПАРШИНА,
Галина ТРЕТЬЯКОВА

Фото на обложке:
Роман ПУЧКО

Фотоматериалы:
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: 20 июля 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.



Как выжить, пока Европа экономит на скрепках, а Китай строит города-призраки.

Геополитический бутерброд

Наша сила – в маневренности



В Европе после затрат на ремонт и замену изношенной инфраструктуры на чистое развитие остается лишь около 2% экономики. Китай ежегодно направляет на новое строительство и создание производственных мощностей около 23% ВВП.

(McKinsey & Company, м/н консалтинговая компания)

Мы с вами живем в уникальном геополитическом бутерброде.

Сверху – просвещенная Европа, которая посчитала на своих сверхмощных калькуляторах, что после того, как они залатают дыры в старых автобанах и заменят ржавые трубы времен Бисмарка, на «чистое развитие» у них остается 2%.

Они тратят все ВВП на то, чтобы старое не развалилось. Мы-то думали, что они от скуки и нелюбви нам санкции шлют, а у них, оказывается, национальная идея – найти, где еще скрипит, и помазать это экологичной смазкой за бешеные деньги.

А снизу, так сказать, в основании нашего бутерброда, находится Китай, который живет в другой экономической реальности и направляет на стройку 23% своего гигантского ВВП.

Это значит, что, пока мы отвлекаемся на свой бизнес-ланч, они успевают построить:

Новый город-миллионник.
Три скоростные ж/д магистрали.
Завод по производству заводов.
И, вероятно, запасную Великую стену, просто потому, что старая вышла из моды.

Понятия «усталость металла» для них, видимо, не существует. Есть только усталость рабочих, но смена – миллиард.

А теперь о нас. О России. И о нашем прекрасном западном форпосте.

Сидим мы с вами в Калининграде. Посередине. Смотрим на Запад – там считают копейки, оставшиеся от оборонных миллиардов, чтобы заменить сгнившую шпалу. Смотрим на Восток – там со скоростью света возводят очередной мегаполис из стекла и бетона

Наблюдаем и понимаем, что **наша модель – это путь просветленного самурая или опытного дачника**. Мы не можем тратить 23%, как Китай, иначе наша экономика улетит в стратосферу вслед за ракетами. Но и 2%, как Европа, нам тратить скучно.

В Калининградской области конкурировать с Европой в плане «уютного сервиса» давно научились (посмотрите на наши кофейни и рестораны – загляденье). Конкурировать с Китаем в массовости производства – увольте, пусть сами едят свои смартфоны.

Калининградский предприниматель давно научился быть одновременно стратегом, логистом, дипломатом и немножко волшебником. Он смотрит на европейские стандарты и тихо вздыхает: «Красиво, но дорого». Потом глядит на китайские темпы и улыбается: «Мощно, но далеко». И в итоге делает по-своему: чуть-чуть адаптирует, чуть-чуть оптимизирует, где-то договаривается, где-то изобретает велосипед заново — и едет.

Ориентиры у бизнеса тут особенные: не столько на «как у них», сколько на «как нам выжить и еще и заработать».

Мы вкладываемся точно, мощно и с душой. Крымский мост видели? Вот. Космодромы? АЭС нового поколения? Мегафермы в чистом поле?

Наш подход можно назвать «стратегическим рывком». Мы не латаем каждую дырку одновременно. Мы смотрим, где тонет корабль государства, и затыкаем эту пробойну всем золотовалютным резервом, попутно строя рядом атомный ледокол.

Нашей инфраструктуре достается исторический багаж СССР – тот еще конструктор «Лего», только все детали железные и тяжелые.

В приоритете – гибкость, умение быстро перестраиваться и находить возможности там, где другие видят только препятствия. ОЭЗ, локальные ниши, импортозамещение, внутренний рынок – вот те самые якоря, которые держат на плаву.

Наша сила в маневренности. Пока очередной китайский завод строится в короткие сроки, а немецкий по тендеру чинит трубу, мы можем перефилировать производство под турпоток, локации под тренды, поменять маршруты, партнеров, поставщиков, комплектующие. Да чего уж там, и сам бизнес.

В общем, бутерброд получился непростой. Но, как известно, именно в сложных сочетаниях иногда рождается самый интересный вкус. Главное — не потерять аппетит.

Мы не латаем каждую дырку одновременно. Мы смотрим, где тонет корабль государства, и затыкаем эту пробойну всем золотовалютным резервом, попутно строя рядом атомный ледокол

Солянка? Винегрет? Бутерброд?

Пробуем, становимся крепче и оригинальнее



Павел СКАТОВ,
коммерческий директор
ООО «Агропродукт»



Михаил ТАРАСОВ,
директор по развитию бизнеса
ООО «СОВТРАНС»

Если бы КО была блюдом, каким бы оно было и почему?

Павел СКАТОВ: Солянка, сбор разнообразных продуктов по географии, выдают прекрасный вкус в результате.

Михаил ТАРАСОВ: Мне КО все больше напоминает винегрет... Смешались кони, люди... Вроде бы Россия, но нет – таможня... И так по многим историям.

Какой из слоев нашего геополитического бутерброда (условно между Европой сверху и Китаем/Азией в основании) реально помогает вашему бизнесу, а какой скорее мешает? (можно привести примеры из практики)

Павел СКАТОВ: Я бы не сказал, что какой-то из слоев мешает. Наоборот, они дополняют друг друга, и когда верхи не могут, низы выручают. Например, при изготовлении томатной пасты мы работали с Испанией. После значительного подорожания, вызванного геополитикой, перешли на Китай.

Михаил ТАРАСОВ: Геополитика существенно повлияла на логистику и транспортную доступность региона. Однако новые вызовы и ограничения делают нас гибче, мобильнее, заставляют быстрее реагировать на изменение ситуации и принимать решения. Особую роль играют ограничения по ж/д. С одной стороны, они создают сложности, с другой – стимулируют на поиск новых решений и схем при использовании морского участка пути.



Назовите одну самую неожиданную возможность, которую вы нашли благодаря эксклавному положению региона. И один главный риск, с которым приходится жить.

Павел СКАТОВ: Неожиданная возможность – это как раз и есть геополитическая ситуация, она же является и главным риском. Кто не рискует, тот не пьет шампанское, но подходим к рискам с умом, дабы не прогореть.

Михаил СКАТОВ: В первую очередь, это массовое развитие каботажных перевозок и контейнеризация грузов. Главный риск – это, конечно, ограничения транспортной доступности КО. Мы очень зависим сегодня от ситуации в транспорте.

На что вы ориентируетесь при планировании развития? На внутренний рынок, на соседние страны, на крупные федеральные проекты? Почему именно так?

Павел СКАТОВ: Внутренний рынок – основа бизнеса, на экспорт тоже делаем поставки, но слишком часто меняются правила игры не в пользу экспортера. Также, с учетом монополизации российского рынка, активно сотрудничаем с федеральными игроками. Развиваем СТМ-проекты с крупными игроками. По данным аналитики, СТМ – самый динамично растущий сегмент в ритейле.

Михаил ТАРАСОВ: Мы в первую очередь ориентируемся на потребности наших клиентов. В данном аспекте подключены все виды транспортировки грузов: экспорт/импорт/транзит, внутрироссийские и мультимодальные перевозки. Мы вынуждены подстраиваться под любую ситуацию.

Что для вас важнее в текущих условиях: стабильность и предсказуемость или скорость и возможность быстро попробовать новое?

Павел СКАТОВ: Про стабильность и предсказуемость в нынешние времена не стоит говорить. Конечно, скорость, но с учетом нашей логистики она черепашья, и, несмотря на это, пробуем и не останавливаемся. У нас уже запущены две новые линейки продуктов – это азиатские соусы (соевый, устричный, унаги и другие) и оливковые масла (Extra Virgin и Pomace) в премиальной стеклотаре из верхнего слоя бутерброда, откуда же и оливковое масло, и в ПЭТ таре собственного производства, сырье для азиатских соусов из основы бутерброда.

Михаил ТАРАСОВ: Стабильность и предсказуемость – очень важные факторы для любого бизнеса. Тем не менее нынешняя, очень стремительно меняющаяся ситуация на глобальных транспортных рынках заставляет нас открывать новые горизонты и иногда принимать нестандартные решения, которые ранее казались просто фантастикой. Мы становимся крепче и оригинальнее...



В индустриальном парке «Данор» началось строительство машиностроительного завода.

Аналогов в строительной отрасли РФ пока нет



Губернатор Калининградской области Алексей БЕСПРОЗВАННЫХ и руководитель завода «Аэроблок» (входит в Калининградскую ТПП) Александр ДАНИШЕВСКИЙ заложили символическую капсулу в фундамент нового завода компании «КЛД».

На заводе будут производить промышленные линии для производства газосиликатного блока, силикатного кирпича, минеральной ваты и других стройматериалов. Новый проект обещает продемонстрировать высокий уровень локализации, в том числе за счет разработки собственного ПО для автоматизации процессов. Металл для строительства завода и последующего производства будет поставляться с российских предприятий.

Губернатор отметил высокий уровень роботизации будущего завода и его сотрудничество с калининградским производителем роботизированных систем. В первое время, во многом благодаря автоматизации, штат предприятия «КЛД» будет насчитывать 35 сотрудников. Построить завод площадью 3,5 тысячи квадратных метров планируют в рекордные сроки – всего за восемь месяцев.

«Мы запускаем высокопроизводительное высокотехнологичное производство, аналогов которому в строительной отрасли РФ пока нет. По мере его развития будем расширять коллектив», – сообщил генеральный директор компании «КЛД» Владимир КОРНЕВ, добавив, что заявки на поставку оборудования уже поступают из Ленинградской области, Ростова, Крыма, Краснодар и других регионов России.



Александр ДАНИШЕВСКИЙ,
Председатель Совета директоров
индустриального парка «Данор»:

– Наш индустриальный парк задумывался как площадка для роста и процветания производств, призванных не только удовлетворить спрос Калининградской области в стройматериалах, но и укреплять ее экономическую стабильность. Сейчас один из наших заводов – «Аэроблок» выпускает тысячу кубов газосиликатных блоков в сутки, после реконструкции, которую мы запускаем в январе 2027 года, выпуск увеличится до 1,5 тысячи кубов. Это закроет всю потребность Калининградской области в этой продукции.

Инвестпроект стоимостью 150 млн рублей реализуется с использованием льготного финансирования в размере 100 млн рублей по одной из программ центра «Мой бизнес» в Калининграде. Власти региона заключили соглашение с инвестором на Петербургском международном экономическом форуме в июне этого года.

«По данным опросов бизнеса, примерно половина предприятий остро нуждается в отечественном промышленном оборудовании, — отметила Марина ФИЦАК. – Радует, что в нашем регионе появится новый завод, инициатором строительства которого стал активный член палаты и создатель индустриального парка «Данор» Александр ДАНИШЕВСКИЙ. В настоящее время на предприятиях парка используется иностранное оборудование. На новом заводе будут выпускать аналогичные линии, разработанные с учетом потребностей российских производителей стройматериалов».

Во время экскурсии по заводам «Стоунберг» и «Аэроблок», а также по заводу композитных материалов и железнодорожному терминалу, где принимают вяжущие материалы, Александр Данишевский рассказал о ключевых этапах развития индустриального парка, созданного более десяти лет назад.

Первой в 2014 году заработала линия по производству автоклавного чистого газобетона. Через два года начался выпуск сухих строительных смесей, в 2021 году – изделий из силикатного кирпича и камня. Сейчас комплекс объединяет пять действующих производств. ○

Фото Эдуарда МОЛЧАНОВА,
Юлии КИРИЕНКО



Алексей БЕСПРОЗВАННЫХ,
губернатор Калининградской области:

– Новое предприятие выполняет поставленную нашим Президентом задачу об укреплении технологического суверенитета страны, усиливает промышленную безопасность региона. Мы сами будем делать оборудование для производства строительных материалов.



В Калининградской ТПП вручили членские билеты новым участникам.

Территория для общения



Президент Феликс ЛАПИН рассказал о работе палаты и ее задачах по поддержке бизнеса.

Особое внимание было уделено проектам, направленным на развитие межрегионального сотрудничества бизнеса и продвижению калининградских компаний на новых рынках, в том числе Африки и Азии.

Новые члены палаты узнали, какими активами им предстоит управлять, и познакомилась с возможностями виртуальной ТПП, где уже подготовлены стенды для всех новых компаний. Они также узнали о деятельности Института предпринимательства и торговли Калининградской ТПП, который предлагает актуальные программы повышения квалификации – от применения нейросетей в бизнесе до управления рисками.

Также были обсуждены вопросы, рассматриваемые на комитетах Калининградской ТПП, работа юридического департамента, включая защиту интеллектуальной собственности, и консультации по таможенному праву.



«У нас сильная команда медиаторов, – подчеркнул президент Калининградской ТПП. – Медиация помогает разрешить тяжбы по принципу win-win, что повышает исполняемость решений, существенно сокращает сроки рассмотрения споров и снижает расходы бизнеса.



Законодательство позволяет подключать медиаторов на любом этапе судебного рассмотрения дела, поэтому мы открыли комнату примирения в Арбитражном суде Калининградской области, бесплатно консультируем участников процессов».



Светлана СЛЕПЕНОК,
вице-президент Союза
«Калининградская гильдия туризма»:

– В 2025 году была организована гильдия, которая объединила всех специалистов туристического рынка – туроператоров, экскурсоводов, транспортников, объединяя их усилия, чтобы продвигать Калининградскую область как туристическую дестинацию. Для нашего Союза очень важно быть членом Калининградской ТПП. Внутренний туризм – молодое, быстро развивающееся направление, и поэтому встает очень много вопросов в сферах законодательства, контроля, взаимодействия с бизнесом, властью. Нам очень нужны бизнес-миссии, то есть все то, чем занимается палата. Спасибо, что приняли в члены.

«Торгово-промышленная палата – территория для общения, постарайтесь познакомиться друг с другом», – напутствовал героев мероприятия президент Калининградской ТПП Феликс ЛАПИН, вручая членские билеты. ◯

Фото Романа ПУЧКО

Нагрузка на бизнес продолжает расти. Особенно непросто приходится малому и микробизнесу.

Живет или выживает?

На совместном заседании комитета по малому и среднему бизнесу и комитета по налогам, тарифам и развитию ОЭЗ Калининградской ТПП обсудили как бизнес работает в условиях налоговой реформы и подвели ее первые итоги

Марат МУСИН, председатель комитета по МСБ, выделил ключевые факторы, влияющие на работу предпринимателей: повышение ставки НДС до 22% и сокращение списка товаров с льготной ставкой (10%).

«Это редко обсуждают, но НДС на эквайринг (22%) – важный аспект», – подчеркнул МУСИН. Он также отметил снижение порога для уплаты НДС с 60 до 20 миллионов рублей. Сейчас в Госдуме разрабатывают закон, смягчающий переход для бизнеса, который зафиксирует параметры 2026 года на несколько лет. Кроме того, страховые взносы для большинства МСП выросли с 15% до 30%.

«Ситуация усложняется тем, что параллельно с налоговой реформой увеличивается дополнительная нагрузка на бизнес, – отметил докладчик. – В будущем планируется ввести технологический сбор на электронику, как изготавливаемую, так и ввозимую. Также растут ввозные таможенные пошлины на многие товары – от 9,6% до 15,3%. Увеличиваются акцизы: на алкоголь – на 8–11%, на легковые автомобили, бензин и дизельное топливо – на 5%.



Рост утилизационного сбора на 10–25%. Увеличение тарифов в системе «Платон» (с 3,73 до 5,19 рублей за километр). Внедрение системы СПОТ – национальной системы подтверждения ожидания товаров. Расширение перечня товаров с обязательной маркировкой «Честный знак». Все это увеличивает совокупную нагрузку при работе на маркетплейсах. Давление на бизнес усиливается, и совокупный эффект этих изменений крайне негативен».

Тревожат и данные аналитиков Сбера: доля зарплат в конвертах у малого бизнеса, по их оценке, выросла примерно от 20 до 25% от общих объемов по сравнению с прежними 10–15%. У индивидуальных предпринимателей этот показатель достиг 40%.

«Я часто покупаю продукты в овощных, рыбных, мясных палатках, где торгует малый бизнес. По моим ощущениям, в большинстве мест пропал безнал. Оплата либо наличными, либо переводом, – обозначил еще одну проблему председатель комитета. – Возможно, это связано с введением 22% НДС на эквайринг, хотя я не уверен. А может, это один из признаков ухода в тень? Я не готов утверждать это однозначно, но, по крайней мере, набор этих всех показателей может говорить и об этом».



ными вопросами, а идут с конкретными проблемами. Но вот как раз-таки в четвертом квартале 2025 года (в преддверии налоговых изменений) мы почувствовали себя центром эмоциональной, психологической поддержки.

На региональном уровне очень оперативно было принято решение о подключении Калининградской области к эксперименту по АУСН. По нашим данным, на конец апреля уже около 52 тысяч предпринимателей перешло на эту систему.

Анализ налоговых поступлений за первые четыре месяца показывает некоторое снижение. Особенно заметно уменьшение налогов на прибыль, транспортного налога и УСН. При этом вырос сбор НДФЛ.

Улучшить ситуацию могли бы снижение ставок УСН, введение регионального вычета по налогу на прибыль для инвесторов и усиление поддержки бизнеса на региональном уровне.

«Бизнес – это не субстанция, внутри которой есть источники покрытия все новых расходов, они перекладываются в цену для потребителя, – согласился Феликс ЛАПИН. – Затраты увеличиваются, следом растет цена, что ведет к инфляции. Ситуация непростая».

«Мы работаем с конкретными обращениями предпринимателей, – взяла слово Олеся БЕЛАЯ. – К нам предприниматели, как правило, не приходят с абстракт-

С чем еще сейчас бизнес приходит? С туристическим налогом дополнительная беда. Если говорить про дробление бизнеса, то приходят уже с уголовными делами, поскольку административные и уголовные процессы – это разные вещи. Они могут привести к реальным срокам для предпринимателей. Часто эти процессы идут параллельно.



Марат МУСИН,
председатель комитета по МСБ
Калининградской ТПП:

– Я очень много общаюсь с бизнесом здесь, в рамках палаты, в рамках Балтийского делового клуба, и процентов 80–90 бизнеса говорит, что такого тяжелого первого квартала не помнят. Ситуация очень тяжелая, в том числе из-за падения спроса.

Даже если в рамках административных правоотношений вам удалось отсудиться и, возможно, частично снять претензии, уголовное дело будет развиваться по своим законам. Дополнительные проблемы могут накапливаться бесконечно. А бизнесу говорят: «Вы совершали сделки, и все было хорошо. НДС к вычету вы представляли, все было в порядке».

Улучшить ситуацию могли бы снижение ставок УСН, введение регионального вычета по налогу на прибыль для инвесторов и усиление поддержки бизнеса на региональном уровне.

52
тысячи
предпринимателей
перешли на систему АУСН

Но анализ прошлых периодов показал, что ваш контрагент сейчас имеет признаки отсутствующей компании. Мы не требуем, но просим вас пересмотреть подход к представлению информации по НДС. Возможно, вам причитаются дополнительные суммы.

Бизнес с осторожностью относится к рекомендациям налоговых структур. Поэтому мы внимательно изучаем каждое дело.

На каком этапе? Все ли действия были добросовестными? Проверил ли ты контрагента? Запросил ли нужную информацию?

Эти проблемы нужно разделять. Бизнес сталкивается с такими вопросами и справедливо интересуется, почему должен платить за чужие долги. Хотелось бы, чтобы добросовестность считалась презумпцией в бизнесе, а не предметом доказывания.

Есть еще один момент, который может «ударить». Налоговые органы могут учесть сделку, которую предприниматель совершил как физическое лицо, посчитав, что есть признаки предпринимательской деятельности, особенно если это было в предыдущем году. Соответственно, доход за предыдущий год может выйти за лимит в 20 миллионов. И с начала 2026 года он становится плательщиком НДС со всеми пересчетами и задолженностями. И опять мы доказываем, что это не предпринимательская была сделка, что она носила личный характер».

Особую обеспокоенность у Олеси БЕЛОЙ вызывают требования по включению ряда товаров в систему «Честный знак»: «Встречалась с ремесленниками. Они говорят, что без маркировки даже на ярмарках не смогут участвовать (с 1 сентября 2026 года начнётся маркировка керамических изделий). Мы рискуем еще и целое направление бизнеса потерять».

Подводя итоги обсуждения, Феликс ЛАПИН порекомендовал не экономить на организации учета: «Если вы предприниматель и находитесь на УСН, то в любом случае пытаетесь вести какой-то управленческий учет, анализировать свои расходы и так далее. Вы должны понимать, что у вас происходит в осуществлении бизнеса. Затраты на ведение полномасштабного бухгалтерского учета не столь велики, но это поможет избежать многих проблем в будущем. А если говорить о системах налогообложения, видам бизнеса, где добавленная стоимость составляет не более 25–30%, советую переходить на общую форму, уплачивать НДС».

Заместитель начальника отдела предпроверочного анализа и планирования налоговых проверок УФНС по Калининградской области Елена НЕКРАСОВА сообщила, что за пять месяцев ситуация с налоговыми поступлениями улучшилась. В частности, есть рост по налогу на прибыль. Рост числа ликвидированных юридических лиц связан с упрощением процедуры их закрытия. «Те, кто раньше не мог этого сделать, теперь подают заявление в упрощенном порядке. А так, в целом, показатели у нас неплохие», – добавила она.



Уважаемые члены палаты!

Согласно решению Совета Калининградской ТПП 12 ноября 2026 года состоится очередной Съезд членов Калининградской ТПП со следующей повесткой:

- Доклад о деятельности Калининградской ТПП с 12.11.2021 года.
- Отчет Ревизионной комиссии Калининградской ТПП.
- О внесении изменений в Положение о порядке приема в члены Союза «Калининградская торгово-промышленная палата», выхода из него и исключения из числа ее членов».
- О внесении изменений в Положение о порядке определения размера и способа уплаты вступительных и членских взносов в Союз «Калининградская торгово-промышленная палата».
- О «Приоритетных направлениях деятельности Союза «Калининградская торгово-промышленная палата на 2026–2031 годы».
- Избрание Президента Калининградской ТПП.
- Избрание Совета Калининградской ТПП.
- Избрание Правления Калининградской ТПП.
- Избрание Ревизионной комиссии Калининградской ТПП.

Согласно решению Совета Калининградской торгово-промышленной палаты, один делегат на Съезд будет избираться от пяти членов Палаты.

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
ДК Железнодорожников
(г. Калининград, ул. Железнодорожная, 2)
Начало в 14:00



**КОНТАКТЫ
для консультаций**

Михаил НЕЧУШКИН,
вице-президент
Калининградской ТПП

+7 (4012) 590-658



В Калининградской ТПП обсудили транспортную доступность региона.

На заседании комитета по транспорту и таможенной политике Калининградской ТПП подвели итоги обеспечения транспортной доступности Калининградской области в первом полугодии 2026 года и обозначили проблемы, требующие решения.

Модерировали работу президент Калининградской ТПП Феликс ЛАПИН и председатель комитета Сергей ЗАВОРОТЫНСКИЙ.

Картина логистической доступности сложилась из анализа ситуации, которую представили заместитель министра развития инфраструктуры КО Татьяна ФИЛИМОНОВА, заместитель директора Северо-Западного бассейнового филиала «ФГУП Росморпорт» - начальник Калининградского управления Андрей МОШКОВ, начальник Калининградского территориально центра фирменного транспортного обслуживания Андрей ШЕВЧУК, генеральный директор АО «Аэропорт «Храброво» Александр КОРЫТНЫЙ.



Участники комитета отметили, что ряд компаний выбрали полученную субсидию уже на 100%, а другие даже не начинали работу

Горизонт планирования увеличился



Из положительного: более-менее стабилизировалась ситуация с автомобильными перевозками по суше. Срок ожидания в электронной очереди сейчас составляет около 14 дней. Перевозчик, находясь в регионе, может забронировать выезд и примерно в течение двух недель уйти через сухопутное направление. В то же время горизонт планирования перевозок автопоездов по морю увеличился: от двух недель до месяца и более.



Еще одна хорошая новость – пока нет проблем с перевозкой генеральных грузов, на пароходах находят для них место достаточно быстро – от семи дней.

Андрей МОШКОВ рассказал о росте контейнерных перевозок грузов по морю, а также поделился, что жидкое топливо поступает в регион только морем.

С чем еще стоит поработать, так это с выборкой квот на перевозки по железной дороге. Андрей ШЕВЧУК сообщил, что объем квот по сравнению с прошлым годом снизился примерно на 25% (квоты на железнодорожные перевозки в Калининградском направлении ежегодно устанавливает Литва).

В целом по всему объему квоты выбраны на 24,3%. Но если разбираться с отдельными видами грузов, то ситуация меняется: по доставке цемента и угля квоты использованы на 50–54%, на 74% выбрана квота на вывоз автомобилей из региона, на 30% – алкогольной продукции.

В то же время меньше стало перевозок пищевой продукции. К примеру, из-за того, что Литва запретила везти эти товары из Беларуси. Вторая причина – высокий тариф на железнодорожные перевозки по территории Литвы и Беларуси, который сильно отражается на стоимости дешевых продуктов – круп, сахара и т.д. А субсидирование этих перевозок не осуществляется.

Как отметил Александр КОРЫТНЫЙ, количество авиапассажиров по сравнению с прошлым годом несколько снизилось, в то же время растут грузовые авиаперевозки.

Феликс ЛАПИН отметил, что необходимо рассмотреть вопрос о субсидировании грузовых авиаперевозок.

Затем состоялась дискуссия по субсидированию морских перевозок.

По данным Татьяны ФИЛИМОНОВОЙ, выиграли конкурс на получение субсидии 103 компании. Сам объем субсидии выбран примерно на 20%.

Участники комитета отметили, что ряд компаний выбрали полученную субсидию уже на 100%, а другие даже не начинали работу.



Сейчас идет обсуждение изменения механизма субсидирования перевозок. Губернатор поддержал бизнес (в том числе предложения, сформулированные на заседаниях комитета), и внес в Правительство России документ, описывающий новую систему распределения субсидий – выделение их грузоотправителям и грузовладельцам, а не перевозчикам. Новый механизм должен заработать уже с 2027 года.

Говорили о контейнеризации грузов, обновлении парка контейнеров и других проблемах, с которыми сталкиваются грузоотправители и логисты.
Все предложения бизнеса будут аккумулированы и направлены в адрес министерства инфраструктуры.

Фото Юлии КИРИЕНКО



На расширенном совещании коллегии медиаторов Калининградской ТПП обсудили взаимодействие с судебными и налоговыми органами, нотариальной и адвокатской палатой.

Медиация позволяет прийти к соглашению

Темой дискуссии стало развитие медиативных практик и их использование для разрешения споров между хозяйствующими субъектами, между бизнесом и государственными структурами.



Константин ПРОХОРОВ, руководитель регионального управления министерства юстиции, рассказал, что на ПМЮФ – 2026 медиации была посвящена отдельная сессия («Медиация: барьеры правового регулирования и новые возможности примирительных процедур урегулирования споров в новых условиях ведения бизнеса»), отметив, что этому способу урегулирования конфликтов уделяется всё больше внимания.

В начале 2027 года планируется принятие нормативно-правовых актов, которые уточнят многие вопросы проведения процедуры медиации, в том числе определяют правовой статус медиатора. Возможно, что по аналогии с адвокатской палатой появится федеральная палата медиаторов.

Ольга КУЗНЕЦОВА, почетный судья в отставке, подчеркнула, что очень важно, чтобы руководители бизнес-структур понимали ценность использования примирительных процедур и представляли перспективы разрешения судебного спора: «Медиация важна, так как после заключения соглашения стороны уходят без конфликта. Я бы считала действенным ввести обязательную медиацию при подаче иска для определённых категорий дел».



Марина ФИЦАК,
вице-президент палаты,
председатель коллегии медиаторов:

– Медиация позволит избежать рассмотрения дела в суде, сохранить конфиденциальность, урегулировать спор с учетом интересов обеих сторон конфликта, найти взаимоприемлемое решение.

Олеся БЕЛАЯ, уполномоченный по защите прав предпринимателей в Калининградской области, отметила, что можно выиграть судебный процесс, но есть проблема с исполнением решений: «Очень важно договариваться во всех случаях, когда это возможно». По мнению омбудсмена, необходимо продвигать идею применения медиации в спорах по исполнению контрактов по 44-ФЗ (сейчас это невозможно), но потребуются принятие соответствующего закона.



Надежда НАТАЛИЧ, начальник правового отдела УФНС по Калининградской области, рассказала об эксперименте по применению медиации, который проводят налоговые органы. Пока Калининградская область в список «экспериментальных регионов» не попала, но рамки эксперимента постоянно расширяются, нарабатывается практика внесудебного урегулирования налоговых споров.

Напоминаем, что с 15 января 2025 года в здании Арбитражного суда Калининградской области работает комната медиации, расположенная в зале судебных заседаний №2. Ведут прием члены коллегии медиаторов Калининградской ТПП. В соответствии с нормами главы 15 АПК РФ, на любой стадии арбитражного процесса стороны могут обратиться с ходатайством о проведении примирительных процедур, предусмотренных ст. 138.2 АПК РФ.

ГРАФИК РАБОТЫ КОМНАТЫ МЕДИАЦИИ:

Среда с 14:00 до 17:00
Пятница с 10:00 до 14:00

ФОРМАТ РАБОТЫ:

- Консультирование лиц, участвующих в деле, по вопросам медиации, ее преимуществ и возможностях урегулирования конфликта мирным путем;
- Непосредственное проведение процедуры на безвозмездной основе.

Узнать о коллегии медиаторов Калининградской ТПП и подать заявление на медиацию можно здесь:



Феликс ЛАПИН,
президент Калининградской ТПП:

– Самое важное – медиация позволяет прийти к соглашению, – подчеркнул президент палаты Феликс ЛАПИН. – Иногда до смешного доходит – в Арбитражном суде рассматривают спор, где предметом является устранение препятствий прохода по территории. Полагаю, что такие тяжбы гораздо эффективнее разрешат медиаторы. Готовность сторон провести процедуру медиации может быть индикатором их стремления к разрешению спора, а не желания «насолить» противной стороне обращением в суд. Рад, что в Калининградской ТПП работает высокопрофессиональная команда медиаторов.



**СОЮЗ «КАЛИНИНГРАДСКАЯ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ
ПАЛАТА»**

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



Виктор ИВАНЮК,

руководитель проекта
«Русская Европа»

Я скромный Почетный строитель России

9 августа – День строителя

Он приехал в Калининград «чтобы наесться рыбой» – а остался, чтобы строить будущее.

Прошел путь от знаковых проектов в Светлогорске и Калининграде до проектов федерального значения. Почетный строитель России, Почетный гражданин Светлогорского ГО, блогер с многотысячной аудиторией, которая ценит его мудрость, опыт и знания.

Его проект «Русская Европа» – не просто район, а манифест: город может быть комфортным, современным и по-настоящему своим. 40 лет в отрасли, пять попыток получить звание Заслуженного строителя – и четкое убеждение: доброта без твердости бесполезна, а управление страхом – тоже навык.

Продолжаем публиковать отрывки из нового фотоальбома серии «Калининград B2B Kaliningrad».

Моя семейная география

Родители приехали в Калининградскую область из Белоруссии, в числе первых переселенцев. Им выделили небольшой дом в деревне Опушки Гурьевского района, где я и появился на свет.



Через пять лет, после инцидента с ботинком Хрущева и начала Карибского кризиса, они испугались, что область могут отобрать, и вернулись в родную республику.

Так что вырос я в Белоруссии, в городе Радищеве Брестской области. После школы поступил в Белорусскую сельскохозяйственную академию на гидротехнический факультет, выбрав специальность «мелиорация». В те годы мелиорация была важной и востребованной отраслью.

Мне было важно все

Устроился в Институт по проектированию и мелиорации народного хозяйства области, занимался польдерными системами в Полеском и Славском районах. Мы строили и курировали работы мелиоративных ПМК. Появилась семья, обустроились в современном общежитии. Но квартиру не давали, и я решил, что пора что-то менять.

Переехал в Светлогорск, попал в РЗСУ противооползневых работ на должность главного инженера. Там мне сразу предоставили квартиру как молодому специалисту. В «Балтберегозащите» я проработал около десяти лет. Оклад - 220 рублей, как у подполковника или майора. Но и работы всегда было много.

Это прекрасные воспоминания. Судьба распорядилась так, что я получил хорошую должность, работу и квартиру. Бесплатно. Хотя родители отправляли меня сюда, чтобы не пришлось голодать.



Начало в эпоху хаоса: от депутатского кресла к первому бизнесу

В 90-х беспорядка хватало и в стране, и в области. Мы верили, что от нас что-то зависит. Что сможем собраться, проголосовать и выбрать тех, кто наведет хоть какой-то порядок.

Нужно было проявить себя, высказать свое мнение. Это был начало перестройки, когда на основе выборов формировались новые властные структуры. Все было в новинку. Коллектив выдвинул на выборы меня, и я, как человек инициативный, не отказался. Так стал депутатом Городского совета. Должность была общественная и неоплачиваемая.

И вроде бы все было нормально – и черная Волга, и кабинет на берегу моря, но кооперативщики получали уже по тысяче рублей в месяц. И я подумал – надо куда-то двигаться. Начал производить шлакоблоки и строить гаражи. Это был мой первый бизнес-опыт.

Параллельно в течение десяти был председателем Совета депутатов города Светлогорска.

Должность тоже была общественная, и, чтобы придать ей значимость, говорил: «Я – председатель Законодательного собрания курорта федерального значения».

Не буду перечислять все, что сделал для Светлогорска. Главное - не причинил вреда. Наша компания реализовала такие проекты как «Спортивный Олимп», «Фальк Отель», гостиница «Русь». Уже тогда мы впервые в России применили систему наружного утепления зданий «Тепло-Авангард», и до сих пор даем 25-летнюю гарантию на свои работы.

В 2021 году стал лауреатом регионального конкурса «Человек. Событие. Время», был признан Почетным гражданином Светлогорского городского округа. Пришлось пережить многое. На волне успеха в 2004 году выдвигался на пост главы Светлогорска. В первом туре одержал победу, во втором уступил сопернику.

После поражения долго восстанавливался. Многие не верили в мое возвращение. Но я продолжил работу и в итоге достиг успеха.



Первый счастливый город России

После выборов у меня остался небольшой участок земли под Светлогорском. В одиночку удержать его было сложно – находилось немало желающих отобрать. Начал искать поддержку. Так 2007 году судьба свела меня с Александром ЯРОШЕНКО, генеральным директором ИК «АвангардИнвестПроект». «Русская Европа» в Калининграде – наш ключевой проект, которым я горжусь. Мы создали уникальный район, который задает новые стандарты городской жизни, объединяет современные стандарты комфорта и архитектурные традиции региона.

А всего несколько лет назад на этом месте были болота и заросли. В 2018 году начали строить дорогу к Чемпионату мира по футболу. Нашей компании на участке в 20 га правительство доверило сделать перехватывающую парковку для гостей из Европы. Потом эту площадку передали нашей компании под комплексное освоение территории с договором аренды на 10 лет.

Первый жилой комплекс «Адрес счастья» уже построен, второй сдаем в 2026 году. За оставшиеся восемь лет планируем ввести в эксплуатацию еще четыре комплекса. В результате появится первый счастливый город в России – Русская Европа в Калининграде.



Открытость как фундамент

С командой тоже было непросто, хватало всего. Но сегодня у нас подобралась те, кто будет очень сожалеть о том, если его уволят или кто-то из сотрудников решит перейти на другую работу. Потому что лучшей работы им не найти. Все наши руководители отличные специалисты, и я не самый главный из них. Я просто скромный руководитель проекта «Русская Европа» в Калининграде.

Когда ты работаешь открыто и честно, не допускаешь каких-то кривотолков в коллективе, это очень важно. Уже около пяти лет каждое утро мы проводим планерку. С 7 утра на полчаса собираются более 80 человек. Жены, мужья и дети тоже слушают. Сотни людей каждое утро участвуют в этом прямом диалоге, узнавая правду о том, что происходит в нашей компании.

Мы выстраиваем партнерские отношения с агентствами недвижимости и агентами, придерживаясь открытой политики, всегда выполняя наши договоренности и обязательства. Согласовываем планировку, архитектуру, и благодаря этому они продают нам более 60% объектов. В 2025 году этот показатель достиг 63%.

Наставники, соратники, наследники

Надежная поддержка и тыл – это не только семья, это еще и мои партнеры. Хочу выразить огромную благодарность Александру ЯРОШЕНКО, который меня понимает и практически во всем поддерживает. Я постарше, почти в отцы ему гоюсь. Иногда у нас возникают споры, но у него хватает мудрости выслушать и успокоить меня. Это приносит свои плоды: я подкидываю идеи, подбираю хороших архитекторов и других специалистов, а он достойно воплощает все проекты в жизнь.

В прошлом он был летчиком-истребителем, потом переучился на строителя. Имеет немало наград и, надеюсь, скоро станет Заслуженным строителем России.

А я скромный Почетный строитель России. За плечами более сорока лет опыта в строительной отрасли. Звание Заслуженного строителя пока не присвоили, хотя подаю заявку уже в пятый раз.

Семья тоже в теме. И в бизнесе. 15 лет назад наша дочь вышла замуж, и в нашей жизни появился зять. Он занимался производством штукатурок и проявлял интерес к строительству. Предложили участие в проекте «Русская Европа». Это было мудрое решение. Сегодня наш зять работает директором по развитию, руководит отделом продаж и поддерживает отношения с партнерами. Это ключевая роль в компании. Кроме того, он стал отцом двух моих внуков.

У меня были отличные учителя, которые научили меня думать, в чем-то быть авантюристом и проявлять креативность. Это очень помогло мне в жизни. В свое время дружил с генератором (и будущим губернатором) Владимиром ЕГОРОВЫМ - на выборах я был его доверенным лицом. А сейчас строю Адмиральский квартал в Рыбинске. Один из комплексов будет называться «Ушаков», а другой – «Егоров».

*За плечами
более 40 лет опыта
в строительной отрасли.
Звание Заслуженного
строителя пока
не присвоили,
хотя подаю заявку
уже в пятый раз*



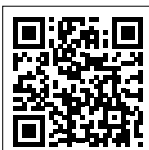
Жесткий руководитель и звезда соцсетей

Я не просто начальник, я жесткий руководитель. Оказывается, меня боятся. Всегда считал себя доброжелательным, но факт остается фактом: меня опасаются. Но уметь управлять страхом – это тоже навык. Добряк может потерять все, если не умеет правильно реагировать. Он может быть по натуре добр, но если что-то идет не так, всегда нужно уметь справедливо пожурить.

Я еще я блогер. Сам веду свой аккаунт в ВК. Другие платформы пока запретили. Это не просто хобби, а полноценный бизнес. Люди интересуются моим контентом, просмотров много. Делюсь своим опытом, полезными знаниями, рассказываю о фасадных системах, благоустройстве и наших проектах. Мой контент действительно полезен и ценен.

Может, совсем скоро на форумах недвижимости не мы будем платить за участие, а мне заплатят за то, что приехал)

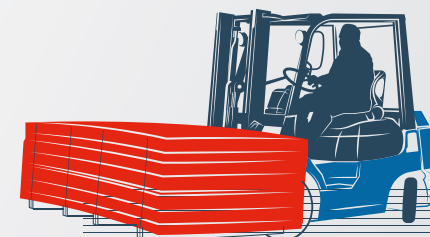
*Фото Романа ПУЧКО
и из личного архива руководителя*



Развитие, вдохновляющее Россию

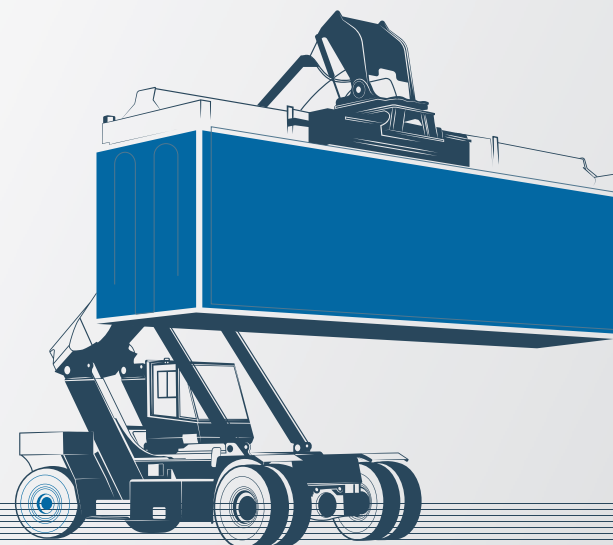
Калининградская область преобразается. Природа здесь уникальна, есть море и две косы. Курортные города Светлогорск и Зеленоградск – настоящие жемчужины, остальные тоже потихоньку растут и застраиваются. Активно развивается сельский туризм, восстанавливаются разрушенные замки и кирпичи. Часто получается даже лучше, чем было. Строительные организации работают хорошо.

После чемпионата мира по футболу произошел значительный скачок в развитии. Началось строительство прибалтийского берегового кольца, сначала до Светлогорска, а затем до Балтийска. В отличие от многих других регионов России, здесь строят меньше хлама. Здесь строят со смыслом, с учетом долгосрочной перспективы и потребностей людей. Мы вдохновляемся и идем обустривать Россию.



Терминально-складской комплекс ОАО «РЖД»

Ваш груз – наша забота



📍 Калининград, ул. Портовая, 27а

☎ +7 (4012) 58-74-28,
+7 (4012) 58-65-02

☎ Контакт-Центр:
8 (800) 755-00-00, доб. 6

Путешествие в прошлое

Три тысячи пассажиров перевезено в июне ретропоездом, курсирующем на Багратионовском направлении

За первый месяц своего курсирования поезд на паровозной тяге совершил 9 рейсов при почти стопроцентной загрузке. В адрес Калининградской пригородной пассажирской компании (КППК) поступило более 100 благодарностей за организацию поездок. Пассажиры отмечают комфорт и увлекательность путешествия.



Значительную часть в общей доле составляют поездки организованных групп. Но часто выбирают ретропоезд и романтики, путешествующие парами или в одиночку. Бывают и корпоративные выезды. Гудок паровоза и стук колес создают особую атмосферу. В пути для пассажиров транслируется видеоролик «Путешествие во времени», рассказывающий о Багратионовске в контексте «русской истории» Пруссии.

Любям нравится погружаться в историю, ведь состав ведет настоящий паровоз, а впереди еще и экскурсия в замок Прейсиш-Эйлау в Багратионовске. Приятно, что и сервис соответствует.

«...Замечательное, увлекательное и по-настоящему уникальное путешествие на ретропоезде с паровозом по маршруту Калининград – Багратионовск, – пишет в адрес Калининградской пригородной пассажирской компании пассажир Людмила Михайлова. – Нам понравилось абсолютно всё: от самой задумки до безупречной организации».

В составе ретропоезда паровоз серии Эр 1951 года выпуска и 3 вагона, каждый из которых рассчитан на 60 посадочных мест. Время отправления с Южного вокзала по вторникам и четвергам в 10:30. Ретропоезд продолжит курсировать по маршруту до конца сентября. Продажа билетов начинается за 10 дней до даты поездки. Оформить проездные документы на поездку можно в кассах № 16 и № 17 Южного вокзала.

Подарок для Сельмы

Новый остановочный пункт Елизаветинская открылся на Светлогорском направлении Калининградской железной дороги

На Светлогорском направлении магистрали на пересечении улиц генерала Челнокова и Елизаветинская областного центра открыт новый остановочный пункт Елизаветинская. В церемонии открытия, приуроченной к Дню города, приняли участие глава администрации города Калининграда Елена Дятлова, заместитель министра развития инфраструктуры Калининградской области – начальник департамента развития транспортного комплекса, дорожной деятельности и организации дорожного движения Татьяна Филимонова. Новый объект пассажирской инфраструктуры построен для улучшения транспортной доступности жителей микрорайона Новая Сельма.



Главная ценность

Народ, Родина, родня – слова одного корня, родом который от семьи – начала всех начал. Это хорошо понимают на железной дороге, и больше десятилетия с особым теплом в холдинге РЖД ежегодно отмечают День семьи, любви и верности. По традиции 8 июля праздничные мероприятия прошли на Калининградской железной дороге.

Душевный разговор

Начался праздник 4 июля в Центре детского и семейного отдыха «Локомотив» в Зеленоградске. Организаторы подготовили интересную программу для семей тех работников Калининградской железной дороги, чьи родные несут службу в зоне СВО или уже вернулись с передовой.

Дети объединились в веселую дружную компанию и без устали «зажигали» вместе с аниматорами: рисовали, играли, разгадывали загадки и, конечно, танцевали. В череде радостных дел мороженое, которым угостили ребят в «Локомотиве», показалось необычайно вкусным. Взрослых поздравил начальник Калининградской железной дороги Сергей Сапегин, а затем в неформальной обстановке ответил на вопросы гостей.

«Всё это памятные вещи, они, конечно, останутся с нами навсегда, – рассказывает ведущий специалист службы экономики и финансов Калининградской железной дороги Мария Жук, – и особенно дорог тот душевный разговор, который состоялся у нас в нашем женском кругу за чашкой чая.

«Такой подарок от железной дороги для нас особенно ценен, так как этот остановочный пункт важен для города, для этого огромного микрорайона. Отсюда горожане смогут совершать поездки к морю, добираться до центра города всего за 6 минут. Совместно с правительством Калининградской области и КЖД мы работаем над созданием таких транспортно-пересадочных узлов по всему областному центру», – отметила глава администрации города Калининграда Елена Дятлова.

Длина высокой пассажирской платформы рассчитана на 5-вагонную «Ласточку». Она оборудована погодным навесом, ограждением, двумя лестничными сходами и пандусами, антискользкой поверхностью с тактильными указателями, а также системами освещения и видеонаблюдения.



Без шума и официоза мы просто делились своим наболевшим, и было очень тепло от того, что рядом люди, которые тебя, как никто, понимают, поддерживают, их живое участие на вес золота. Очень помогают такие моменты».

Золото и бриллиант

Продолжились праздничные мероприятия во Дворце культуры железнодорожников. В ходе официальной части программы начальник Калининградской железной дороги Сергей Сапегин вручил медали «За любовь и верность» девяти семьям работников магистрали. Такой медали, учрежденной в стране в 2008 году, удостоиваются те супружеские пары, чей брачный союз прошел испытание временем и продлился уже более 25 лет.

Чествовали на празднике и тех, кто отметил в этом году юбилей совместной жизни – бриллиантовую и золотую свадьбу. Двум семьям заслуженных пенсионеров-железнодорожников в ДКЖ были вручены памятные подарки за верность семейным ценностям.

Использование модульных сборно-разборных конструкций позволило выполнить весь объем строительно-монтажных работ в течение четырех месяцев. После завершения документального оформления нового остановочного пункта и благоустройства прилегающего участка платформа введена в эксплуатацию.

С 3 июля на о.п. Елизаветинская начнут осуществлять посадку и высадку пассажиров все пригородные поезда (6-тысячной нумерации) Светлогорского направления.

Фото Ольга ОТВАЛКО, Сергей ЧЕРКАШИН

Подведены итоги XXIV регионального конкурса «Бухгалтер-Профессионал 2026».

Бухгалтер – это не про цифры, а про стратегию



25 июня в конференц-зал гостиницы «Турист» чествовали лучших из лучших. Для делового сообщества Калининграда это не просто церемония награждения, а важное событие, которое подчеркивает: профессия бухгалтера сегодня – это не рутинный учет, а стратегическое управление ресурсами, юридическая точность и умение видеть риски раньше, чем они станут проблемами.

Конкурс, который с 2002 года проводит Центр информационного обеспечения бизнеса «ИНОК», давно стал точкой притяжения для профессионалов со всей страны. В этом году география проекта в очередной раз подтвердила его растущий авторитет: наряду с калининградцами за звание лучшего боролись специалисты из Москвы, Барнаула, Вологды, Ангарска, Казани, Читы и других городов. Всего организаторы приняли 226 заявок.

Чтобы попасть в финал, участникам предстояло пройти серьезный отбор: ответить на 10 непростых вопросов, охватывающих бухгалтерскую, правовую и аудиторскую деятельность.



Задания традиционно отличались нестандартностью и неоднозначностью: это были не тесты на механическое знание норм, а задачи, требующие комплексного подхода, понимания логики регуляторов и способности принимать решения в условиях неполной информации. Именно такие кейсы максимально приближены к реальной практике, с которой ежедневно сталкиваются бухгалтеры и финансовые специалисты.

Бухгалтер в современном бизнесе – это стратег, аналитик и риск-менеджер в одном лице



В финал вышли 102 человека – конкуренция оказалась по-настоящему высокой. Оценивали работы по закрытой системе, которую «ИНОК» использует уже более 20 лет: каждый ответ проверялся независимо, без привязки к личности конкурсанта. Такой подход позволил обеспечить максимальную объективность и заслужил доверие профессионального сообщества – а в сфере учета и аудита доверие к процедуре оценки едва ли не так же важно, как и сами знания.





Одним из знаковых нововведений этого года стала специальная номинация «Мастерство без границ», учрежденная специально для участников, проживающих за пределами Калининградской области. Это логичный шаг: масштаб конкурса давно вышел за рамки региона, и новая номинация стала официальным признанием этого факта.

Награды победителям и финалистам подбирались с учетом их профессиональных интересов: помимо дипломов, лауреаты получили ценные призы — приглашения на профильные семинары, современные гаджеты и памятные сувениры.

Поддержку конкурсу традиционно оказали правительство Калининградской области, администрация городского округа «Город Калининград», Управление ФНС России по Калининградской области и Отделение СФ РФ по Калининградской области. Такое партнерство подчеркивает значимость мероприятия не только для профессионального сообщества, но и для региональной экономики в целом. Высокий уровень бухгалтерской и финансовой экспертизы напрямую влияет на прозрачность бизнеса, качество отчетности и инвестиционную привлекательность региона.

Наряду с опытными бухгалтерами, экономистами, юристами и предпринимателями в конкурсе приняли участие и студенты, делающие первые шаги в профессии. Для молодых специалистов подобные состязания — это шанс не только проверить свои знания, но и увидеть реальный уровень требований рынка, понять, какие навыки сегодня наиболее востребованы.

Итоги конкурса еще раз подтвердили: бухгалтер в современном бизнесе — это стратег, аналитик и риск-менеджер в одном лице. И такие профессиональные площадки не просто выявляют лучших — они формируют стандарты качества, к которым стремится все сообщество. А значит, следующий сезон наверняка соберет еще больше участников и еще более сложные задачи — ведь именно в этом и заключается суть профессионального роста.

Фото Романа ПУЧКО

Жюри:

Ольга ЧУРСОВА,
зам. начальника отдела камерального контроля НДФЛ и СВ № 1, УФНС по КО

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

Татьяна СЫЧЕВА,
начальник Управления организации страхования профессиональных рисков ОСФР по КО

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

Александр БОБРОВ,
начальник департамента бюджетного учета и отчетности, правительство КО

Галина УСЕНКОВА,
генеральный директор ООО «Аудит-Сервис»

Елена МИШУРОВСКАЯ,
генеральный директор ООО «Эксперт-Аудит»

Дмитрий ВОРОПИНОВ,
генеральный директор ООО «Себико-Аудит»

Надежда БЕГИШЕВА,
доцент кафедры экономики и финансов КГТУ

Светлана САТИНА,
руководитель Центра оценки квалификации специалистов финансового рынка



ПОБЕДИТЕЛИ:

I место — Елена МАКСИМОВА
II место - Александр ЛУГОВСКИЙ
III место - Наталья ТИХОПЛАВ
III место - Ирина ПЕТРЯКОВА

ЛАУРЕАТЫ:

Ирина ОВСЯНКИНА
Татьяна ГУСАРОВА
Татьяна ГУКОВА
Екатерина ФЕДОРОВА

НОМИНАЦИЯ

«ЛУЧШИЙ ОТВЕТ»:
Айбулат САЛАХАТДИНОВ (2-кратный победитель)
Александр ЛУГОВСКИЙ
Ольга ИВАНОВА
Наталья ТИХОПЛАВ
Валентина ГИЛКА
Виолетта ЖДАНОВИЧ
Елена МАКСИМОВА (2-кратный победитель)
Ирина ОВСЯНКИНА

НОМИНАЦИЯ «ЗА ВЕРНОСТЬ ТРАДИЦИЯМ»

финалисты 10 и более конкурсов:
Мира ГИРА
Наталья АНИСИМОВА
Александра ВАСИЛЬЕВА

НОМИНАЦИЯ «МАСТЕРСТВО БЕЗ ГРАНИЦ»

Победители:
Ольга ИВАНОВА (г. Ангарск)
Айбулат САЛАХАТДИНОВ (г. Казань)
Лауреаты:
Наталья РАЗУМОВСКАЯ (г. Барнаул)
Светлана РОСТАЧЕВА (г. Саратов)

Социальная технология может быть одновременно простой, дешевой, безопасной и воспроизводимой.

От локальной инициативы до социальной франшизы

Когда мы в конце 2018 года запускали проект «Помогите мне вернуться домой», у нас не было намерения строить большую федеральную систему. Была конкретная человеческая проблема: люди с нарушениями памяти и ориентации могут выйти из дома и не суметь объяснить, кто они, где живут и кому позвонить. Для семьи это всегда тревога. Для самого человека – риск. Для прохожего – ситуация растерянности: вроде бы надо помочь, но непонятно как.

Так появилась простая технология: термонаклейка на одежде с логотипом проекта, индивидуальным кодом и номером линии помощи. На наклейке нет фамилии, адреса, диагноза, телефона родственников. Код сам по себе ничего не раскрывает. Он нужен только для того, чтобы оператор проекта мог найти в базе контакты близких и связаться с ними. Это важный принцип: помощь не должна превращаться в публичное раскрытие личной информации.

За несколько лет ПМВД прошел путь от локальной калининградской инициативы до социальной франшизы, которую можно внедрять в разных регионах. Проект пять раз получал поддержку Фонда президентских грантов, был отмечен в числе лучших практик, получил признание в профессиональных и общественных средах. Но для меня главный результат не в наградах. Главный результат – мы доказали, что социальная технология может быть одновременно простой, дешевой, безопасной и воспроизводимой.



Олег МАТУКЕВИЧ,
руководитель проекта
«Помогите мне вернуться домой»,
президент Фонда знаний
и технологий для МСБ «Виктория»

Сегодня у проекта есть сайт, единая информационная система, база участников, комплект методических материалов, инструкции, обучающие программы, регламенты, партнерская сеть, пункты выдачи, колл-центр, опыт работы с поисково-спасательными отрядами, НКО, волонтерами, учреждениями социальной сферы, органами власти, организациями ухода. Это уже не «раздать наклейки». Это управляемая система профилактики пропаж.

Важно быть честным

Технология сама по себе не решает проблему. Наклейка работает только тогда, когда она действительно находится на одежде, прохожий её узнает, не проходит мимо и понимает, что надо сделать. А вот здесь мы сталкиваемся не с техническим, а с ментальным барьером.

Есть семьи, которые получают комплект, но не используют его постоянно. Кто-то стесняется. Кто-то боится «поставить клеймо» на близкого человека. Кто-то откладывает: «ну он же пока не терялся», «мы сами присмотрим», «неудобно, что соседи увидят». Это очень понятные человеческие реакции. Но именно они показывают глубину проблемы.

Мы живем в обществе, где когнитивные нарушения по-прежнему часто воспринимаются как семейный стыд, а не как состояние, при котором человеку нужна бережная и заранее организованная помощь.

Знак внимания и заботы

Следующий важный этап ПМВД – не только масштабирование выдачи термонаклеек, а работа с культурной нормой. Наша задача – сделать так, чтобы термонаклейка воспринималась не как знак беспомощности, а как знак заботы и предусмотрительности. Как детское автокресло, браслет с медицинской информацией, пожарная сигнализация или страховка. Никто не покупает огнетушитель потому, что хочет пожара. Его держат потому, что ответственное поведение начинается до чрезвычайной ситуации.

В этом смысле ПМВД работает на две цели одновременно. Первая – практическая: предупредить пропажу или ускорить возвращение человека домой. Вторая – общественная: повысить лояльность к людям с когнитивными нарушениями. Не жалость, не героическое сочувствие, а нормальную гражданскую внимательность. Увидел человека с наклейкой, который выглядит растерянным, – позвони по номеру. Не надо быть спасателем, врачом или социальным работником. Достаточно не быть равнодушным.

От центра в регионы

Сейчас мы готовим новый этап развития проекта в зонтичном формате. Смысл этой модели в том, что федеральная, «корневая» заявка должна отвечать за единые стандарты, цифровую инфраструктуру, обучение, методическое сопровождение, аналитику, обновление документов и работу Центра компетенций. Региональные заявки при этом не дублируют центральную работу, а развивают проект на своих территориях и одновременно отработывают отдельные модели внедрения.

Это принципиально важно. У каждого региона своя ткань отношений: где-то сильны поисковые отряды, где-то – система социального обслуживания, где-то – добровольческие центры, где-то – муниципалитеты и учреждения ухода. Ошибка была бы пытаться везде внедрять ПМВД одной и той же командой и одним маршрутом. Правильнее другое: выделить общее ядро технологии и дать регионам возможность проверять разные организационные схемы.

Термонаклейка –
знак не беспомощности,
а заботы
и предусмотрительности

Например, одна территория может глубже отработать межсекторную модель через НКО, поисковые отряды, волонтеров и местные сообщества.

Другая – муниципальную модель через учреждения социального обслуживания и местное самоуправление. Третья – модель работы через дома ухода, медицинские и патронажные организации. Результатом региональных проектов должны стать не только выданные комплекты и проведенные мероприятия, но и документы: маршруты, инструкции, соглашения, регламенты, формы отчетности, схемы взаимодействия. Всё это затем возвращается в корневой проект и улучшает общую франшизу.



Такой подход дает три эффекта. Во-первых, мы перестаем масштабировать «ручной труд» центральной команды. Во-вторых, получаем проверенные региональные решения, а не кабинетные схемы. В-третьих, превращаем проект в обучающую систему: каждый регион не просто получает технологию, но и вносит вклад в её развитие.

Корпоративная социальная ответственность

Отдельный вопрос – финансовая устойчивость. Гранты важны. Без них многие социальные технологии просто не проходят путь от идеи до работающей модели. Но зависимость только от грантового цикла опасна. Проект, связанный безопасностью людей, не должен жить рывками: выиграла конкурс – работаем, не выиграла – ждём.

Я вижу перспективу ПМВД в связке с корпоративной социальной ответственностью бизнеса. Но не в формате «пожертвуйте на хорошее дело». Такой формат слишком случайный. Нам нужен другой язык разговора с предприятиями.

У каждой компании есть сотрудники. У сотрудников есть родители, бабушки, дедушки, родственники старшего возраста. У многих семей уже есть или появятся проблемы с памятью, ориентацией, деменцией. Если предприятие включает поддержку ПМВД в свою социальную программу, оно помогает не абстрактной целевой группе, а семьям собственных работников и жителям территории, где работает бизнес.

Это может быть корпоративная программа: информирование сотрудников о рисках когнитивных нарушений, возможность получить комплект для близкого, проведение встреч со специалистами, размещение материалов на предприятии, поддержка регионального пункта выдачи, оплата тиража комплектов для территории присутствия, участие в локальной информационной кампании. Для крупного бизнеса это небольшие расходы. Для семьи, у которой пожилой родственник начал теряться, – это может быть вопрос безопасности и спокойствия.

Главное

Такой подход выгоден и обществу, и бизнесу. Компания получает не рекламную благотворительность, а понятный социальный продукт с измеримыми результатами: сколько сотрудников проинформировано, сколько семей получили комплекты, сколько пунктов выдачи поддержано, сколько людей на территории узнали алгоритм помощи. Это уже ближе к зрелой социальной ответственности: не разовая акция, а встроенная практика заботы о людях.

ПМВД находится на важном рубеже. Мы сделали технологию, проверили ее в разных условиях, накопили методическую базу, начали строить цифровую и организационную инфраструктуру.

Впереди самая сложная часть – сделать эту практику нормой. Чтобы семьи не стеснялись использовать наклейки. Чтобы прохожие понимали, что перед ними не «странный человек», а человек, которому может быть нужна помощь. Чтобы региональные учреждения знали свой маршрут действий. Чтобы бизнес видел в проекте не просьбу о пожертвовании, а понятную инвестицию в безопасность сотрудников и территории.

Социальная инновация становится настоящей только тогда, когда перестает выглядеть инновацией. Когда ее начинают использовать спокойно, буднично, без героизма и лишних объяснений. Я бы хотел, чтобы через несколько лет знак «Помогите мне вернуться домой» воспринимался именно так: как нормальный элемент ответственного и человеческого общества.



КонсультантПлюс
надежная правовая поддержка



Отдыхайте вместе с КонсультантПлюс



+7 (4012) 777-155



ric_044@inok.ru



inok.ru



РЕКЛАМА

Порядок оформления больничных обновили.

Новшества в оформлении ЭЛН

Елена КАЛИНИЧЕНКО,
ведущий эксперт

Поправки, в частности, касаются оформления больничных работникам, которые находятся в детских отпусках, и окончившим военную службу сотрудникам, трудовой договор с которыми приостановлен по ст. 351.7 ТК РФ.

Больничный работнику в отпуске по уходу за ребенком

Уточнили, когда работник, находящийся в отпуске по уходу за ребенком, может получить больничный.

Напомним, с 2024 г. родитель (другой родственник или опекун) может продолжить получать ежемесячное пособие, совмещая работу с уходом за ребенком в возрасте до 1,5 лет, если:

- досрочно прервет детский отпуск;
- находясь в отпуске по уходу за ребенком у одного работодателя, выйдет на работу к другому работодателю.

Заметим, что в каждом из этих случаев условия работы - полный или сокращенный рабочий день, в офисе, дистанционно или на дому - роли не играют.

Если работник прервал детский отпуск, то ему на общих основаниях положен ЭЛН в случае болезни его самого или его ребенка. Причем получение пособия по уходу за ребенком не помеха.



А как быть, если детский отпуск у одного работодателя сотрудник совмещает с работой в другом месте? Несмотря на изменения в ТК РФ и законах о назначении пособий, в правилах оформления больничных сохранялась норма, которая запрещала открывать ЭЛН в период отпуска по уходу за ребенком, за исключением случаев совмещения такого отпуска с работой на условиях неполного рабочего времени или на дому.

Внесенные поправки урегулировали этот вопрос. Если родитель (другой родственник или опекун), находясь на одном месте работы в отпуске по уходу за ребенком, трудится у другого работодателя, то больничный ему откроют на общих основаниях. Даже если он работает полный день.

Напомним, что пособие в такой ситуации родитель сможет получить у того из работодателей, у которого не находится в детском отпуске. Ведь за период освобождения от работы с полным или частичным сохранением зарплаты или без оплаты пособие не назначается.

Больничный участникам СВО после окончания военной службы

Для поля «Условия начисления» появился новый код «52». Его надо проставлять, если страховой случай наступил в период приостановления трудового договора с мобилизованным (контрактом) уже после окончания им военной службы, но до выхода на работу.

Напомним, трудовой договор с работником приостанавливается на время службы по мобилизации (по контракту). После окончания службы у работника есть 3 месяца, чтобы приступить к работе, иначе работодатель может его уволить. Если в течение этого времени наступит нетрудоспособность, работнику откроют больничный и трехмесячный срок будет продлен на период нетрудоспособности.

Пособие бывшему мобилизованному (контрактовику) по ЭЛН с кодом условий начисления «52» выплачивается за счет СФР с первого дня нетрудоспособности. При расчете больничных нужно учесть, что если на год (годы) расчетного периода приходится период приостановления трудового договора, то этот год (годы) можно заменить по заявлению работника. Если же замены не будет, дни, приходящиеся на период приостановления трудового договора, нужно будет исключить.

С 1 января 2022 года медицинские организации в основном выдают только электронные листки нетрудоспособности.

ЭЛН стал основным документом для назначения и выплаты пособий. При этом самому работнику согласие на электронный формат подписывать не нужно — система работает по умолчанию.

Больничный самозанятому

Самозанятых включили в число лиц, которым может быть оформлен ЭЛН в связи с временной нетрудоспособностью.

С 2026 г. проводится эксперимент, в рамках которого самозанятые смогут получать больничные при условии уплаты ими страховых взносов. Взаимодействовать с СФР по назначению и выплате пособий самозанятые будут самостоятельно.

Даже если у вас заключен договор ГПХ с самозанятым, который стал участником эксперимента, в случае его болезни вам не нужно ничего делать. СФР не будет присылать уведомления и запросы по больничным самозанятым. У СФР даже нет сведений о контрагентах самозанятого.

Если же у вас по трудовому договору работает человек, который зарегистрирован как самозанятый и добровольно платит взносы, то вы ему будете назначать пособие как прежде, без оглядки на то, что он стал участником эксперимента «самозанятый и больничный». То есть для работодателей ничего не изменилось.

Как видим, для страхователей никаких кардинальных изменений не произошло. Больничные совмещающих детский отпуск с работой в другом месте больше не будут никого смущать. А больничные самозанятых не создадут проблем работодателям. ○

Делегирование, которое не превращается в перекалывание: как передать задачу и не переделывать ее самому.

Контроль должен быть предсказуемым и прозрачным

Инна КЛЕРОВА,
обозреватель



Делегирование – один из главных инструментов эффективного руководителя: оно освобождает время для стратегии и одновременно развивает команду. Но на практике часто получается иначе: задачу «сбрасывают» на сотрудника, а потом все равно доделывают сами. В итоге руководитель перегружен, сотрудник демотивирован, а бизнес теряет темп.

Разберем, как превратить делегирование из вынужденной передачи работы в управляемый процесс, где у каждой стороны есть понятные роли, полномочия и критерии успеха.

Критерии готовности сотрудника: кому и что можно доверить

Прежде чем передавать задачу, важно оценить, готов ли сотрудник ее выполнить. Здесь работает простая логика: соответствие компетенций + мотивация + ресурсы.

Что проверять:

- **ОПЫТ В ПОХОЖИХ ЗАДАЧАХ.**
Если сотрудник уже делал что-то подобное и результат был приемлемым, риск провала ниже.
- **УРОВЕНЬ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ.**
Способен ли он задавать уточняющие вопросы и искать недостающую информацию, или ждет, что ему всё разжуют?
- **ЗАГРУЖЕННОСТЬ И ПРИОРИТЕТЫ.**
Даже самый сильный сотрудник не сможет качественно выполнить задачу, если у него уже 120 % загрузки.
- **МОТИВАЦИЯ К РАЗВИТИЮ.**
Если задача дает сотруднику новые навыки и видимый результат, он будет вовлеченнее.
- **ДОСТУП К РЕСУРСАМ.**
Есть ли у него нужные доступы, контакты, бюджет, инструменты? Без этого даже опытный специалист не сможет выполнить задачу.

ДЛЯ БЫСТРОЙ ОЦЕНКИ УДОБНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ МАТРИЦУ «КОМПЕТЕНЦИИ — МОТИВАЦИЯ»:

- Высокая компетенция, высокая мотивация: делегируйте смело, оставьте только финальный контроль.
- Высокая компетенция, низкая мотивация: проясните ценность задачи и обсудите, что даст результат лично сотруднику.
- Низкая компетенция, высокая мотивация: передавайте с четкими инструкциями, промежуточными точками контроля и поддержкой.
- Низкая компетенция, низкая мотивация: лучше не делегировать, либо сначала решить вопрос с мотивацией и ресурсами.

Формат постановки задачи: чтобы поняли и сделали правильно

Самая частая ошибка — формулировать задачу расплывчато: «займись этим», «сделай красиво», «разберись». В результате каждый понимает по-своему. Используйте структурированный формат постановки, например, по модели CLEAR:

Context (контекст): зачем это нужно, как задача связана с целями отдела/компании.

Limits (границы): что входит и не входит в задачу, какие ограничения (бюджет, сроки, требования регуляторов).

Expectations (ожидания): какой результат вы хотите видеть (формат, критерии качества, примеры хорошего/плохого результата).

Authority (полномочия): какие решения сотрудник может принимать самостоятельно, а что обязательно согласовывать.

Resources (ресурсы): доступы, контакты, шаблоны, бюджет, кто поможет при необходимости.

ПРИМЕР:

Вместо «подготовь отчет по продажам» лучше сказать: «Подготовь еженедельный отчет по продажам за прошлую неделю в формате Excel: строки — регионы, столбцы — категории товаров, отдельный лист с динамикой по топ-5 SKU. Цель — показать, где падение больше 10 % к предыдущей неделе, чтобы на планерке мы могли быстро принять решения. Ты можешь использовать данные из CRM и склада; если данных не хватает, согласуй запрос с аналитиком Ивановым. Срок — четверг до 11:00».

Точки контроля

Контроль нужен не для того, чтобы «стоять над душой», а чтобы вовремя заметить отклонения и помочь. Как выстроить точки контроля:

- **ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ ВЕХИ.**
Разбейте задачу на этапы и договоритесь о сроках промежуточных результатов (черновики, прототип, первая версия).
- **ФОРМАТ ПРОВЕРКИ.**
Уточните, в каком виде вы хотите получать прогресс: письмо, файл, короткая встреча на 15 минут.
- **КРИТЕРИИ «СТОП-СИГНАЛОВ».**
Договоритесь, при каких условиях сотрудник должен сразу сообщить о проблеме (например, «если срок под угрозой более чем на 20 %, сообщи в тот же день»).
- **ФИНАЛЬНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ.**
Четко проговорите, что считается «готово» (приемка по чек-листу, согласование с заказчиком, публикация и т. п.).

Если сотрудник знает, что каждую среду вы смотрите черновики, он сам будет готовиться к этой точке и не будет воспринимать проверку как внезапное вмешательство

Типичные ошибки руководителей и как их избежать

Ошибка ///// В чем проблема //// Как исправить

Делегировать без полномочий /// Сотрудник не может принять решение и постоянно бегаёт за согласованиями. /// Сразу обозначьте, какие решения он вправе принимать самостоятельно.

Ставить расплывчатые критерии /// Результат не соответствует ожиданиям, начинаются переделки. /// Проговаривайте формат и критерии качества; при возможности покажите пример.

Не давать ресурсов /// У сотрудника нет доступов, контактов, бюджета — задача буксует. /// Заранее проверьте, есть ли у него всё необходимое, и помогите получить недостающее.

Контролировать каждый шаг /// Сотрудник теряет инициативу и привыкает ждать указаний. /// Используйте промежуточные вехи и заранее оговоренные «стоп-сигналы».

Передавать задачу «просто потому что занят» /// Сотрудник получает задачу без контекста и смысла, мотивация падает. /// Объясните, зачем задача нужна и как результат повлияет на бизнес.

Игнорировать обратную связь /// Сотрудник не понимает, что сделано хорошо, а что нужно улучшить. /// После завершения задачи дайте краткую, но конкретную обратную связь: что сработало, что стоит изменить в следующий раз.

Практический чек-лист для делегирования

Перед тем как передать задачу, ответьте на следующие вопросы:

• ЗАЧЕМ ЭТА ЗАДАЧА НУЖНА?

Какую цель она закрывает и как связана с приоритетами отдела/компании?

• КТО ЛУЧШИЙ КАНДИДАТ?

Соответствует ли сотрудник по компетенциям и мотивации, есть ли у него ресурсы?

• ЧТО СЧИТАЕТСЯ РЕЗУЛЬТАТОМ?

В каком формате, с какими критериями качества и сроками?

• КАКИЕ ПОЛНОМОЧИЯ Я ПЕРЕДАЮ?

Что сотрудник может решать сам, а что требует согласования?

• КАКИЕ РЕСУРСЫ НУЖНЫ?

Доступы, контакты, бюджет, шаблоны — все ли есть?

Главное

Качественное делегирование — это не про «разгрузить себя», а про масштабирование экспертизы и снижение рисков. Когда задачи передаются системно, бизнес становится менее зависимым от одного человека, процессы становятся прозрачнее, а команда — устойчивее к изменениям.

Для калининградского бизнеса, работающего в условиях эксклава и повышенной неопределённости, это особенно ценно: локальные команды часто вынуждены быть «универсальными солдатами», и умение грамотно распределять нагрузку напрямую влияет на скорость реакции на внешние изменения и на устойчивость компании в целом.

В конечном счете, хорошее делегирование — это баланс доверия и контроля, прозрачности и свободы действий. И этот баланс можно выстроить не на интуиции, а на понятных правилах и чек-листах, которые превращают передачу задач из «авось справится» в управляемый управленческий инструмент.

• ГДЕ ТОЧКИ КОНТРОЛЯ?

Какие этапы и сроки промежуточных результатов, как будет проходить приемка?

• ЧТО ДЕЛАТЬ ПРИ ОТКЛОНЕНИЯХ?

При каких условиях сотрудник обязан сообщить о проблеме, и как вы будете помогать?

Если на все пункты есть понятный ответ — делегирование будет управляемым. Если хотя бы по одному пункту есть сомнения, лучше сначала устранить неопределенность: доуточнить задачу, подготовить ресурсы или выбрать другого исполнителя.

Корпоративные ценности часто живут отдельной жизнью.

Не лозунги, а система правил



Инна КЛЕРОВА,
обозреватель

Они красиво звучат на сайте компании, висят на плакатах в холле, но в рабочих чатах, на планерках и при разборе ошибок почти не вспоминаются. В итоге сотрудник в сложной ситуации ориентируется не на «наши ценности», а на то, «как у нас принято» — и эти вещи нередко расходятся.

Чтобы ценности стали рабочим инструментом, их нужно перевести с «высокого стиля» на язык конкретных действий: как мы общаемся, как принимаем решения, как относимся к ошибкам, как даем обратную связь. Именно эти повседневные сценарии и формируют реальную корпоративную культуру.

Почему «ценности на бумаге» не работают

Проблема не в самих формулировках, а в отсутствии поведенческих индикаторов: сотрудник не знает, как именно «проявлять клиентоориентированность» или «действовать на опережение» в типичных рабочих ситуациях.

Еще хуже, когда поведение руководства расходится с декларируемыми ценностями. Если на словах компания ценит инициативу, а на деле за ошибку делают выговор, сотрудники быстро считывают реальные приоритеты — и следуют им, а не красивым слоганам.

Поэтому корпоративная культура — это не про лозунги, а про систему правил, подкрепленных процессами, примерами и последовательными действиями лидеров.

От абстрактной ценности к сценарию поведения

Возьмем несколько типичных ценностей и покажем, как их можно «спустить» до ежедневных правил.

■ ЦЕННОСТЬ: «ОТКРЫТОСТЬ И ПРОЗРАЧНОСТЬ»

В ЧАТАХ: если задача уходит в «личное» обсуждение, в общий чат обязательно добавляется краткое резюме: «Договорились с Иваном, что макет сдаем в среду; если возникнут риски—сразу пишем сюда».

НА ВСТРЕЧАХ: правило «нет скрытых решений»: любое решение, принятое вне общей встречи, фиксируется в трекере задач с указанием, кто и когда его принял.

ПРИ ПЛОХИХ НОВОСТЯХ: руководитель первым сообщает о проблеме команде, не дожидаясь, пока слухи пойдут по офису.

■ ЦЕННОСТЬ: «ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА РЕЗУЛЬТАТ»

ПРИ ПОСТАНОВКЕ ЗАДАЧИ: у каждой задачи есть владелец и срок. Если дедлайн под угрозой, сотрудник обязан сообщить об этом не позднее чем за 2 дня, вместе с планом действий.

ПРИ ОШИБКЕ: фокус не на поиске виноватого, а на разборе причин и шагов по исправлению. В отчете по инциденту обязательно есть блок «что делаем, чтобы не повторилось».

■ ЦЕННОСТЬ: «УВАЖЕНИЕ И ПОДДЕРЖКА В КОМАНДЕ»

В ПЕРЕПИСКЕ: запрещены обобщения и переход на личности. Вместо «Вы опять все перепутали»—«В этом файле не хватает данных по колонке X. Пришлите, пожалуйста, недостающее».

ПРИ КОНФЛИКТАХ: есть понятный алгоритм эскалации: сначала прямой разговор, затем—медиация с участием руководителя или HR.

ПРИ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ: используется структура «факт—влияние—предложение»: «Ты не прислал файл до 17:00 (факт). Из-за этого мы не успели отправить отчет клиенту (влияние). Давай договоримся, что в будущем ты будешь предупреждать за час, если не успеваешь (предложение)».

Сценарии для самых «горячих» рабочих ситуаций

Общение в чатах

Чаты—первое место, где культура становится видимой. Чтобы она была предсказуемой, полезно зафиксировать простые правила:

- **ФОРМАТ СРОЧНЫХ СООБЩЕНИЙ.** Если вопрос действительно срочный, ставится тег #срочно и указывается срок ответа (например, «#срочно, нужен ответ до 15:00»). Все остальное—в обычном потоке.
- **НЕ ДУБЛИРОВАТЬ.** Если уже есть ветка по теме, не создаем новую, а продолжаем в ней.
- **ГОЛОСОВЫЕ—ПО ДОГОВОРЕННОСТИ.** В рабочих чатах голосовые сообщения допускаются только по предварительной договоренности.
- **ЭМОДЗИ И ТОН.** Эмодзи приветствуются, если они не заменяют смысл. Сарказм и ирония в рабочих чатах лучше исключить—они часто считаются как агрессия.

Принятие решений

Здесь важно убрать неопределённость: кто и в каких случаях принимает решение, когда нужно согласование, а когда—достаточно уведомления.

Практический инструмент—матрица RACI:

- Responsible (исполнитель): тот, кто делает.
- Accountable (ответственный): тот, чье слово—последнее.
- Consulted (консультант): кого спрашивают для экспертизы.
- Informed (информированный): кого ставят в известность после решения.

Для типовых ситуаций (закупка до 50 тыс. руб., изменение сроков, эскалация жалобы клиента) можно заранее прописать, какая роль за что отвечает. Это снимает напряжение и ускоряет процессы.

Отношение к ошибкам

Если в компании ошибки—это «провал», сотрудники будут их скрывать. Если это «данные для улучшения», они станут источником роста.

Что помогает закрепить правильное отношение:

- **ПРАВИЛО «НЕ РУГАТЬ ЗА СООБЩЕНИЕ ОБ ОШИБКЕ».** Тот, кто первым заметил проблему и честно сообщил о ней, получает признание, а не выговор.
- **РАЗБОР БЕЗ ПЕРСОНАЛИЗАЦИИ.** На ретроспективе обсуждают не «кто виноват», а «почему система пропустила», «какие контрольные точки не сработали», «что изменить в процессе».
- **КОРОТКИЕ ОТЧЕТЫ ПО ИНЦИДЕНТАМ.** Шаблон из 5–7 строк: что произошло, когда, какой ущерб, вероятные причины, что сделано сразу, что меняем в процессах.

Обратная связь

Работает, только если она конкретна, своевременна и конструктивна. Для этого полезно внедрить единый стандарт:

- **РЕГУЛЯРНОСТЬ.** Еженедельные короткие 1:1 (15–30 минут) вместо редких «разборов полётов».
- **СТРУКТУРА.** Использовать готовые шаблоны: «Что получилось хорошо», «Что стоит улучшить», «Следующие шаги».
- **БАЛАНС.** На одну зону роста—хотя бы один пункт признания. Это сохраняет мотивацию и снижает защитную реакцию.

Как внедрить эти правила системно

- 1 Выберите 3–5 ключевых ценностей, которые реально важны для бизнеса. Не пытайтесь охватить всё сразу.
- 2 Для каждой ценности сформулируйте 3–4 поведенческих индикатора—конкретных действия, которые показывают, что сотрудник ей следует.
- 3 Закрепите правила в простых документах: «Правила общения в чатах», «Как мы принимаем решения», «Что делать, если что-то пошло не так». Они должны быть короткими, на 1–2 страницы.
- 4 Проведите пилотное внедрение в одной команде, соберите обратную связь, доработайте формулировки.
- 5 Поддерживайте культуру через лидеров. Руководители должны не просто знать правила, а следовать им и регулярно напоминать о них.
- 6 Интегрируйте в процессы. Добавьте проверку соблюдения правил в адаптацию новых сотрудников, регулярные встречи и оценку эффективности.

Главное

Для калининградского бизнеса, работающего в условиях эксклава и повышенной неопределённости, понятные правила особенно важны: они снижают зависимость от отдельных людей, ускоряют принятие решений и делают работу команды предсказуемой даже при внешних изменениях.

Когда каждый сотрудник знает, как вести себя в типовых ситуациях, компания становится устойчивее: меньше времени уходит на согласования и выяснение «а как у нас принято», больше — на результат.

В конечном счете, корпоративная культура — это система ежедневных решений, каждое из которых либо подтверждает заявленные ценности, либо опровергает их. И именно из этих маленьких, но последовательных шагов складывается доверие внутри команды и репутация компании на рынке.

- 04.08.2026 | 09.00-13.00
Применение ККТ: разбираем практические ситуации. Кассовая дисциплина – лимиты, оформление ПКО/РКО. Оформление кассиров по ГПД. Алгоритм эффективных решений с КонсультантПлюс
Асадуллина Э.М., Шавкута Н.Г.
Стоимость 3900, для клиентов 2700
- 05.08.2026 | 09.00-16.00
Прибыль «на руки» в 2026 году: законные модели выплат топ-менеджменту и связанным лицам
Кузьминых А.Э.
Стоимость 4600, для клиентов 3700
- 11.08.2026 | 09.00-13.00
Безвизовые иностранные работники: что важно учесть в 2026 году и что ждет работодателей в 2027 году
Скобеева Е.И.
Стоимость 3900, для клиентов 2700
- 12.08.2026 | 09.00-13.00
Форс-мажор в регулируемых закупках в рамках Федеральных законов №44-ФЗ и №223-ФЗ. Алгоритм эффективных решений с КонсультантПлюс
Кузьмин П.А., Троякова Е.А.
Стоимость 3900, для клиентов 2700
- 13.08.2026 | 09.00-13.00
Допросы в налоговой инспекции: правовой аспект
Хорошилов В.Н.
Стоимость 3900, для клиентов 2700
- 18.08.2026 | 09.00-13.00
Особенности содержания имущества в бюджетных учреждениях: применяем изменения 2026 года
Калиновская И.В.
Стоимость 3900, для клиентов 2700
- 18.08.2026 | 09.00-16.00
Проблемные вопросы применения новых ФСБУ: типичные ошибки и заблуждения, как их не допустить
Воронцова Т.А.
Стоимость 4600, для клиентов 3700
- 19.08.2026 | 09.00-13.00
Серая зона ГПД: алгоритмы ФНС и как не попасть под доначисление налогов. Почему обеление экономики убивает старые схемы с физическими лицами
Колмакова П.В.
Стоимость 3900, для клиентов 2700
- 20.08.2026 | 09.00-13.00
Офис «под микроскопом»: какие бытовые траты налоговая инспекция примет, а какие снимет из затрат
Воронцова Т.А.
Стоимость 3900, для клиентов 2700
- 24.08.2026 | 09.00-13.00
Трансформация администрирования НДС в ЕАЭС в 2026 году: правовые новации СПОТ и экспорт, возмездное оказание услуг
Колмакова П.В.
Стоимость 3900, для клиентов 2700
- 25.08.2026 | 09.00-13.00
Особенности проведения камеральных проверок в 2026 году: актуальная судебная практика и стратегия поведения
Рассакина Л.Ю.
Стоимость 3900, для клиентов 2700
- 26.08.2026 | 09.00-13.00
Разрешительная документация при ввозе/вывозе товаров в страны ЕАЭС: категории, особенности, практические нюансы
Семилетников С.С.
Стоимость 3900, для клиентов 2700
- 27.08.2026 | 09.00-16.00
Непроизводительные расходы, ущерб и убытки: отражение в бухгалтерском и налоговом учете в 2026 году
Ефремова А.А.
Стоимость 4600, для клиентов 3700
- 27.08.2026 | 09.00-13.00
Все, что нужно знать про оплату корпоративной картой: претензии налоговой, разъяснения, налоги, учет
Самкова Н.А.
Стоимость 3900, для клиентов 2700
- 28.08.2026 | 09.00-13.00
ФСБУ 6/2020 в вопросах и ответах. Алгоритм эффективных решений с КонсультантПлюс
Воронцова Т.А., Троякова Е.А.
Стоимость 3900, для клиентов 2700
- 31.08.2026 | 09.00-16.00
Транспортные документы в цифровом формате: переход на электронные перевозочные документы согласно закону №140-ФЗ
Волынец Г.И.
Стоимость 4600, для клиентов 3700

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

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

podoprofi®
медицинский центр

Лицензия 2018-011157/10/00167751
от 10.06.2018

БОЛЬНО? БЕЗОПЕРАЦИОННАЯ КОРРЕКЦИЯ ВРОЩЕГО НОГТЯ

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

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

podopedicure

podopedicure.ru

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМО
ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

Реклама

РАСПИСАНИЕ

полетов международного аэропорта Храброво
(в расписании возможны изменения)

с 1.08.2026 по 31.08.2026



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

ООО «Янтарный круиз+» — уполномоченный агент авиакомпаний S7 и «Белавиа».

В нашем офисе на ул. Житомирская, 18 вы можете заказать и оплатить дополнительный багаж, провоз домашнего питомца и прочие услуги.

Аэропорт назначения	Тип самолета	Отправление из Калининграда (время местное)				Отправление в Калининград (время местное)			
МОСКВА ДМД	321	№ рейса	день вылета	время вылета	время прилета	№ рейса	день вылета	время вылета	время прилета
		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	13-30	17-15	S7-1211	Ежд	10-50	12-40
		S7-1210	Пт, Вс	15-25	19-10	S7-1209	Пт, Вс	12-45	14-35
		S7-1214	Ежд	17-00	20-45	S7-1213	Ежд	14-20	16-10
МОСКВА ШРМ	325	SU-1001	Ежд	09-10	12-45	SU-1000	Ежд	06-35	08-10
		SU-1003	Ежд	12-25	16-00	SU-1002	Ежд	10-00	11-25
		SU-1005	Ежд	16-10	19-45	SU-1004	Ежд	13-35	15-10
		SU-1007	Ежд	21-10	00-45	SU-1006	Ежд	18-35	20-10
		SU-1009	Ежд	03-00	06-30	SU-1008	Ежд	20-25	22-00
		SU-1011	Ежд	19-45	23-20	SU-1010	Ежд	17-20	18-45
		SU-1013	Ежд	17-50	21-25	SU-1012	Ежд	15-05	16-50
		SU-1015	Ежд	10-35	14-10	SU-1014	Ежд	08-00	09-35
		SU-1017	Ежд	11-35	15-10	SU-1016	Ежд	09-00	10-35
		SU-1019	Ежд	14-25	17-55	SU-1018	Ежд	11-50	13-35
		SU-1025	Ежд	17-00	20-35	SU-1024	Ежд	14-15	16-00
		SU-1033	Ежд Кр, Чт	10-05	13-35	SU-1032	Ежд	07-20	09-05
		SU-1073	Ежд	01-55	05-30	SU-1072	Ежд	23-20	01-00
		SU-6152	Ср	19-50	23-20	SU-6151	Ср	17-15	18-50
		SU-6152	Пн	12-55	16-25	SU-6151	Пн	1020	11-55
		SU-6310	Ежд	11-10	14-45	SU-6309	Ежд	08-15	10-00
		SU-6312	Ежд	20-50	00-35	SU-6311	Ежд	18-00	19-40
		SU-6314	Ежд	13-20	16-50	SU-6313	Ежд	10-30	12-10
		SU-6662	Ежд	19-00	22-35	SU-6661	Ежд	16-15	17-50
	738	DP-6832	Кр, Вт, Чт	18-25	22-00	DP-6831	Кр, Вт, Чт	16-25	17-55
		DP-6832	Вт, Чт	19-30	22-45	DP-6831	Вт, Чт	17-35	19-00
		DP-6834	Ежд	17-50	21-30	DP-6833	Ежд	11-15	12-40
		DP-6836	Ежд	16-00	19-40	DP-6835	Ежд	14-00	15-30
		DP-6838	Ежд	09-20	13-00	DP-6837	Ежд	07-20	08-50
		DP-6840	Пн, Вт, Чт, Сб	08-40	12-20	DP-6839	Пн, Ср, Пт, Вс	21-30	23-30
		DP-6872	Вт, Чт, Сб	13-45	17-25	DP-6871	Вт, Чт, Сб	11-40	13-15
		DP-6874	Пн, Вт, Чт	14-35	18-05	DP-6873	Пн, Вт, Чт	12-35	14-05
		DP-6874	Сб	15-05	18-40	DP-6873	Ср, Пт, Вс	11-55	13-35
		DP-6874	Ср, Вс	14-05	17-40	DP-6873	Сб	13-05	14-35
		DP-6876	Пн	10-30	14-10	DP-6875	Пн	08-30	10-00
		DP-6876	Чт	17-15	20-55	DP-6875	Чт	15-15	16-45
		SN-252	Сб	11-15	14-50	SN-251	Сб	08-55	10-35
		SN-252	Пн	19-45	23-20	SN-251	Пн	17-20	19-00
		SN-252	Ср	12-45	16-20	SN-251	Ср	10-25	12-05
		SN-252	Ср, Сб	00-30	04-20	SN-251	Вс	00-20	02-05
	73X	N4-104	Пн	00-15	04-05	N4-103	Пн	15-35	17-20
		N4-104	Пн	00-15	04-05	N4-103	Ср	18-20	20-05
		N4-106	Пн, Сб, Вс	16-05	19-40	N4-105	Пт	14-40	16-20
		N4-106	Пт	17-05	20-40	N4-105	Вс	14-00	15-40
		N4-106	Ср	15-50	19-20	N4-105	Пн, Ср, Сб	13-30	15-10
		N4-106	Ср	15-50	19-20	N4-105	Вт, Ср, Пт	17-30	19-00
МОСКВА ВНК	320	DP-262	Сб, Вс	10-40	14-30	DP-261	Сб, Вс	08-25	09-55
		DP-262	Вт, Ср, Пт	19-30	23-20	DP-261	Сб, Вс	08-25	09-55
		DP-264	Ежд	20-05	23-55	DP-263	Ежд	17-55	19-40

МОСКВА ЖУК	321	WZ-902	30 авг	22-15	02-00	WZ-901	04 авг, 29 авг	12-00	13-50		
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СУ9	SU-6322	Ежд	12-50	15-45	SU-6321	Ежд	11-10	12-00		
		SU-6324	Ежд	10-25	13-20	SU-6323	Ежд	08-35	09-25		
		SU-6326	кр Сб	20-10	22-50	SU-6325	кр Сб	18-25	19-15		
		SU-6328	Ежд	07-00	09-55	SU-6327	Ежд	22-50	23-45		
		SU-6330	Ежд	18-40	21-25	SU-6329	Ежд	16-50	17-40		
		SU-6332	Ежд	21-50	00-35	SU-6331	Ежд	20-10	21-00		
		SU-6334	Кр, Пт, 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		
	73X	DP-530	Ежд (Кр Вс)	10-00	12-55	DP-529	Ежд (Кр Вс)	08-40	09-35		
			Вс	08-20	11-10		Вс	07-00	07-50		
		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	13-10	16-00	DP-589	Ежд	16-30	17-20		
		SN-506	Сб	11-20	14-10	SN-505	Сб	09-40	10-30		
			Пн, Пт, Вс	10-05	12-55		Пн, Чт, Пт,	08-40	09-30		
			Ср	16-40	19-30		Ср, Вс	08-20	09-10		
		SN-514	Пн	16-45	19-35	SN-513	Пн	15-05	15-55		
			Вт, Ср	22-00	00-50		Вт, Пт, Сб	13-40	14-30		
			Пт, Сб	15-15	18-05		Ср	20-20	21-10		
			Вс	21-00	23-50		Вс	19-20	20-10		
		SN-534	Ср, Вс	06-30	09-20	SN-533	Сб	19-00	19-50		
			Чт	21-40	00-30		Вт	18-55	19-45		
		N4-282		Вт, Пт	09-25	12-25	N4-281	Пн, Ср	09-35	10-30	
				Пн, Вс	10-15	13-15		Вс	08-40	09-35	
			Ср, Чт, Сб	12-35	15-35	N4-283	Чт, Сб	10-25	11-20		
			Пн, Вт, Вс	12-35	15-35		Пн, Вт, Ср, Вс	11-05	11-55		
			Пт	11-25	14-20		Чт	12-45	13-40		
			Чт	14-20	17-20		Пт	09-50	10-45		
			Ср, Сб	16-10	19-10		Сб	14-35	15-30		
			N4-286	Вт, Пт, Сб	18-15		21-15	N4-285	Пн	21-45	22-40
				Ср	19-50		22-50		Вт, Пт, Сб	16-30	17-25
				Чт, Вс	17-05		20-05	Ср, Чт, Вс	14-55	15-50	
НОВОСИБИРСК		737-800	S7-5066	Ежд	08-55	19-25	S7-5065	Пн	06-50	07-45	
ЕКАТЕРИНБУРГ		320	U6-404	Пн, Ср, Пт, Вс	17-35	00-30	U6-403	Пн, Ср, Пт, Вс	15-30	16-35	
			Чт, Сб	15-15	22-15	Чт, Сб	13-10	14-15			
		U6-504	Вт	16-00	22-55	U6-503	Вт	13-55	15-00		
737X	DP-611	Пн, Ср, Пт, Вс	23-35	06-35	DP-612	Пн, Вт, Чт, Сб	07-10	08-15			
ИВАНОВО	E90	N4-984	Пн	18-30	22-10	N4-983	Вт	12-05	13-50		
		Чт	14-50	18-30	Сб		23-00	00-45			
КАЗАНЬ	73X	N4-732	Пн	22-10	02-35	N4-731	Пн	16-10	18-40		
			Ср	19-20	23-45		Чт, Сб	12-00	14-35		
			Чт, Сб	15-35	20-00		Вт	16-20	18-55		
			Вс	13-40	18-05		Ср	15-50	18-25		
МУРМАНСК	738	N4-736	Вт	19-50	00-15	N4-735	Вс	10-15	12-50		
			Сб	01-50	05-50		Сб	23-00	01-00		
МИНСК	738	SN-530	Вт	15-35	19-35	SN-529	Вт	20-25	22-25		
НИЖНИЙ НОВГОРОД	321	N4-859	Ежд	13-00	16-30	B2-949	Ежд	10-30	12-10		
			Пн, Пт	08-25	12-30	N4-860	Пн, Пт	22-05	00-10		
			Ср	11-25	15-30		Ср	16-45	18-50		
ПЕРМЬ	73x	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	SN-3103	Вт	20-35	03-40	SN-3104	Ср	04-30	05-45		
		SN-103	Сб	20-40	03-45	SN-104	Вс	04-35	05-50		
ЧЕРЕПОВЕЦ	ЦР2	Д2-142	Вт, Чт	13-20	16-20	Д2-141	Пн, Ср	11-20	12-20		
			Пт	21-25	00-25		Пт	17-55	18-55		
			Вс	20-25	23-25		Вс	18-20	19-35		
ПЕТРОЗАВОДСК	ЦР2	Д2-146	Вс	14-35	17-30	Д2-147	Вс	12-40	13-35		
		Д2-507	Вт, Чт	07-30	10-25	Д2-508	Вт, Чт	11-25	12-20		
АРХАНГЕЛЬСК	737	SN-176	Ср	10-00	13-35	SN-175	Ср	14-15	16-00		
			Сб	23-30	03-05		Сб	20-55	22-40		
САРАТОВ	E90	N4-857	Чт	06-00	11-20	N4-858	Чт	12-20	13-50		
			Вс	15-15	20-35		Вс	21-45	23-15		
УФА	73X	N4-851	Ср	17-25	00-15	N4-852	Ср	15-15	16-25		
			Вс	08-25	15-15		Вс	06-05	07-15		
ПСКОВ	СУ9	A4-4105	Вс	17-00	20-10	A4-4106	Вс	15-00	16-00		
КАЛУГА	ЦР2	Д2-501	Пн	13-20	16-50	Д2-502	Пн	17-50	19-20		
ВОЛГОГРАД	E90	N4-861	Ср	20-55	01-30	N4-862	Чт	02-20	05-00		
			Вс	06-00	10-35		Вс	11-35	14-15		
ТЮМЕНЬ	73X	N4-865	Вт	23-10	06-20	N4-866	Вт	20-30	22-00		
			Сб	17-20	00-30		Сб	14-50	16-20		
ИЖЕВСК	73X	ИЖ-902	Вт,Пт	01-15	06-10	ИЖ-901	Пн, Чт	23-00	00-15		
ЕРЕВАН	73X	SG-151	Чт	14-45	22-05	SG-150	Чт	10-15	13-45		
ЧЕБОКСАРЫ	32A	SU-2941	Пн, Ср, Пт, Сб	02-45	06-55	SU-2940	Вт, Чт, Пт, Вс	23-15	01-45		
СЫКТЫВКАР	737	SN-171	Ср	19-10	23-20	SN-172	Ср	16-10	18-30		
КИРОВ	E90	N4-853	Вт	14-50	18-45	N4-854	Вт	19-45	22-05		
			Вс	04-10	08-05		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 77 77. E-mail: bagradpo@mail.ru

МО «Гвардейский район»

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

МО «Озерский городской округ»

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

МО «Пионерский городской округ»,

МО «Светлогорский городской округ»

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

МО «Правдинский городской округ»

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

МО «Светловский городской округ»

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

МО «Славский городской округ»

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

МО «Советский городской округ»

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

МО «Янтарный городской округ»

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

МО «Неманский район»

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

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

Департамент содействия развитию и продвижению предпринимательства

«За свободное предпринимательство»

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

Центры поддержки малого и среднего предпринимательства

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

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

Профессиональные общественные объединения

Региональное отделение РСПП

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

Союз «Калининградская торгово-промышленная палата»

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

Ассоциация иностранных инвесторов

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

Калининградский филиал «АСМАП»

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

КРОО «ДЕЛОВАЯ РОССИЯ»

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

КРОО «Союз машиностроителей»

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

КРОО «Союз строителей»

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

Балтийский деловой Клуб

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

Ассоциация промышленников

Калининградской области

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

Ассоциация предприятий туриндустрии Калининградской области

Председатель – Наталья Владимировна НЕМЦОВА,
тел. (4012) 30-54-25

Ассоциация мясопроизводителей Калининградской области

Президент – Роман Анатольевич ЕСИПОВ,
тел. (4012) 716-905

Ассоциация калининградских мебельщиков

Президент – Евгений Валерьевич ПЕРУНОВ,
тел. (4012) 57-77-09

Калининградская областная ассоциация производителей молока

Председатель – Николай Иванович ПИЛИПЮК,
тел. (4012) 531-287

Центр информационного обеспечения бизнеса «ИНОК»

Генеральный директор – Олег МАТУКЕВИЧ
г. Калининград, ул. Горького, 55,
тел. (4012) 777-155, www.inok.ru

Фонд знаний и технологий для МСБ «Виктория»

Директор – Виктория МАТУКЕВИЧ
г. Калининград, ул. Горького, 55, офис 501,
тел. (4012) 777-156, www.fkt-sme.ru

**Поможем
вам
сохранить**
красоту,
молодость
и здоровье!

**Консультации
врачей-специалистов:**

- дерматолог
- диетолог
- косметолог
- терапевт
- трихолог
- эндокринолог



**Медицинский центр
АМД Лаборатории**

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

НЕОБХОДИМА ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА