

ИНОК

Между двумя
мирами -
35 лет нашей
жизни

БИОБАЛТ

Не продаем
географию
вместо
качества

БАЛТИК-ТЕРРА

Эдуард ТЫННЕ

Бизнес -
это не только
про прибыль,
но и про
ответственность





КонсультантПлюс
надежная правовая поддержка

АКТУАЛЬНАЯ БАЗА ПРАВОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

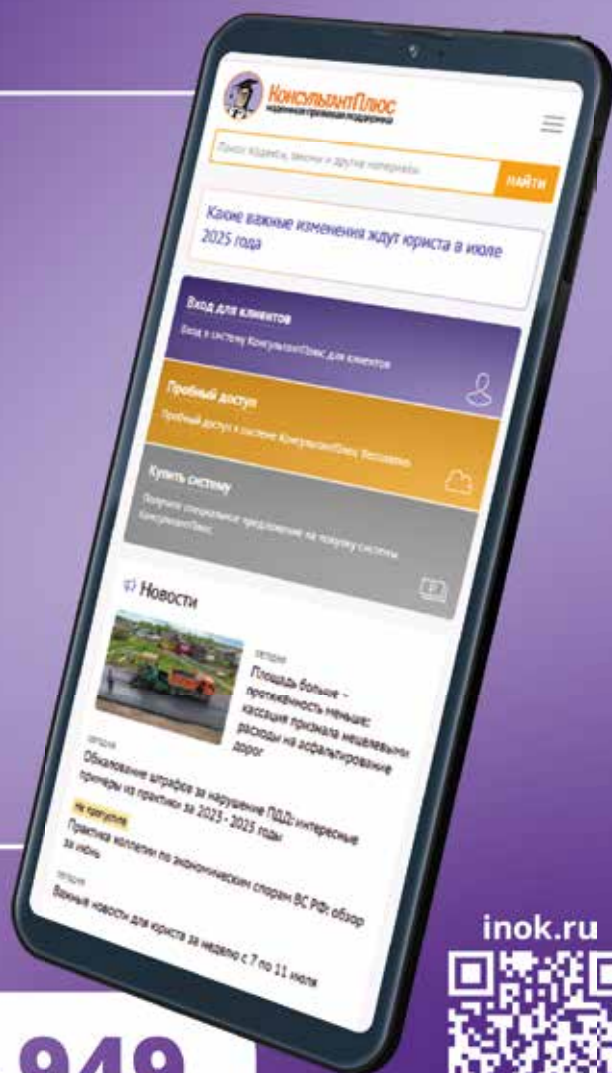
**ФИРМЕННЫЕ
ОБНОВЛЯЕМЫЕ
РАЗЪЯСНЕНИЯ**

**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



НАШИ ПАРТНЕРЫ:



КАЛИНИНГРАДСКАЯ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ
ПАЛАТА
Руководитель проекта:
Юлия КИРИЕНКО
kirienko@kaliningrad-cci.ru



ИНОК **ВРЕМЯ
РЕШЕНИЙ**
Руководитель проекта:
Галина ТРЕТЬЯКОВА
reklama@inok.ru



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



**КОДЕКС
ТЕХЭКСПЕРТ**
Руководитель проекта:
Александр ПОЛЯКОВ
info@kodeks39.ru



Билеты
на Калининград
Транспортное агентство
Руководитель проекта:
Александра БОЙЧЕНКО
boss@y-k.ru



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

*У нас отличная
компания,
присоединяйтесь!*

СОДЕРЖАНИЕ

4, 6, 9 ТЕМА ДЛЯ РАЗМЫШЛЕНИЯ

**МАСТЕРСКАЯ ГЕЧ
АКВЕЛЛА ИНВЕСТ
ТОРГОВЫЙ ДОМ
ХОЛМАНСКИХ
БИОБАЛТ**

Когда «Сделано
в Калининграде» –
это преимущество,
а когда – компромисс?

10 СОТРУДНИЧЕСТВО КАЛИНИНГРАДСКАЯ ТПП Экономические связи укрепляются

12 БИЗНЕС- МИССИЯ Соглашения рабочие



14, 16 ПРАВО

Технологии
разрешения
коммерческих
споров

От регистрации
до медиации

18 ТРЕНДЫ Без иллюзий: что ждет бизнес в новых условиях

20 ЮБИЛЕЙ БАЛТИК-ТЕРРА Опора в условиях нестабильности

24 ЮБИЛЕЙ ИНОК Мы продавали не программу



28 НОВОВВЕДЕНИЯ Что изменится в сентябре

30 РИСКИ Чужой кредит: как отбить атаку мошенников и вернуть свои деньги

34 КОНСУЛЬТАЦИИ Срочный выход — алгоритм отзыва сотрудника из отпуска

38 КОНСУЛЬТАЦИИ Не тот код — не тот тариф



42 ИНТЕРВЬЮ КАЛИНИНГРАДСКАЯ ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА Лето, поезд, пассажир

45 ТУРИЗМ КУРШСКАЯ КОСА Национальный парк обновляет туристическую инфраструктуру

46 ДИЗАЙН СТИДЕЛЬ Дерзко, стильно и... тепло

48 АГЕНТСТВО БИЛЕТЫ Расписание полетов международного аэропорта Храброво

Корпоративный журнал
калининградских компаний
«КОМПАНИИ»
Ваш бизнес-навигатор»

№ 187 / 2026 г.

Учредитель
Ирина БАРСУКОВА
Издатель:
ООО «РИНА»

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



Журналисты, авторы:
Ирина БАРСУКОВА, Ольга БОЛЬШАКОВА,
Юлия КИРИЕНКО, Инна КЛЕРОВА,
Олег МАТУКЕВИЧ, Ирина ПАРШИНА,
Галина ТРЕТЬЯКОВА

Фото на обложке:
Роман ПУЧКО

Фотоматериалы:
Юлия КИРИЕНКО, Роман ПУЧКО,
Ольга ОТВАЛКО

Дизайн, макетирование, верстка:
Алексей ЮНУСОВ

Корректор:
Ольга ВЛАДИМИРОВА

Адрес издателя, редакции:
236023, г. Калининград,
пер. Арсенальный, 26.
8-900-35-45-575, 410-310
kaliningradb2b@yandex.ru
kaliningradb2b.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 августа 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.



Калининградский бизнес давно научился виртуозно жонглировать двумя словами, которые звучат почти как заклинания: «местное» и «импортное».

Когда «Сделано в Калининграде» – это преимущество, а когда – компромисс?



В одном квартале вы гордо заявляете: «Все свое, калининградское!» — и клиент кивает с уважением, будто вы лично вырастили зерно и выточили гайку. В следующем квартале вы так же уверенно говорите: «Импортная технология, европейский стандарт» — и тот же клиент кивает уже с другим уважением, будто вы прорвали все границы ради его блага.

И тут возникает неловкий вопрос: а где кончается маркетинг и начинается честность? Потому что «локальное» — это не всегда «лучшее», а «импортное» — не всегда «недоступное».

Для одних ниш близость к потребителю — реальный плюс: сроки доставки, возможность заехать на склад лично, быстро заменить партию, если что-то пошло не так. Для других ниш без импорта не выжить: нет либо сырья, либо технологий, либо масштаба. И пытаться натянуть «Сделано в Калининграде» на то, что по факту собрано из комплектующих со всего мира — не патриотизм, а риск потерять доверие.

Сегодня «местное» — это про прозрачность. Если часть деталей местная, а часть — импортная, нормально честно сказать: «Мы собираем здесь, используем лучшие компоненты, часть из которых привозим». Это не портит историю — наоборот, делает ее правдоподобной. А вот когда «местное» становится маркетинговой наклейкой поверх глобальной цепочки поставок, клиенты рано или поздно это считывают. И тогда вместо лояльности получают скепсис: «Опять красиво сказали, а по факту — как везде».

Есть и обратная ловушка: слишком сильно упираться в «только импортное» и недооценивать местные возможности. Калининград умеет делать хорошие вещи, просто не во всех категориях. И если бизнес честно признает: «Вот это мы делаем сами и гордимся, а вот это пока лучше брать оттуда» — это звучит зрело и вызывает уважение.

В итоге выигрывает тот, кто не пытается казаться «самым местным» или «самым импортным», а честно показывает, как устроена ценность продукта: где локальность дает преимущество (сроки, сервис, адаптация), а где импорт — необходимость (технологии, качество, стандарты).

И да, в этом уравнении есть еще один фактор — ожидания клиента. Кто-то хочет свое, родное, кто-то — как в Европе или в Китае. Задача бизнеса — не подменять одно другим, а помочь клиенту понять, что именно он покупает: скорость и поддержку или технологию и стандарты.

Для нас это шанс



Елизавета ЧЕРНЫХ,
основатель бренда «Мастерская ГЕЧ»,
член правления Калининградской ассоциации
мастеров и ремесленников (КАМИР)

Когда слышишь фразу «локальное производство», сразу всплывают теплые образы: ручная работа, уникальные вещи, поддержка местных мастеров. Но для самих ремесленников за этим красивым фасадом скрывается ежедневная борьба — с логистикой, ценами, конкуренцией и ожиданиями покупателей.

Локальность как преимущество: что работает

Для туриста сувенир — это не просто вещь, а впечатления от поездки. Это способ привезти домой кусочек эмоций: запах моря, тепло янтаря, ощущение калининградского ветра. Именно поэтому «Сделано в Калининграде» может быть сильным аргументом: покупатель осознанно выбирает не безликий импортный товар, а предмет с историей и характером.

Еще недавно в 98 % я работала с оптовыми покупателями и примерно понимала, кто, что и в каком объеме купит. Сейчас турпоток снизился, конкуренция и между мастерами, и между сувенирными лавками усилилась. При этом вырос спрос на индивидуальность. Турист, заходя в сувенирную лавку, не хочет видеть одно и то же на каждой полке.

Ему важно, чтобы вещь была особенной, чтобы ее не продавали в каждом магазине. Растет спрос на лимитированные коллекции и на персонализированные заказы. Для нас это шанс: даже в условиях падения продаж можно оставаться востребованными, если предлагать то, чего нет у массового производителя.

Еще один козырь локальности — эмоциональная связь. Молодежь, которая составляет значительную часть прямых покупателей, охотно покупает вещи, чтобы подарить друзьям, разделить впечатления. Им важна не столько функциональность, сколько настроение, история, возможность вместе посмеяться. В этом смысле локальный продукт выигрывает у безликого импорта: у него есть душа, есть рассказ, который хочется передать дальше.

Когда локальность становится компромиссом

Но есть и обратная сторона. Для калининградских ремесленников выезд на ярмарки и выставки — это почти всегда риск: оформить документы на вывоз товара сложно, а порой и невозможно. В результате мы вынуждены либо оставаться в пределах области, либо ехать на свой страх и риск. Это сильно сужает возможности для роста и масштабирования бизнеса.

Кроме того, локальность часто означает компромисс по цене. Чтобы оставаться конкурентоспособными, нам приходится снижать стоимость изделий, искать более бюджетные материалы, упрощать конструкции. При этом запрос на «эффектность» никуда не исчезает: покупатель хочет, чтобы вещь выглядела уникально, но стоила недорого.

В итоге мы ищем баланс между себестоимостью и визуальной привлекательностью. Мне интересно комбинировать дерево с металлом, кожей, использовать дополнительные техники отделки, чтобы добавить изделию ценности без значительного удорожания.

Еще одна проблема — перегруженность рынка. Мастер-классы, локальные ярмарки, коллаборации — всего стало слишком много. Предложение значительно превышает спрос, и выделиться становится все сложнее. Уже недостаточно делать просто качественные вещи: изделие должно «кричать» о себе и быть заметным.

Именно в этой борьбе рождается уникальность. Когда мастер вынужден искать способы сделать свое изделие заметным, недорогим и при этом особенным, он создает не просто товар, а маленький культурный феномен. В этом — главная ценность локального производства: оно сохраняет человеческое тепло в мире, где все чаще побеждает массовое и безликое.

Клиенты ценят прямоту, а партнеры – предсказуемость



Евгений ПЕРУНОВ,

генеральный директор ООО «Идеальные душевые системы», руководитель ФЭС ООО «Аквелла Инвест»



Елена СВЕТОВА,

генеральный директор
ООО «Торговый дом Холманских»

В каких позициях «сделано в Калининграде» реально становится конкурентным преимуществом (сроки, сервис, стоимость)?

Евгений ПЕРУНОВ: На сегодняшний день «Сделано в Калининграде» по срокам, сервису и стоимости полностью проигрывают аналогичным мебельным предприятиям в большой России. Единственная позиция, которая может еще как-то быть конкурентоспособной, — это качество и дизайн продукции.

Елена СВЕТОВА: Мы предлагаем кровельные материалы, в основном черепичную плитку, которую не только в Калининграде, но и во всей России не производят. Так что мы не про местное. Хотя еще несколько лет назад я искала подобные производства у нас и интересовалась, почему бы не открыть их в России. Мне ответили, что это дорого и нет спроса. В основном наш товар берет Калининградская область, бывшая территория Восточной Пруссии, где керамическая черепица – неотъемлемая часть стиля и архитектуры. Так что раньше возили из Европы, а в последние четыре года – из Турции.

Есть ли в вашем ассортименте категории, где «местное» — скорее компромисс (например, из-за дефицита сырья или технологий), и как вы об этом говорите с клиентами?

Евгений ПЕРУНОВ: Сегодня у нас нет дефицита сырья, комплектующих и тем более технологий. Все мебельные компании в России имеют равный доступ к этим категориям. Правда, у нас это стоит дороже и занимает больше времени из-за логистики.

Елена СВЕТОВА: У нас местное - не компромисс, много сопутствующих товаров российских производителей, и они хорошего качества. Однако черепицу мы используем только турецкую. Возможно, можно было бы привозить ее из Европы, но это будут космические цены.

С тех пор как мы начали заниматься экспортом, транспортные расходы выросли в два раза. Сейчас мне нужно узнать цену, чтобы я могла заказать еще один контейнер перед Новым годом. Пока не знаю, по каким маршрутам мы будем его отправлять, не знаю сроков и итоговой цены. Для наших клиентов вопрос стоимости тоже не последний.

Как вы балансируете между локальными и импортными компонентами в продукте, и есть ли у вас понятная формула, которую можно донести до клиента?

Евгений ПЕРУНОВ: Импорт — это понятие, которое требует уточнения. Даже древесно-плитные материалы, производимые в России, содержат импортные компоненты. Но в целом все, что раньше мы завозили из Европы, теперь приобретаем у российских производителей. Это касается древесно-плитных материалов, красок, картона, части фурнитуры. Тем не менее, некоторые элементы, такие как сложная фурнитура и кромки, по-прежнему импортируются, но теперь из Китая, а не из Европы.

В 2022 году мы реализовали два проекта в рамках импортозамещения. Заменяли европейских производителей металла (из Польши) и пластика (из Италии) на отечественных. Эти производства расположены в Калининградской области. Получив ценный опыт, начали разрабатывать собственные продукты. Сегодня выпускаем новую продукцию в пластике и металле (производство линейных и точечных трапов).

Если оценивать соотношение местных, российских и импортных поставщиков, то на сегодняшний день **2-3% продукции производится на месте, 85% — в России, а 12% — импортируется.**

Елена СВЕТОВА: У нас примерно **90% ассортимента импортной продукции, 10% - российской** (в основном сопутствующие товары – мансардные окна, сэндвич-панели, водосточные системы, гидроизоляционные и шумоизоляционные материалы).

Сталкивались ли вы с тем, что клиенты воспринимают «местное» как «дешевое/проще», а «импортное» как «лучше по умолчанию»? Как вы с этим работаете?

Евгений ПЕРУНОВ: Сегодня, клиенты уже не видят существенной разницы в качестве между местными и импортными товарами. К тому же, переходя на российских поставщиков, мы выбираем производителей самого высокого уровня, которые выделяются как высоким уровнем технологических процессов, так и высоким качеством продукции. Объясняем клиентам, что сейчас у нас нет доступа к европейскому сырью, но, тем не менее, мы работаем с лучшими производителями в России.

Елена СВЕТОВА: Клиенты всегда были требовательны и избирательны. Сейчас, когда цены выросли многократно – особенно. Даже из импортных материалов выбирают лучших производителей.

Недавно мы показывали семейной паре черепицу одного из европейских брендов - остались складские запасы. Им подошло все - качество, производитель, количество. Кроме оттенка, который не очень сочетается с фасадом. А тот, который сочетается, может идти от другого производителя несколько месяцев. Что тут объяснять? Им выбирать между тем, что есть и тем, что подходит больше, но не известно, когда будет. Ушли думать.

Какие аргументы вы используете, чтобы честно продавать оба варианта, не впадая в крайности «все должно быть местным» или «только импорт»?



Евгений ПЕРУНОВ: В ассортименте нашей продукции нет таких вариантов: либо из импортных комплектующих, либо из отечественных. Раньше мы работали только с лучшими европейскими производителями, а теперь сотрудничаем с лучшими российскими компаниями. И с каждым годом в России появляется все больше новых производств, которые замещают импортные комплектующие. Поэтому вся продукция изготавливается из сырья высокого качества.

А проект ИДС (Идеальные душевые системы) показал, что можно создать с нуля полностью российский продукт. В наших трапах используется российский пластик, российская нержавеющая сталь, российская упаковка и российская гидроизоляция.

Если бы вам нужно было сформулировать одно правило для своей команды про то, как говорить о происхождении продукта, как бы оно звучало?



Евгений ПЕРУНОВ: Продукт создан на базе лучших европейских инженерных решений, производится из 100% российского сырья — поэтому гарантируем стабильные поставки, предсказуемую стоимость и полную поддержку. Качество подтверждено 25-летним опытом нашей команды и результатами испытаний по отраслевым стандартам.

Елена СВЕТОВА: Мы бы с большой радостью продавали продукцию местных производителей. У нас много заказов от бюджетных организаций по ремонту кровли школ, памятников истории и архитектуры Калининградской области. Даже российским предприятиям были бы рады. Но пока таких нет. И нам приходится возить черепицу окружными путями из Турции.

Раньше мы получали товар каждые две недели, потом начались перебои с фурами, и мы стали возить контейнерами. А сейчас ситуация такая, что даже контейнер не можешь привезти. В конце августа мы получили четыре контейнера, которые ждали с мая. Они много месяцев стояли в Новороссийске, и, если бы не наши многочисленные письма, в том числе и от Министерства образования КО, продолжали бы стоять еще неизвестно сколько.

Растамаживать будем по одному, чтобы сразу передавать материал в работу и оперативно менять кровлю в одной из школ Зеленоградска к началу нового учебного года.

Понимаем, что в наше время и в наших условиях замыкаться только на импортном нельзя. Но у нас пока, увы, других вариантов нет.

Елена СВЕТОВА: Доверяем своим поставщикам, но проверяем всю продукцию на качество и безопасность перед продажей.

Не продаем географию вместо качества



Роман ВАСИЛЬЧУК,
генеральный директор
ООО «БИОБАЛТ»

Для нас формулировка «сделано в Калининградской области» — не просто географическая отметка и не рекламный прием. Она становится конкурентным преимуществом тогда, когда дает клиенту конкретную пользу: свежесть продукта, короткие сроки поставки, стабильную цену, возможность быстро связаться с производителем и получить решение под свои задачи.

Особенно хорошо это видно на примере бутилированной воды. Воду экономически и экологически не всегда разумно везти за сотни или тысячи километров, если в регионе есть собственный природный источник и современное производство. «Вода 4012» добывается из нашей артезианской скважины глубиной 120 метров и разливается в посёлке Матросово. Мы контролируем весь путь продукта — от источника до готовой бутылки. Для клиента это означает предсказуемые поставки, оперативный сервис и продукт, связанный с территорией не только названием, но и происхождением.

Однако само слово «местное» еще не является гарантией качества. Локальный продукт становится компромиссом, если его выбирают исключительно из принципа, закрывая глаза на сырьё, технологии или характеристики. Такой подход нам не близок.

Мы столкнулись с этим на собственном опыте. До 2024 года выращивали шампиньоны в Матросово, но из-за ограничений на поставки мицелия продолжать производство стало невозможно. Вместо того чтобы снижать качество, мы перестроили модель: сегодня грибы выращиваются по нашему заказу в Беларуси и доставляются в Калининградскую область собственным транспортом с климатическим оборудованием за один-два дня. А готовую продукцию под брендом «Король Шампиньон» мы производим здесь, в Матросово. Мы открыто говорим об этом покупателям, потому что доверие важнее красивой легенды о стопроцентной локальности.

У нас нет искусственной формулы вроде «60% местного и 40% импортного». Наша формула другая: местное — там, где оно обеспечивает качество и устойчивость; внешние поставки — там, где без них невозможно сохранить нужный уровень продукта. Происхождение сырья или технологии для нас не самоцель. Важнее безопасность, стабильность, прозрачность и ответственность производителя за конечный результат.

С восприятием местного продукта как более простого или дешевого действительно приходится работать. Но предубеждение меняется не заявлениями, а самим продуктом. Если вода обладает чистым мягким вкусом, имеет современный дизайн и достойно выглядит в хорошем ресторане, гостинице или переговорной, покупатель перестаёт сравнивать её только по географии. Он начинает оценивать качество, идею и уровень исполнения. Именно это мы хотим показать на примере «Воды 4012»: в Калининградской области можно создавать продукты, которые не уступают известным российским и зарубежным брендам.

Правило для нашей команды звучало бы так: не продавать географию вместо качества — происхождение продукта должно объяснять его преимущество, а не заменять его.



XXI заседание Российско-Белорусского Совета прошло в Калининграде.



Экономические связи укрепляются

Участники обсудили перспективы сотрудничества Калининградской области с областями, министерствами и органами государственного управления Республики Беларусь. В различных сферах, включая сельское хозяйство, транспорт, строительство и гуманитарные проекты.

Мероприятие стало важной площадкой для обсуждения актуальных вопросов торгово-экономического взаимодействия и определения новых направлений сотрудничества.

Заседания Российско-Белорусского совета проводятся ежегодно с 2000 года, что подчеркивает значимость и стабильность партнерских отношений между двумя регионами. В этот раз встреча прошла под председательством губернатора Алексея БЕСПРОЗВАННЫХ и вице-премьера Беларуси Юрия ШУЛЕЙКО. В мероприятии приняли участие вице-президент Калининградской ТПП Александр СИМАРИН и председатель Совета палаты Сергей ЛЮТАРЕВИЧ.

«Мы подстроились к санкционным ограничениям со стороны наших недружественных соседей. Они не останавливают наше взаимодействие. В 2024 году скорректировали «дорожную карту» нашей совместной работы. За прошлый год товарооборот Калининградской области с Республикой Беларусь увеличился на 3%, за январь – март этого года видим рост на 6,5 %.

Сегодня у Калининградской области заключены соглашения со всеми регионами Беларуси



ДЛЯ СПРАВКИ:

Международно-правовая база сотрудничества правительства Калининградской области РФ с областями и иными субъектами взаимодействия в Республике Беларусь была заложена в 1999 году соответствующим российско-белорусским соглашением.



Сегодня у Калининградской области заключены соглашения со всеми регионами Беларуси. Считаю, что сейчас задача минимум – сохранить достигнутый рост и задача-максимум – наметить новые направления, которые позволят этот рост удвоить», – заявил на открытии совета Алексей БЕСПРОЗВАННЫХ.

Юрий ШУЛЕЙКО поздравил губернатора и жителей Калининградской области с 80-летием региона, напомнив, что все эти десятилетия белорусы остаются добрыми и надежными соседями Янтарного края. Оценивая экономическое взаимодействие территорий, он отметил стратегическое значение партнерства с Калининградской областью в машиностроении, строительстве, транспорте.

Участники совета обсудили торгово-экономическое сотрудничество Калининградской области и Республики Беларусь, особое внимание уделили взаимодействию в сельском хозяйстве, транспортно-логистической сфере, строительстве, а также совместным гуманитарным проектам в образовании, культуре и туризме. Губернатор предложил провести Дни Калининградской области в Республике Беларусь и Дни Беларуси – в Калининградской области.

Совет завершился подписанием итогового протокола Совета, а также «дорожной карты» между правительством Калининградской области и Гродненским областным исполнительным комитетом. Еще один документ – на поставку цемента в Калининградскую область заключили «Белорусская цементная компания» и завод «Железобетон».

Следующее заседание совета состоится в Республике Беларусь в 2026 году.

По материалам пресс-службы правительства Калининградской области

Белорусские предприниматели побывали
в Калининградской ТПП.

Соглашения рабочие



**Мероприятие было посвящено
долгосрочному сотрудничеству
между Калининградской областью
и Республикой Беларусь.**

В числе участников бизнес-миссии были руководители ведущих компаний: ОАО «Могилевлифтмаш», ОАО «МАЗ», ООО «Белорусская цементная компания – Калининград», ОАО «Могилевский мясокомбинат», ОАО «Гродненский мясокомбинат», ЗАО «Белорусская национальная биотехнологическая корпорация», ОАО «Молочный мир», ОАО «Лидский молочно-консервный комбинат» и ОАО «Слутский СК». Возглавил делегацию председатель Белорусской ТПП Михаил МЯТЛИКОВ.

Соглашение между Белорусской и Калининградской ТПП было заключено 30 лет назад, в 1996 году, позднее были подписаны соглашения с региональными отделениями БелТПП.

Калининградцы ценят белорусские товары, которые давно представлены на нашем рынке. Местные предприятия используют белорусское сырье, сельхозмашины и тяжелую спецтехнику, удобрения, строительные материалы. По улицам Калининграда ездят белорусские автобусы и троллейбусы.

Сейчас в регионе начата плановая замена лифтового оборудования, 29 лифтов, изготовленных на белорусском предприятии «МогилевЛифтМаш» уже установлены и отлично себя показали в эксплуатации. Марина ФИЦАК



сообщила, что в 2027–2029 годах фонд капитального ремонта планирует заменить 289 лифтов и пригласила производителей Республики Беларусь участвовать в конкурсах на равных с российскими производителями.

Александр СИМАРИН подробно рассказал об особенностях работы в Калининградской ОЭЗ, преимуществах и льготах, которые получают инвесторы, и поделился впечатлениями о недавнем посещении Республики Беларусь. В составе делегации ТПП РФ он принял участие в XIII Форуме регионов Беларуси и России. «Я поймал себя на мысли, что в Минске не чувствовал себя в гостях, надеюсь, что и у нас вы будете чувствовать себя как дома», – обратился он к участникам бизнес-миссии.

Михаил МЯТЛИКОВ пригласил принять участие в Иннопроме, который пройдет в Минске осенью, сообщив, что в прошлом году на этом мероприятии побывало 14 000 гостей из 23 стран мира.

Было подписано соглашения между ОАО «Лидский молочно-консервный комбинат» и ООО «Балтийская компания» о поставке молочной продукции.

После B2B-встреч участники деловой миссии посетили производственную площадку инжиниринговой компании ООО «АК-Продактс», где производят сложное оборудование для автоматизации и механизации производства.



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

– Эти соглашения рабочие. Беларусь всегда была ключевым торгово-экономическим партнером Калининградской области. Взаимодействие охватывает все аспекты: от взаимовыгодных поставок до создания совместных предприятий. Несмотря на рост логистических затрат, интерес к сотрудничеству со стороны белорусских деловых кругов остается высоким.



Третейские суды становятся все более популярными при разрешении бизнес-конфликтов.

Технологии разрешения коммерческих споров



4 августа на площадке Калининградской ТПП прошла встреча с руководством Балтийского отделения Арбитражного центра при РСПП.

Привлечение к разрешению споров между предпринимателями третейских арбитров и медиаторов позволяет достаточно быстро найти взаимоприемлемые, исполнимые решения.

«Мы создадим в палате комитет, который будет обсуждать вопросы организации урегулирования экономических споров с помощью арбитража и медиации, - заявил Феликс ЛАПИН, напомнив, что ранее в Калининградской ТПП работал третейский суд. - Задача: на одной площадке собрать представителей Арбитражного центра, медиаторов, адвокатов, руководителей предприятий, практикующих юристов».

Александр ЗАМАЗИЙ, руководитель аппарата Арбитражного центра при РСПП, рассказал о технологии разрешения коммерческих споров с привлечением арбитров, оговорках, которые необходимо включать в коммерческие договоры, отметил обязательность исполнения арбитражного решения и конфиденциальность процедуры.

Представители Балтийского отделения Арбитражного центра отвечали на многочисленные вопросы. В итоге договорились о проведении еще одного семинара, посвященного третейскому разбирательству, на площадке Калининградской ТПП. Мероприятие предварительно запланировано на вторую половину сентября.



Александр ЗАМАЗИЙ,
руководитель аппарата
Арбитражного центра при РСПП:

– Третейское разбирательство не регламентировано многочисленными императивными предписаниями закона. Стороны вправе согласовать удобный и подходящий именно для их спора порядок разбирательства, что дает возможность управлять процедурой, делая ее эффективной и предсказуемой с точки зрения временных и материальных затрат.



ИНСТИТУТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ТОРГОВЛИ
КАЛИНИНГРАДСКОЙ ТТП

**Программа
образовательных
мероприятий**

ОТТОЧИ СВОИ БИЗНЕС-НАВЫКИ

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

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

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

Выдаются документы
о повышении квалификации государственного образца.

КОНТАКТЫ ДЛЯ КОНСУЛЬТАЦИЙ

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

ПОДРОБНАЯ ПРОГРАММА
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ
МЕРОПРИЯТИЙ
ИНСТИТУТА
РАЗМЕЩЕНА
НА САЙТЕ ТТП:



ДЛЯ СПРАВКИ:

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

Реклама



В Светлогорске прошла летняя школа патентных поверенных.

От регистрации ДО МЕДИАЦИИ

В течение трех дней участники обсуждали новеллы российского законодательства и судебную практику в сфере защиты исключительного права.

Были рассмотрены процессуальные особенности разрешения споров в сфере интеллектуальной собственности, включая применение медиации; обсуждены тонкости правовой защиты товарных знаков, оценки патентоспособности промышленных образцов, охраны авторских прав на дизайн.

Марина ФИЦАК, председатель коллегии медиаторов Калининградской ТПП, напомнила, что незнание законов о защите интеллектуальной собственности может обернуться для предпринимателей большими потерями, вплоть до утраты рынка или банкротства.

Были примеры, когда продажа одного блокнота за 100 рублей с обложкой, содержащей защищенные изображения, приводила к штрафам в сотни тысяч рублей.

В то время как бизнесмены откладывают регистрацию товарных знаков, патентные тролли, в том числе иностранные, успешно регистрируют чужие, но не защищенные товарные знаки, на свое имя.

Программа собрала ведущих специалистов в области патентного права и медиации со всей страны. В мероприятии участвовали вице-президент Калининградской ТПП Марина ФИЦАК, патентный поверенный Наталья КОТЕЛЬНИКОВА и юрист по интеллектуальной собственности Ольга СИМОНОВА.

Какие преимущества дает регистрация товарного знака, можно узнать в Калининградской ТПП.



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

– Эти три дня дали нам не только огромный пласт новой информации, но и позволили обсудить проблемы с коллегами, обменяться опытом. Интеллектуальная собственность стала заметным активом для многих компаний, но все же недооценённым. В то же время интерес к оформлению прав и их защите растет, это мы замечаем по увеличению числа участников дней интеллектуальной собственности, которые ежегодно проводит Калининградская ТПП.

**КОНТАКТЫ
для КОНСУЛЬТАЦИЙ**



Ольга СИМОНОВА,
юрисконсульт по вопросам интеллектуальной собственности
+7 (4012) 590-663,
e-mail: simonova@kaliningrad-cci.ru

Уважаемые члены палаты!

Согласно решению Совета Калининградской ТПП 12 ноября 2026 года состоится очередная 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 прошел семинар
«Экономика России».

Без иллюзий: что ждет бизнес в новых условиях



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

Выступление Антона СТРУЧЕНЕВСКОГО, главного экономиста Sberbank Investment Research, стало для калининградских предпринимателей не просто обзором макроэкономических трендов, а практическим инструментом для оценки рисков и принятия управленческих решений.

В фокусе внимания оказались сразу несколько критически важных для бизнеса направлений. Эксперт представил несколько сценариев дальнейшего развития экономики страны – от умеренно оптимистичного до консервативного.

Такая сценарная оптика особенно ценна для предпринимателей эксклавного региона: она позволяет заранее просчитать варианты реакции на возможные изменения и выстроить гибкую стратегию развития.

Особое внимание спикер уделил денежно-кредитной политике Центробанка. С одной стороны, ее жесткие меры призваны сдерживать инфляцию и стабилизировать макроэкономическую ситуацию.

Важно заранее
просчитать реакции
на возможные изменения
и выстроить гибкую
стратегию развития

С другой – именно эта жесткость становится серьезным ограничителем инвестиционной активности бизнеса. Высокая стоимость заемных средств заставляет компании пересматривать планы по масштабированию и откладывать капитальные вложения.

Данные по рынку труда и динамике производства в отдельных отраслях помогают предпринимателям точнее оценивать не только внешние условия, но и собственные кадровые и производственные возможности. Когда на счету каждый ресурс, понимание отраслевых трендов становится конкурентным преимуществом.

Согласно результатам опроса предпринимателей о пороге инвестиционной активности, большинство респондентов готовы вкладывать средства в развитие бизнеса только при ставке по кредитам ниже 12 %. Эта цифра наглядно демонстрирует, насколько чувствителен бизнес к стоимости денег и как сильно текущая монетарная политика влияет на инвестиционные планы компаний.

Для калининградского бизнеса, работающего в особых экономических условиях, такие данные – не просто статистика, а прямой сигнал к адаптации. Предпринимателям приходится балансировать между необходимостью развиваться и ограниченностью финансовых ресурсов, искать альтернативные источники финансирования, повышать внутреннюю эффективность и фокусироваться на наиболее рентабельных направлениях.

Эксперт ответил на вопросы участников вебинара, в том числе по внедрению цифрового рубля, посоветовал, какие инструменты дают наибольшую доходность при вложениях и как сохранить сбережения.

Встреча на площадке Калининградской ТПП подтвердила: в современных условиях умение читать экономические сигналы и быстро реагировать на них становится одним из ключевых навыков успешного предпринимателя. А доступ к качественной аналитике и экспертным оценкам позволяет принимать решения не на интуиции, а на основе данных – и именно в этом залог устойчивости бизнеса в долгосрочной перспективе.



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

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



Высокая стоимость
заемных средств заставляет
пересматривать планы
по масштабированию
и откладывать капитальные
вложения



Десять лет — срок, за который можно успеть многое: вырасти из семейного предприятия в крупного игрока, пройти через кризисы, выстроить систему и доказать, что бизнес — это не только про прибыль, но и про ответственность.

Опора в условиях нестабильности



Эдуард ТЫНЕ,
генеральный директор
и учредитель

Группа компаний «Балтик-Терра» отмечает свое десятилетие: с 2016 года она прошла путь от становления до статуса одного из крупнейших поставщиков минеральных удобрений в регионе. Сегодня за плечами — собственные склады, техника, автопарк и, главное, выстроенная логистика, которая в условиях эксклавного региона становится не просто преимуществом, а необходимостью.

Компания поставляет нашим аграриям минеральные удобрения ведущих российских производителей, в числе которых УРАЛХИМ, ЩЕКИНОАЗОТ, ОМИА УРАЛ.

Ей доверяют как крупные агропромышленные холдинги Калининградской области («Залесье», «ДолговГрупп», «Мираторг», ГК «Атлантик», РБПИ Групп и другие), так и небольшие фермерские хозяйства.

Помимо поставок сухих удобрений, «Балтик-Терра» предоставляет консультационные услуги, обучает специалистов, проводит опытные испытания различных видов удобрений, чтобы выработать рекомендации по их эффективному использованию.

Логистика как искусство баланса

Калининградская область — особый регион, где любая транспортная цепочка требует ювелирной точности. Особенно остро это проявилось в последние несколько лет, когда логистические вызовы стали ежедневным испытанием. Приоритетные грузы, паромные линии, топливный коллапс — все это серьезно влияло на доставку удобрений местным аграриям.

В этих условиях «Балтик-Терра» стала искать не простые ответы, а новые маршруты. Один из ключевых шагов — переход на контейнерные поставки. Теперь удобрения приходят в порт Санкт-Петербурга вагонами, далее перегружаются в контейнеры, следуют по контейнерным линиям и разгружаются в порту Калининграда, откуда доставляются на сельхозпредприятия. Да, такой маршрут обходится дороже, но субсидии на морские перевозки помогают выровнять логистическую себестоимость. В этом году компания не успела в полном объеме воспользоваться мерами поддержки, но на 2027-й планы уже есть.



Новый маршрут — это еще и страховка от простоев. Для компании важно не просто привезти груз, а сделать это вовремя, без срывов и потерь. В условиях, когда приоритетными становятся ГСМ и иные грузы, такой подход — вопрос выживания для сельхозпредприятий региона.

— Команда логистов у нас опытная, работаем уже не первый год. В условиях эксклавности региона сильная логистика важна для каждой компании. При этом все должны заниматься своим делом. Аграрии — выращивать качественный урожай. Мы, как поставщики, — обеспечить бесперебойную доставку минеральных удобрений для сельского хозяйства Калининградской области.



Благотворительность и социальные проекты: отдавать — приятно

В 2025 году за счет собственных средств компании была открыта современная учебно-научная лаборатория агрохимии и почвоведения в Калининградском филиале СПбГАУ (в Полесске), сделан ремонт, закуплено оборудование и реагенты. Теперь здесь проходят производственную практику студенты аграрного направления. На полях агропредприятий специалисты лаборатории проводят листовую диагностику, исследования почвы и дают практические рекомендации. Самые талантливые выпускники идут работать в крупные региональные агрофирмы. Это тоже результат работы ГК «Балтик-Терра» как социального лифта: компания помогает раскрыть потенциал молодым специалистам и дает возможность расти.

Здесь осознанно выбрали два вектора социальной работы: дети и спорт. Поддержка детских домов — важная и регулярная часть деятельности компании. Недавно завершился очередной совместный проект с радио «Максимум» в поддержку детского дома в Багратионовском районе. Философия проста: «Дети — наше будущее, а мы как торговая компания умеем и зарабатывать, и отдавать деньги».

Второй вектор — поддержка спорта, в частности, Калининградского областного отделения Федерации кикбоксинга России. Вместе с ее председателем Александром ГЕРГЕРТ компания проводит первенство по кикбоксингу в Черняховске — на территории, где расположены производственные и складские площадки ГК «Балтик-Терра». Для молодых спортсменов такие турниры — это не просто соревнования, а шанс заявить о себе и выйти на всероссийский уровень.

— Бизнес — это тоже спорт. Бывают достижения, поражения и победы. Возникают новые вызовы, и снова возвращаешься к этому спорту, к этим достижениям.



Команда: не просто сотрудники, а система надежности

Эдуард ТЫННЕ, генеральный директор компании, подчеркивает: любой бизнес — это не один руководитель, а вся команда, от топ-менеджмента до специалиста, который «закрутит нужный болт в нужное время». В ГК «Балтик-Терра» к этому подходу относятся серьезно: работа с коллективом — не формальность, а ежедневная задача. Каждый руководитель, каждый собственник бизнеса работает 24/7. И в этом графике большую часть занимает работа с командой.

Особое внимание — мотивации, обучению и развитию. Компания проводит тренинги, поддерживает профессиональный рост сотрудников и смотрит шире: забота о работниках включает и поддержку их семей. Яркий пример — ежегодный социальный проект к 1 сентября: компания премирует сотрудников, чтобы помочь собрать детей в школу.

— У меня самого сыновья — а это новые тетрадки, стерки, одежда, портфели. Я понимаю, сколько это стоит и занимает времени. Так что подобные меры — не просто жест доброй воли, а осознанная политика: когда сотрудник уверен, что его семью поддержат, он спокойнее и эффективнее решает рабочие задачи.



Ежедневная работа

В эксклавном регионе безопасность — не абстракция, а ежедневная работа. Это касается логистики, складского хранения, промышленной безопасности на объектах. Генеральный директор, будучи офисером запаса, подходит к этим вопросам системно: безопасность поставок — это часть репутации компании.

Три кита, на которых строится работа ГК «Балтик-Терра», — надежность, стабильность и качество. Именно эти ценности должны быть очевидны клиенту при выборе поставщика. В условиях высокой нагрузки — финансовой, налоговой, кредитной — компания сознательно не вступает в ожесточенную конкурентную борьбу, а делает ставку на понимание потребностей клиента и решение его проблем.

— Бизнесу сегодня непросто. Финансовая, налоговая и кредитная нагрузка возрастает, что усложняет управление бизнесом для предпринимателей. Однако у нас нет иного выбора. Мы работаем для себя, своих команд, регионов и семей. За каждым руководителем стоят не только сотрудники, но и их близкие. Несмотря на трудности, каждое утро мы просыпаемся, анализируем ситуацию и делаем следующий шаг. Думаем и развиваемся.

Я определил для себя четыре вектора развития: физический, социальный, профессиональный и духовный. Важно поддерживать баланс между ними. Именно поэтому мы продолжаем двигаться вперед, ведя за собой команды, несмотря на все преграды.

Юбилей ГК «Балтик-Терра» — это история не только о поставках минеральных удобрений и логистике, но и о том, как бизнес может быть опорой для региона: помогать аграриям, развивать таланты, поддерживать спорт, заботиться о семьях сотрудников. В Калининграде, где каждый логистический узел — это вызов, такая устойчивость становится основным капиталом.

Беседовала Ирина
БАРСУКОВА
Фото Романа ПУЧКО и
из архива компании





Олег МАТУКЕВИЧ,
генеральный директор ЦИОБ «ИНОК»,
лидер РИЦ 044 Общероссийской сети
распространения правовой информации
«КонсультантПлюс»

Мы продавали не программу

*Иногда мне кажется, что нашей
компании не тридцать пять лет.
Ей несколько эпох.*

Мы начинали
работать
в то время,
когда главным
источником правовой
информации
были бумажные
кодексы, сборники
нормативных
актов и подшивки
газет. Чтобы найти
нужный документ,
требовались часы.
Иногда —
целый день.

Сегодня достаточно
нескольких кликов.
А все чаще — одного
вопроса, заданного
искусственному интеллекту.
Между этими двумя мирами
— тридцать пять лет нашей
жизни.



ШАГ ИЗ БУМАЖНОГО МИРА В ЦИФРОВОЙ

В октябре 1992 года я подписал договор
с разработчиком КонсультантПлюс — НПО
«ВМИ». Тогда я не мог знать, что этот шаг
определил всю мою профессиональную
жизнь.

Началась настоящая карусель.

Каждый день — встречи с директорами
предприятий, главными бухгалтерами,
юристами. Многие относились с недоверием
не только к электронным правовым
системам. Некоторые всерьез опасались
самого компьютера.

— Зачем все это? — спрашивали меня.

— Есть кодексы, журналы, газеты.

Мы и так находим все, что нужно.

И знаете, сегодня я понимаю: это был
правильный вопрос.

Потому что я предлагал не новую программу.

Я предлагал отказаться от привычного
способа работы.

Тогда никто не говорил о цифровой
трансформации. Но именно этим мы
и занимались.

Мы помогали людям сделать первый шаг.

ДОВЕРИЕ ОСТАЕТСЯ

Первыми нашими клиентами стали
предприятия, для которых я уже
разрабатывал программы
бухгалтерского учета, обучал
сотрудников работать на компьютерах,
пользоваться текстовыми редакторами
и электронными таблицами. Тогда и 1С
только начинала свою историю.

Самым первым пользователем
КонсультантПлюс в нашем регионе
стала Западно-российская
инвестиционная компания — ЗРИК.

Компании давно уже нет. Но многие
мои первые пользователи остаются
с нами и сегодня.

Самый первый из них — Галина
УСЕНКОВА. Более тридцати лет она
работает с КонсультантПлюс. Более
двадцати лет является экспертом
нашего конкурса «Бухгалтер-
Профессионал».

Для меня это лучший показатель того,
что все было не зря.

Программы меняются. Компании
приходят и уходят. А доверие остается.





УЧИЛИСЬ САМИ И УЧИЛИ ДРУГИХ

В следующем году 35 лет исполнится и КонсультантПлюс.

Эти годы невозможно разделить.

Вместе с разработчиками системы, региональными информационными центрами, нашими сотрудниками и клиентами мы создавали новую профессиональную культуру.

Не было специалистов. Не было опыта. Не было учебников.

Мы учились сами. И учили других.

Наверное, поэтому я до сих пор убежден: самое опасное, что может случиться с профессионалом, — решить, что он уже все знает.

За эти годы технологии менялись десятки раз.

Менялось законодательство.

Менялись компьютеры.

Сегодня мы снова стоим на пороге больших изменений.

Искусственный интеллект начинает менять интеллектуальные профессии так же, как когда-то персональный компьютер изменил работу бухгалтера, юриста и руководителя.

История повторяется.

И снова нужно учиться.

ДРУГОЙ СМЫСЛ НАШЕЙ ПРОФЕССИИ

За эти годы я понял одну вещь.

Я никогда не продавал справочную правовую систему.

И мои коллеги никогда не продавали программу.

Мы помогали людям принимать более точные, более быстрые и более обоснованные решения.

Это совсем другой смысл нашей профессии.

Когда бухгалтер вовремя находит нужную норму закона.

Когда юрист замечает изменение судебной практики.

Когда руководитель принимает решение, опираясь на достоверную информацию.

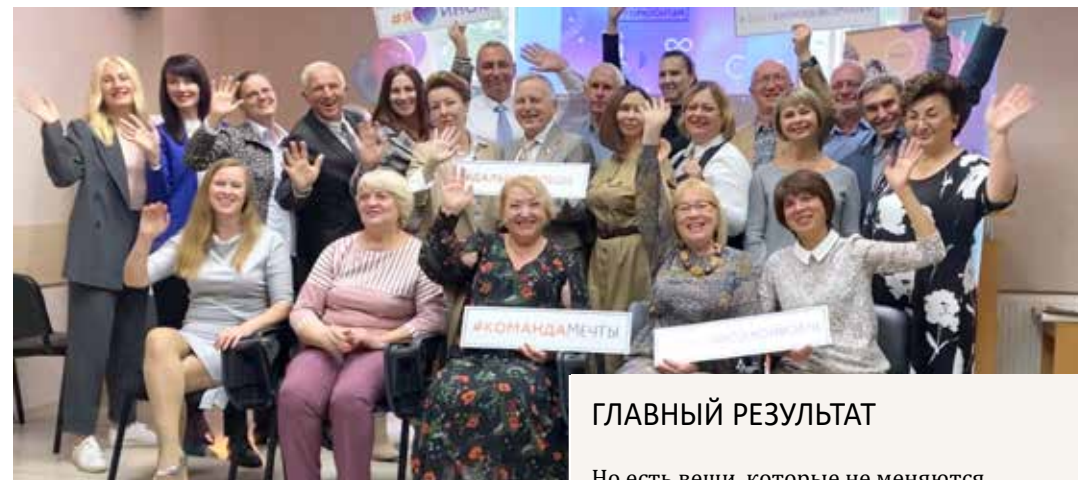
Во всем этом есть маленькая часть труда нашей команды

Именно поэтому наш бизнес намного сложнее, чем кажется со стороны.

Мы отвечаем не за наличие информации.

Мы отвечаем за доверие к ней.

Сегодня мы снова стоим на пороге больших изменений. Искусственный интеллект начинает менять интеллектуальные профессии



ГЛАВНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

Но есть вещи, которые не меняются.

Люди.

Команда.

Ответственность.

Желание сделать свою работу честно.

Когда мы начинали, специалистов нашего профиля просто не существовало.

Мы вырастили их сами.

Сегодня многие из них сами воспитывают новое поколение сотрудников.

Наверное, именно это я считаю главным результатом тридцати пяти лет.

Не обороты. Не количество клиентов.

Не годы работы.

А людей, которым по-прежнему интересно развиваться.

Во всем этом есть маленькая часть труда нашей команды. Именно поэтому наш бизнес намного сложнее, чем кажется со стороны.

МНЕ ПОВЕЗЛО ЖИТЬ В ЭПОХУ ПЕРЕМЕН

Иногда меня спрашивают, чем я больше всего горжусь.

И каждый раз понимаю, что ответ совсем не про бизнес.

Мне повезло прожить жизнь в эпоху больших перемен.

Повезло не наблюдать их со стороны, а быть их участником.

Мы помогли людям перейти из бумажного мира в цифровой.

Сегодня вместе с ними входим в эпоху искусственного интеллекта.

И знаете, что удивительно? Спустя тридцать пять лет меня по-прежнему больше всего интересует не то, что уже создано. А то, чему нам еще только предстоит научиться.

С сентября 2026 года в России запускается сразу несколько важных изменений — от цифровых платежей до новых гарантий для работников. Коротко расскажем о некоторых из них.

Что изменится в сентябре

ЭЛЕКТРОННЫЕ ВАЛЮТЫ И ПЛАТЕЖИ

• МАССОВОЕ ВНЕДРЕНИЕ ЦИФРОВОГО РУБЛЯ

С сентября стартует поэтапное внедрение цифрового рубля. Системно значимые банки обязаны предоставить клиентам техническую возможность открывать счета, делать переводы и оплачивать покупки цифровыми рублями.

Торговые компании с годовой выручкой свыше 120 млн рублей, которые являются клиентами таких банков, тоже должны обеспечить приём оплаты в цифровых рублях. При этом для граждан использование остается добровольным, а точки с выручкой менее 5 млн рублей в год от этой обязанности освобождены.

• **ЕДИНЫЙ QR-КОД ДЛЯ ОПЛАТЫ.** Параллельно запускается универсальный (единый) QR-код от Национальной системы платежных карт (НСПК). Он упростит оплату: покупателю не придется выбирать, какой код отсканировать — единый генерируется уполномоченной организацией, и его можно считать камерой телефона или любого платёжного приложения. Этот же код будет использоваться и при расчетах цифровыми рублями.

Переход тоже поэтапный: в 2027 году к системе подключатся банки с универсальной лицензией и их клиенты с выручкой от 30 млн рублей, а в 2028-м — все остальные.

• **ЛЕГАЛИЗАЦИЯ КРИПТОВАЛЮТЫ.** Вступит в силу закон о легализации криптовалюты: торговля будет проходить на биржах, хранение активов обеспечат цифровые депозитарии, а криптообменники получат официальный статус. Для большинства участников рынка криптовалюта останется исключительно инвестиционным инструментом — платежи ею запрещены.

Исключение составляют участники внешнеэкономической деятельности: им разрешено рассчитываться криптовалютой за товары, услуги, ценные бумаги и цифровые права.

ФИНАНСЫ И ИНВЕСТИЦИИ

• **КРЕДИТНЫЕ КАНИКУЛЫ ПО ИПОТЕКЕ.** Семьи при рождении или усыновлении второго и последующих детей смогут оформить льготный период по ипотеке длительностью до 18 месяцев. Правило распространяется и на договоры, заключённые до сентября 2026 года.

• **САМОЗАПРЕТ НА АЗАРТНЫЕ ИГРЫ.** Человек может подать заявление через «Госуслуги» или МФЦ, чтобы ограничить свое участие в азартных играх. Организаторы не смогут принимать ставки и допускать к игре, а также отправлять рекламу. Минимальный срок действия самозапрета — один год, сразу отменить его не получится.

• **ПЕРЕВОД ЦЕННЫХ БУМАГ.** Заработала система быстрых переводов: инвестору станет проще переносить российские акции или облигации между своими счетами (например, при смене брокера). Раньше нужно было подавать два встречных поручения, теперь достаточно одного — на списание. При простой цепочке учета операция занимает около 25 минут.

• **НАЛОГИ.** Вступила в силу новая форма декларации 3-НДФЛ — это связано с вычетом по программе долгосрочных сбережений (по договорам добровольного страхования жизни). Также чётко прописаны границы для снижения налогового штрафа при наличии смягчающих обстоятельств: минимум в 2 раза, максимум в 10 раз.

ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ

• **ИСПЫТАТЕЛЬНЫЙ СРОК.** Теперь запрещено устанавливать испытательный срок женщинам с детьми до трёх лет, а также тем, кто воспитывает такого ребенка без матери. Если такое условие уже есть в договоре — оно недействительно.

• **ЛИМИТ СВЕРХУРОЧНЫХ.** Годовой лимит может вырасти со 120 до 240 часов, но только если это прямо закреплено в коллективном договоре или отраслевом соглашении. При этом для работников вредных производств подклассов 3.3 и 3.4, части сотрудников госучреждений, а также для пенсионеров и работников подклассов 3.1 и 3.2 лимит в 120 часов сохраняется.

Первые два часа переработки оплачиваются минимум в полуторном размере, последующие — в двойном. Вместо доплаты работник вправе взять дополнительный отдых, а при переработке свыше 120 часов в год появляется право на один выходной для диспансеризации.

• **ОТЗЫВ ИЗ ОТПУСКА.** Для работников с вредными и опасными условиями труда теперь допускается отзыв из отпуска в исключительных случаях: для предотвращения или устранения последствий катастрофы, аварии. Порядок должен быть заранее закреплён в договоре, а часы работы оплачиваются не менее чем в двойном размере. При этом запрет на отзыв беременных женщин и работников младше 18 лет сохраняется.

• **НЕПОЛНОЕ РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ.** Работодатель обязан принять решение об установлении неполного рабочего времени не позднее 5 рабочих дней с даты письменного обращения работника.

• **ГАРАНТИИ ПРИ ЧС.** Работник, который фактически проживает в зоне ЧС, столкнулся с нарушением условий жизнедеятельности и утратой имущества, вправе получить один оплачиваемый выходной (в течение 10 календарных дней после подачи заявления) и до пяти дней отпуска за свой счёт (в течение 20 календарных дней). Подать заявление нужно не позднее пяти рабочих дней со дня установления фактов.

• **УВОЛЬНЕНИЕ.** Появилось новое основание для увольнения: если суд прекратил уголовное преследование по нереабилитирующим основаниям (например, в связи с назначением судебного штрафа).

• **СОКРАЩЕНИЕ ШТАТА.** Ветераны СВО получили преимущественное право остаться на работе при сокращении.

ДРУГИЕ СФЕРЫ

• **МАРКИРОВКА.** Расширен перечень товаров, подлежащих обязательной маркировке: в него вошли макароны, пюре быстрого приготовления, мед, отруби, мюсли, зерновые завтраки, тесто, а также некоторые медизделия.

• **ТОРГОВЛЯ.** Повышается ответственность за продажу просрочки. Вводятся штрафы за продажу маркированных товаров с истекшим сроком годности — если продукция была реализована после того, как из информационной системы мониторинга поступили сведения о запрете.

• **ДОКУМЕНТООБОРОТ.** Для грузоперевозок вводится обязательное оформление перевозочных документов (транспортных накладных, заказов-заявок, экспедиторских документов и др.) в электронном виде через аккредитованные Минтрансом системы.

• **АЛКОГОЛЬ.** Изменился порядок получения лицензий на розничную продажу алкоголя (в том числе в общепите): заявления теперь принимаются только в электронном виде через «Госуслуги» или ЕГАИС.

• **ТРАНСПОРТ.** Возврат денег за билет в некоторых случаях. Полную плату за билет вернут, если пассажир не может лететь из-за призыва на военную службу, поступления на военную службу по контракту или заключения контракта о пребывании в добровольческом формировании.

• **СВЯЗЬ.** Абоненты получили возможность переносить номер телефона к другому оператору по всей стране, а не только в пределах региона.

Кажется, что оформить кредит — дело добровольное: нужно как минимум хотеть денег и подписать документы.

Чужой кредит: как отбить атаку мошенников и вернуть свои деньги



Инна КЛЕРОВА

Но мошенники научились обходиться без желания жертвы, а иногда даже без ее непосредственного участия. Онлайн-банкинг, задуманный как удобство, стал для злоумышленников почти конвейером: быстро, дистанционно, без лишних свидетелей.

Если раньше главным риском считалась потеря кошелька, то сегодня куда опаснее потерять доступ к личному кабинету или случайно продиктовать кому-то СМС-код. В этом материале расскажем, как не стать «добровольным» заемщиком и что делать, если кредит все-таки оформили без вашего ведома.

КАК НЕ ДАТЬ МОШЕННИКАМ ВЗЯТЬ КРЕДИТ НА ВАШЕ ИМЯ:

• ПОСТАВЬТЕ САМОЗАПРЕТ.

Это официальный «стоп» для банков и МФО: они не смогут заключить с вами договор потребительского кредита или займа.

• ПОМНИТЕ ПРО ИСКЛЮЧЕНИЯ.

Самозапрет не действует на ипотеку, автокредиты и образовательные кредиты с господдержкой.

• КОНТРОЛИРУЙТЕ КРЕДИТНУЮ ИСТОРИЮ.

Регулярно запрашивайте кредитный отчет — так вы быстро заметите любые подозрительные займы и успеете защитить свои интересы.

Представьте, что вы вешаете на дверь своей финансовой жизни табличку «Кредиты не предлагать». Именно это и делает самозапрет: он ставит четкий стоп-сигнал для банков и МФО — оформить заем на вас они уже не смогут.

Есть, правда, пара дверей, где табличка не сработает: ипотека, автокредит и образовательный кредит с господдержкой все равно пройдут. Но это как раз те случаи, где кредит обычно берут осознанно, а не по ошибке.

А чтобы быть на 100 % спокойным, не забывайте время от времени заглядывать в свою кредитную историю: запросите отчет — и сразу увидите, не пытался ли кто-то «позаимствовать» ваше имя для займа. Это как регулярная проверка замков: лучше заметить проблему до того, как ее станет сложно решать.

Если вы вдруг узнали, что на ваше имя оформили кредит, действовать нужно сразу — счет идет буквально на часы.

ВАЖНО. Сами по себе эти нарушения не делают договор недействительным автоматически. Суды смотрят на картину целиком. Главный триггер — если параллельно возбуждено уголовное дело, где доказано, что деньги похитили, а вы стали жертвой обмана. Именно в этом контексте нарушения кредитора показывают: он проявил неосмотрительность, и ваши требования об оспаривании требований имеют под собой почву.

НАРУШЕНИЯ И ПРОСЧЕТЫ СО СТОРОНЫ КРЕДИТОРА

Представьте: вы спокойно пьете чай, а в это время кто-то другой в вашем личном кабинете онлайн-банка вводит коды из СМС и оформляет на вас кредит. Такие случаи — суровая реальность. И здесь есть важный юридический нюанс: если при заключении договора кредитор допустил нарушения, у вас появятся веские основания оспорить его требования.

К примеру, вы заранее установили самозапрет на выдачу потребительских кредитов (такая опция появилась с марта 2025 года), а кредитор все равно заключил договор. В этой ситуации он не вправе требовать от вас исполнения обязательств. Более того, по вашему заявлению бюро кредитных историй или сам кредитор обязаны аннулировать запись об этом договоре в вашей кредитной истории.

Но нарушения бывают и в других ситуациях — даже если самозапрета не было. Закон выделяет ряд просчетов со стороны кредитора, которые в связке с уголовным делом о хищении дают вам сильные аргументы.

НАПРИМЕР:

- Кредитор не проверил в специальной базе, не было ли попыток несанкционированного перевода, когда вы просили перечислить заемные деньги на счет третьего лица.
- Вас не уведомили в письменной форме о том, в какие сроки придут деньги, и о вашем праве отказаться от кредита в установленный период.
- Кредитор нарушил минимальные сроки выдачи денег: четыре часа для сумм от 50 до 200 тысяч рублей или 48 часов — для более крупных займов (отсчет идет с момента подписания индивидуальных условий).

ЧТО ДЕЛАТЬ?

Если вы вдруг узнали, что на ваше имя оформили кредит, действовать нужно сразу — счет идет буквально на часы.

ШАГ 1: ЗАЯВЛЕНИЕ В ПОЛИЦИЮ.

Это база: без уголовного дела дальше будет сложнее. В заявлении четко укажите, что кредит вы не оформляли, волеизъявления не давали, а деньги не получали. Цель — возбудить уголовное дело по факту мошенничества.

ШАГ 2: ПИСЬМО КРЕДИТОРУ.

Параллельно отправьте в банк или МФО официальное заявление: вы не согласны с договором и требуете провести внутреннюю проверку. И обязательно запросите детали: когда и как заключили договор (через приложение, сайт, офис), какие коды и подтверждения использовали, на какой счет ушли деньги. Эти данные — ваши главные доказательства.

ШАГ 3: ЖАЛОБА В БАНК РОССИИ.

Если кредитор отказывает или тянет время, подавайте жалобу в ЦБ. Регулятор может проверить, соблюдал ли банк правила выдачи кредита и проверял ли операции на признаки мошенничества.

ШАГ 4: СУД.

Если ни полиция, ни кредитор, ни ЦБ не помогли, остается суд. При этом идти туда без «пакета» из предыдущих шагов не стоит: заявления и ответы на них — это как раз те самые доказательства, которые суд учитывает.

ВАЖНО ПОНИМАТЬ, КАК ЮРИСТЫ КВАЛИФИЦИРУЮТ ТАКУЮ СДЕЛКУ.

Верховный Суд РФ считает кредитный договор, оформленный мошенниками, ничтожной сделкой — то есть она недействительна сама по себе, потому что вас как стороны там фактически нет. Но на практике суды могут рассматривать её и как оспоримую — то есть ту, которую можно признать недействительной, потому что она совершена под влиянием обмана. От этого зависит формулировка иска и срок давности.

СРОКИ ДАВНОСТИ:

Если речь о ничтожной сделке (вы не были стороной договора), у вас есть 3 года с того дня, когда вы узнали о кредите. Но в любом случае не больше 10 лет с момента, когда по договору начали списывать деньги.

Если сделка оспоримая (под влиянием обмана), срок короче — всего 1 год.

Если суд встанет на вашу сторону и признает договор недействительным, кредитор обязан вернуть все деньги, которые вы успели внести в счёт погашения, в том числе те, что списали с вашего счета автоматически.

РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ЮРЛИЦ

Для предпринимателя или руководителя личная кредитная история — это не просто «личный вопрос», а часть деловой репутации. Один чужой кредит может испортить скоринг, усложнить получение корпоративных займов и даже вызвать вопросы у контрагентов. Поэтому алгоритм действий должен быть не «на всякий случай», а заранее понятен — как инструкция при пожаре.

ПЕРВОЕ: фиксируете факт мошенничества в полиции.

ВТОРОЕ: официально уведомляете кредитора и запрашиваете все детали операции.

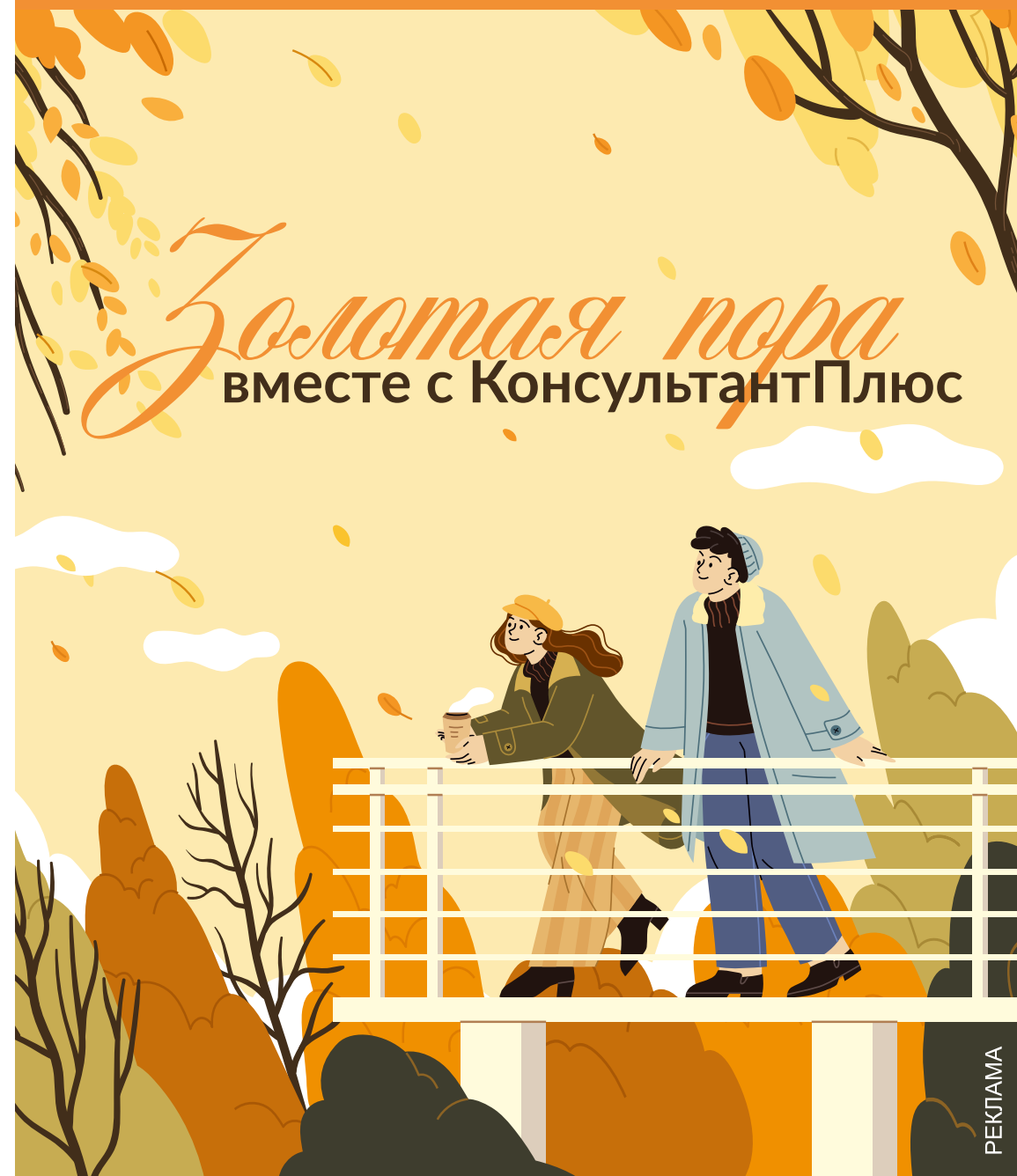
ТРЕТЬЕ: если банк не идет навстречу, подключаете регулятора.

И только потом — суд, причём с полным комплектом доказательств.

главное

Юридическая квалификация сделки влияет на сроки и формулировки иска, поэтому лучше заранее проконсультироваться с юристом. Но базовый принцип простой: если вы не давали согласия, сделка не должна иметь для вас последствий. А если последствия уже есть (списания, платежи), закон предусматривает их отмену и возврат средств.

КонсультантПлюс
надежная правовая поддержка



РЕКЛАМА



+7 (4012) 777-155



ric_044@inok.ru



inok.ru



Что делать, если вам срочно понадобился сотрудник, который в это время находится в ежегодном отпуске? Правильно, отозвать его оттуда.

Срочный выход — алгоритм отзыва сотрудника из отпуска



Ирина ОВЧИННИКОВА,
старший эксперт по бухгалтерскому учету и налогообложению

Однако с бухты-барахты это не делается, нужно соблюсти определенные условия, грамотно оформить документы и произвести необходимые расчеты. Об этом и поговорим сегодня.

ШАГ 1. УБЕДИТЕСЬ В ТОМ, ЧТО СОТРУДНИКА МОЖНО ОТОЗВАТЬ ИЗ ОТПУСКА

Не всех сотрудников (причем даже если они сами не возражают против этого) можно отзывать из ежегодного оплачиваемого отпуска. Так что прежде нужно убедиться в следующем:

- **НЕ ОТНОСИТСЯ ЛИ «ОТЗЫВНИК» К ЧИСЛУ ТЕХ РАБОТНИКОВ, КОТОРЫХ ОТЗЫВАТЬ ИЗ ОТПУСКА ЗАПРЕЩЕНО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ.** Это беременные женщины, работники в возрасте до 18 лет, а также работники, занятые на работах с вредными или опасными условиями труда. Хотя в отношении последних ситуация скоро немного изменится, так как недавно был принят Закон, согласно которому будет можно отзывать из отпуска «вредников» в случаях предотвращения и/или устранения последствий катастроф, производственных аварий, стихийных бедствий. При этом часы такой их работы предстоит оплачивать не менее чем в двойном размере. Поправки вступают в силу с 1 сентября 2026 г.;

- **НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЛИ НЫНЕШНИЙ ОТПУСК СОТРУДНИКА ТОЙ 14-ДНЕВНОЙ ЧАСТЬЮ ЕЖЕГОДНОГО ОТПУСКА,** которую нельзя делить. Напомним, что ТК РФ допускает деление отпуска по соглашению между работником и работодателем, но требует, чтобы хотя бы одна из частей такого отпуска составляла не менее 14 календарных дней. Это правило должно соблюдаться и в случае отзыва работника из отпуска, ведь фактически уже предоставленный отпуск разбивается на две части. То есть если работник сначала отгулял половину отпуска частями, а потом ушел в отпуск на оставшиеся 14 дней, то прерывать этот двухнедельный отдых работодатель не вправе.

ВАЖНО. Для того чтобы согласовать с руководством необходимость отзыва сотрудника из отпуска, оформите служебную записку.

ШАГ 2. ПОИНТЕРЕСУЙТЕСЬ У ОТПУСКНИКА, ГОТОВ ЛИ ОН ДОСРОЧНО ПРЕРВАТЬ СВОЙ ОТПУСК

Сообщить работнику о том, что возникла необходимость его досрочного выхода на работу из отпуска, можно по телефону, мессенджеру, электронной почте. При общении рекомендуем упомянуть, в частности:

- **ПРИЧИНУ ОТЗЫВА** (например, для оказания помощи в подготовке документов для контролирующих органов, для замены заболевшего сотрудника или для направления в командировку);
- **ДАТУ, С КОТОРОЙ СОТРУДНИКУ НЕОБХОДИМО ВЫЙТИ НА РАБОТУ;**
- **ИНФОРМАЦИЮ О ТОМ, ЧТО ОТЗЫВ ИЗ ОТПУСКА ВОЗМОЖЕН ТОЛЬКО С СОГЛАСИЯ** отпускника и что ему это согласие придется я предоставить в письменной форме;
- **ИНФОРМАЦИЮ О ТОМ, ЧТО НЕ ИСПОЛЬЗОВАННАЯ В СВЯЗИ С ОТЗЫВОМ ЧАСТЬ ОТПУСКА** будет предоставлена работнику по выбору в удобное для него время в течение текущего рабочего года или присоединена к отпуску за следующий рабочий год (но только если из-за переноса не получится, что работник не будет в отпуске 2 года подряд).

ВАЖНО. Если на предложение прервать свой отпуск сотрудник ответил отрицательно, то заставить его явиться на работу нельзя, а привлекать к дисциплинарной ответственности за неповиновение (в том числе увольнять за прогул) и подавно. Если же ответ сотрудника будет положительным — переходите к следующим шагам.

ШАГ 3. ПРИ ЖЕЛАНИИ И НЕОБХОДИМОСТИ ОПЛАТИТЕ ПРОЕЗД ИЗ МЕСТА ОТПУСКА К МЕСТУ РАБОТЫ

Оплачивать дорогу отозванным из отпуска сотрудникам необязательно, однако работодатель вправе сделать это по собственной инициативе. В этом случае освобождение от НДФЛ и страховых взносов в отношении дорожных сумм не применяется, так как ни в ТК РФ, ни где-либо еще нет положений, обязывающих работодателя возмещать работнику стоимость проезда от места проведения отпуска до места работы и обратно в случае отзыва из отпуска. Имейте это в виду.

ВАЖНО. Законопроект, предлагающий обязать работодателей оплачивать дорогу отозванным из отпуска сотрудникам, «завернули», так что в этой части все остается на своих местах.

ШАГ 4. ВОЗЬМИТЕ У СОТРУДНИКА ПИСЬМЕННОЕ СОГЛАСИЕ НА ДОСРОЧНЫЙ ВЫХОД ИЗ ОТПУСКА

Документ при необходимости подтвердит выполнение вами требования о получении согласия работника на отзыв из отпуска, установленного ч. 2 ст. 125 ТК РФ.

Согласие обычно оформляют в виде заявления (в произвольной форме), в котором, в частности, указывают: данные сотрудника, его согласие на отзыв из отпуска, дату выхода на работу и желаемые даты использования оставшейся части отпуска.

ВАЖНО. Логичнее всего взять согласие с сотрудника в первый же день его досрочного выхода на работу.

ШАГ 5. ИЗДАЙТЕ ПРИКАЗ ОБ ОТЗЫВЕ СОТРУДНИКА ИЗ ОТПУСКА

Приказ об отзыве работника из отпуска составляйте в произвольной форме. Укажите в нем, в частности, причину отзыва, дату досрочного выхода на работу, период представления работнику неиспользованной части отпуска, если он известен

ВАЖНО. Издайте приказ не ранее того дня, когда вы получили письменное согласие работника.

Ознакомьте с приказом «отзывника» и ответственных за исполнение поручений, данных в приказе, людей под подпись.

ШАГ 6.

ОТРАЗИТЕ ОТЗЫВ ИЗ ОТПУСКА В КАДРОВЫХ ДОКУМЕНТАХ

В графике отпусков по унифицированной форме N Т-7:

- в графе 8 «Основание (документ)» укажите номер и дату приказа об отзыве из отпуска;
- в графе 9 «Дата предполагаемого отпуска» укажите дату, на которую работник перенес остаток отпуска в пределах текущего года;
- в графе 10 «Примечание» запишите, что работник отозван из отпуска с его согласия, и отметьте, что определенное количество дней отпуска переносится на другой период.

Если же вы используете свою форму графика отпусков, то отражайте в ней сведения об отзыве из отпуска аналогичным образом.

В ТАБЕЛЕ УЧЕТА РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ ОТРАЖАЙТЕ:

- дни нахождения в отпуске до отъезда как ежегодный основной оплачиваемый отпуск кодом «ОТ» или «О9»;
- дни, в которые работник работал в связи с отъездом из отпуска, - «Я» или «О1».
- Если работник привлекается в выходной день, то «РВ» или «О3». В личной карточке (если ведете ее для кадрового учета) по унифицированной форме N Т-2 в разделе VIII «Отпуск»:
- в графах 4 и 6 зачеркните количество календарных дней отпуска, дату его окончания и впишите новые данные. Поставьте надпись «исправлено», укажите дату исправления и заверьте подписью;
- в графе 7 «Основание» укажите реквизиты приказа об отъезде из отпуска.

ШАГ 7. ПЕРЕСЧИТАЙТЕ ОТПУСНЫЕ

При отзыве из отпуска работник какую-то часть отпуска не отгуляет, а между тем отпускные ему были выплачены как раз за все дни предполагаемого отпуска еще до его начала. Соответственно, при отзыве из отпуска без перерасчета отпускных не обойтись, ведь платить зарплату (а со дня досрочного выхода на работу сотруднику начисляется именно она) и средний заработок одновременно нельзя.

Отпускные пересчитываются исходя из уменьшенного количества дней отпуска. При этом сумму отпускных за те дни, когда сотрудник был отозван из отпуска, обычно засчитывают в счет выплаты зарплаты, начисленной со дня фактического его выхода на работу.

При нарушении порядка отзыва работника из отпуска работодатель рискует быть привлеченным:

■ К АДМИНИСТРАТИВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ.

Применяется за нарушение
трудового законодательства,
включая отзыв работника
вопреки установленному
запрету (например, если
отозвали беременную
женщину);

■ К МАТЕРИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

в виде денежной компенсации морального вреда работнику. Применяется, если отзыв был произведен вопреки согласию работника или с нарушением процедуры.

ВАЖНО. Если сумма начисленной зарплаты оказывается меньше «лишних» отпускных, то работнику при выплате зарплаты ничего не полагается, а сумма задолженности переходит на следующий месяц.

Другой вариант - попросить работника вернуть излишек отпускных, но имейте в виду, что делать это он не обязан.

ЕСЛИ РАБОТНИК САМ ХОЧЕТ ВЫЙТИ ИЗ ОТПУСКА ДОСРОЧНО,

и вы не против этого, то для оформления выхода на работу тоже придется оформить отзыв из отпуска, так как это единственный законный способ прервать уже предоставленный отпуск.

Действуйте в этой ситуации аналогично представленному алгоритму (проверяйте отсутствие ограничений на отзыв, запрашивайте письменное согласие, издавайте приказ об отзыве из отпуска и т. д.).

Отличие будет лишь в том, что по документам причиной досрочного выхода из отпуска будет не производственная необходимость, а инициатива самого работника.

По материалам журнала «Главная книга» №13/2026

КОМПЛЕКСНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПЕРВОГО ЛИЦА УНИКАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЛЯ БИЗНЕСА

ПОДРОБНОСТИ НА САЙТЕ:

FKT-SME.RU/PROJECTS/SFERA/

Реклама

ПРОЕКТ
СФЕРА

Неприятные последствия ОКВЭД-реформы: что можно исправить и как это сделать.

Не тот код – не тот тариф

Елена КАЛИНЧЕНКО,
ведущий эксперт

Из-за нового механизма установления тарифов взносов на травматизм и внесения в ЕГРЮЛ/ЕГРИП отчетных кодов ОКВЭД некоторые компании и предприниматели столкнулись с неприятными последствиями.

Основных проблем две. Одна - Росстат определил основным не тот код. Другая возникла у тех, кто не сдавал статотчетность, - тариф не соответствует основной деятельности.

— Можно ли изменить в реестре основной код ОКВЭД отчетного типа?

- Да, можно, если дело в ошибке.

Данные статформ верны — и тут дело не в чьем-то мнении, а в методике Росстата. Именно она определяет, какой код должен стоять в отчете.

Если цифры в отчетности правильные и код подобран по правилам, поменять его просто по желанию нельзя. Код может обновиться только спустя год — и лишь в том случае, если серьезно изменится структура доходов вашего бизнеса.

Бывает, что в реестре оказывается неверный код ОКВЭД — и чаще всего это просто техническая ошибка. В такой ситуации стоит обратиться в территориальную статслужбу: именно Росстат определяет, какие коды (основной и дополнительные) должны быть отчетными, а налоговая (ИФНС) лишь вносит в реестр данные, которые ей передали. Хорошая новость в том, что вы не совсем бессильны: после того как отчетные коды уже попали в реестр, вы по своему желанию можете менять только дополнительные коды заявительного типа — для этого достаточно подать заявление в ИФНС.

Вместе с тем за корректность сведений об основном и дополнительных кодах отчетного типа отвечает Росстат. Поэтому, даже если речь идет о технической ошибке, обратиться прежде всего стоит туда.

Данные статформ не верны. Росстат определяет отчетные коды на основании:

- **первичных статданных**, поданных организациями/ИП в ходе ежегодного статистического наблюдения;
- **первичных статданных**, поданных организациями/ИП в инициативном порядке по результатам проведения самостоятельного обследования;
- **административных данных**, предоставленных органами государственной власти и (или) организациями/ИП для уточнения предоставленных ими первичных статистических данных.

С 2027 года организации, а с 2028-го — индивидуальные предприниматели смогут сами актуализировать коды ОКВЭД отчетного типа: для этого Росстат введет механизм предоставления данных в инициативном порядке. Ведомство как раз готовит новые формы статнаблюдения — именно по ним и можно будет обновлять коды, если в структуре бизнеса что-то менялось. Проще говоря, скоро не придется ждать, пока данные обновятся сами: вы сможете заявить об изменениях напрямую.

Хотите поменять отчетный код ОКВЭД? Сейчас это реально — основанием служит статотчетность за 2025 год. Если в реестре оказался неверный код из-за ошибки в статформе, не паникуйте: просто подайте в Росстат уточненную отчетность. По правилам, на исправление есть не больше 3 рабочих дней — с того момента, как вы сами нашли ошибку или получили уведомление от статслужбы. К исправленным данным нужно приложить обоснование — почему цифры надо поменять.

— Можно ли изменить тариф, установленный исходя из основного кода ОКВЭД отчетного типа?

- Да, можно, если основной отчетный код ОКВЭД неверный.

Часто компании и ИП хотят поменять основной код ОКВЭД не ради самого кода, а чтобы скорректировать тариф взносов на травматизм. С 2026 года СФР как раз устанавливает этот тариф исходя из того основного кода ОКВЭД, который числится в реестре.

Тут есть нюанс: тариф на год считают по данным на 15 апреля, а вот механизма, как его пересчитать, если вы позже подадите уточненную статотчетность, в законе нет.

Зато у СФР есть другой рычаг: в ходе проверок (камеральных или выездных) фонд может проверить, совпадает ли реальный основной вид деятельности с тем кодом, что указан в реестре. Если СФР попросит подтвердить, чем вы на самом деле занимаетесь, у вас будет 10 рабочих дней, чтобы предоставить нужные документы.

Если проверка покажет, что фактический вид деятельности не совпадает с кодом в ЕГРЮЛ или ЕГРИП, СФР назначит тариф уже по реальной деятельности. А сведения о правильном коде (плюс долю этого вида деятельности в общем объеме) фонд отправит в Росстат — на это у него есть 3 рабочих дня после того, как решение о несоответствии вступит в силу. Росстат, получив эти административные данные, сможет на их основе определить верные отчетные коды ОКВЭД и передать их в налоговую для обновления реестра.

Получается, формальный код в реестре — это еще не финал истории: реальный бизнес важнее, и система это учитывает — но уже через проверки и подтверждающие документы.

ВАЖНО. Для пересмотра тарифа страхователю необходимо добиться, чтобы СФР провел проверку.

Получается, «точка отсчета» для тарифа — это срез данных на 15 апреля, и любые правки после этой даты не отыграют ситуацию назад. Поэтому если вопрос тарифа важен, лучше держать коды в порядке заранее.

— Можно ли изменить тариф, установленный исходя из основного кода ОКВЭД заявительного типа?

- Нет, не получится.

С 2026 года тариф взносов на травматизм зависит от основного кода ОКВЭД, который числится в реестре на 15 апреля. И тут неважно, чем компания реально занималась в 2025 году — важен именно тот код, который на эту дату стоял в данных. Правило работает для всех: и для тех, у кого уже появился основной код отчетного типа (по статформам за 2025-й), и для тех, кто в выборки не попал и по-прежнему живет с основным кодом заявительного типа.

Подтверждать основной вид деятельности за прошлый год теперь нужно далеко не всем. Такая обязанность осталась только у организаций — и то лишь в отношении обособленных подразделений, которые зарегистрированы как самостоятельные страхователи. Да и то только если у такого подразделения по итогам года реально поменялся основной вид деятельности.

Если в реестре пока нет отчетных кодов, можно подать в ИФНС заявление и поменять основной код ОКВЭД заявительного типа. Но имейте в виду: на тариф взносов за 2026 год это уже никак не повлияет. Даже если вы совсем уберете из реестра старый заявительный код, на базе которого тариф и рассчитали, — пересчета не будет.

ОБУЧЕНИЕ

КОРПОРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ КАЛИНИНГРАДСКИХ КОМПАНИЙ

- 02.09.2026 | 09.00-16.00
«Бухгалтерия без пауз: главные изменения для бухгалтера за 6 месяцев 2026 года, которые вы могли пропустить»
Колмакова П.В.
Стоимость 4600, для клиентов 3700
- 03.09.2026 | 09.00-16.00
Учет МПЗ для целей бухгалтерского и налогового учета. ФСБУ 5/2019
Воронцова Т.А.
Стоимость 4600, для клиентов 3700
- 04.09.2026 | 09.00-13.00
НМА: сложные вопросы налогообложения и бухгалтерского учета.
Переход на ФСБУ 14/2022
Воронцова Т.А.
Стоимость 3900, для клиентов 2700
- 04.09.2026 | 09.00-13.00
Прием на работу. Порядок оформления по наиболее распространенным случаям: анализируем примеры из практики
Бодрова А.А.
Стоимость 3900, для клиентов 2700
- 07.09.2026 | 09.00-13.00
Налоговые льготы по НДС, налогу на прибыль, спецрежимам и страховым взносам – кому доступны и как применять без рисков
Колмакова П.В.
Стоимость 3900, для клиентов 2700
- 08.09.2026 | 09.00-12.00
Формирование лота и искусственное дробление закупок в рамках Федерального закона №44-ФЗ
Казарина М.В.
Стоимость 3900, для клиентов 2700
- 09.09.2026 | 09.00-13.00
Доходы и расходы: готовимся применять новые стандарты. Алгоритм эффективных решений с КонсультантПлюс
Воронцова Т.А., Шавкута Н.Г.
Стоимость 3900, для клиентов 2700
- 14.09.2026 | 09.00-16.00
Договоры в хозяйственной практике: налоговые риски
Рассакина Л.Ю.
Стоимость 4600, для клиентов 3700
- 16.09.2026 | 09.00-13.00
Договор лизинга: бухгалтерский учет и налоги у лизингодателя
Воронцова Т.А.
Стоимость 3900, для клиентов 2700
- 17.09.2026 | 09.00-13.00
Договор лизинга: бухгалтерский учет и налоги у лизингополучателя
Воронцова Т.А.
Стоимость 3900, для клиентов 2700
- 17.09.2026 | 09.00-14.00
«Бухгалтерский и налоговый учет ВЭД: понятные решения для непростых ситуаций»
Новикова Т.А.
Стоимость 4600, для клиентов 3700
- 21.09.2026 | 09.00-16.00
Зарплата с учетом изменений налогового и трудового законодательства в 2026 году
Самкова Н.А.
Стоимость 4600, для клиентов 3700
- 21.09.2026 | 09.00-13.00
Новые правила учета запасов в организациях бюджетной сферы: что изменилось в 2026 году
Калиновская И.В.
Стоимость 3900, для клиентов 2700
- 28.09.2026 | 09.00-13.00
Перевозка и экспедирование: налоги от патента до НДС
Вольнец Г.И.
Стоимость 3900, для клиентов 2700
- 29.09.2026 | 09.00-16.00
К инвентаризации готовы: что нужно учесть главному бухгалтеру
Ефремова А.А.
Стоимость 4600, для клиентов 3700
- 29.09.2026 | 09.00-13.00
Ответственность за нарушение законодательства о персональных данных
Шалагинова Е.Г.
Стоимость 3900, для клиентов 2700
- 30.09.2026 | 09.00-13.00
Ответственность должностных лиц в налоговых правонарушениях
Хорошилов В.Н.
Стоимость 3900, для клиентов 2700

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

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

МЫ НАЧИНАЕМ РАБОТУ НАД ПЯТЫМ ВЫПУСКОМ ПОДАРОЧНОГО ФОТОАЛЬБОМА КАЛИНИНГРАД В2В KALININGRAD КОМПАНИИ В ЛИЦАХ, ЦИФРАХ, ФОТО



Это «семейные» фотоальбомы Калининградского бизнеса, представляющие все многообразие местного предпринимательства как одну большую деловую семью.

Мы продолжаем показывать, как региональные компании, несмотря на санкции и трудности, формируют настоящее и будущее нашего региона.

Бизнес Калининграда не только выдерживает испытания временем и внешними вызовами, но и становится сильнее. Новые рынки, модернизированные производства, укрепленные партнерские связи – все это часть современной истории.

Наш новый раздел – о руководителях, которые искренне любят родной край и делают все для его процветания. Это не просто подборка ярких кадров. Это истории о людях, чьи решения, воля и профессионализм обеспечивают стабильность экономики региона.

Каждая страница – свидетельство того, что вызовы делают нас сильнее, а единство бизнес-сообщества – залог устойчивого развития Калининградской области.



Премиальное издание о ведущих компаниях региона на русском и английском языках с авторскими фотографиями ведущих региональных фотографов.



Добро пожаловать в мир калининградского бизнеса – динамичного, перспективного и открытого к сотрудничеству!



КОНТАКТЫ для КОНСУЛЬТАЦИЙ
Ирина БАРСУКОВА,
главный редактор журнала,
автор и руководитель проекта
+7 900 35 45 575,
barsukova-39@yandex.ru

Жаркий сезон подходит к концу - можно подводить предварительные итоги летних перевозок.

Лето, поезд, пассажир



Как железнодорожный транспорт справился с пиковыми нагрузками, о реализуемых проектах и планах на ближайшие и дальние перспективы журналу «Компании» рассказал Айнур АХМЕДОВ, генеральный директор АО «Калининградская пригородная пассажирская компания».

— Высокий сезон на пригородных маршрутах длится до октября, и именно тогда мы подводим итоги. Летом пассажиропоток вырос на 5 % по сравнению с прошлым годом. С начала года перевезено свыше 6 миллионов человек, а суточный максимум достиг 72 тысяч пассажиров — на 10 тысяч больше, чем годом ранее. Такие цифры говорят сами за себя: нагрузка на сеть растёт, и транспортная система с ней справляется.

— По данным статистики, показатель пассажироперевозок на Калининградской железной дороге в пригородном сообщении растёт из года в год. Что этому способствует?

— Количество туристов в регионе увеличилось — и пригородный транспорт подстраивается под этот ритм. В тесном взаимодействии с заказчиком перевозок — правительством Калининградской области — работаем над тем, чтобы пригородный транспорт становился доступнее и комфортнее. В этом году заказ на пригородные железнодорожные перевозки увеличен на 1%.

Расписание составлено так, что практически каждые полчаса со станции отправляется очередной электропоезд. На направлении Калининград – Зеленоградск-2 с Северного вокзала продолжает курсировать десятивагонная «Ласточка». Важное улучшение сезона: первый и последний рейсы теперь продлены до станции Калининград-Южный, расширяя «окно» мобильности для пассажиров. Результат этих мер заметен в цифрах: на приморском направлении пассажиропоток вырос на 4%.



— Случается, что вагоны в поездах на направлении Зеленоградска и Светлогорска переполнены, и такие поездки не назовёшь комфортными. Почему в десятивагонной «Ласточке», следующей по маршруту Калининград – Зеленоградск-2, нет такой наполняемости?

— Да, бывают жаркие дни, когда у нас вагоны оказываются переполнены, но пока нет возможности повлиять на ситуацию: все ресурсы на пределе. Все электропоезда калининградской дирекции моторвагонного подвижного состава находятся на линии, и пропускная способность дороги не позволяет увеличивать количество их курсирования по приморскому кольцу.

Что касается отсутствия высокого спроса к маршруту Калининград – Зеленоградск-2, то люди предпочитают отдыхать там, где есть развитая инфраструктура, хорошо оборудованные пляжи, много кафе, развлечений. Район вблизи станции Зеленоградск-2, по мнению пассажиров, недостаточно развит в этом отношении.

— Проект запуска ретропоезда на паровозной тяге по маршруту Калининград – Багратионовск оправдал себя?

— Проект доказал успешность. За два месяца курсирования ретропоездом на маршруте Калининград – Багратионовск перевезено 6000 человек. Интерес со стороны калининградцев и гостей области колоссальный. У нас открывается продажа билетов на ретропоезд за 10 дней до даты рейса в 7 часов утра. Через полчаса, в 7.30, все билеты уже проданы. Поезд на паровозной тяге будет курсировать до конца сентября. Потом мы его поставим на коммерческие маршруты. А в следующем году, по согласованию с правительством региона, планируем увеличить количество рейсов ретропоезда.

72 000
пассажиров
перевезли за сутки

— Какие цифровые сервисы для удобства пассажиров вы в компании планируете внедрять в пригородных перевозках?

— Недавно пассажирам в пригородном транспорте на Калининградской железной дороге стала доступна услуга оформления электронных билетов с помощью национального мессенджера «Макс». На внутригородских маршрутах с прошлого года используется мобильное приложение Рготранспорт плюс, позволяющее оплачивать проезд по геолокации пассажира.

С 1 сентября в наших пригородных поездах начинает работать ещё один цифровой сервис – валидация льготников по Макс ID. Это своего рода электронный аналог бумажных документов (паспорта, СНИЛС, полиса ОМС, водительских прав и т. п.), с помощью которого льготы смогут по мессенджеру подтвердить студенты.

— Какие ещё проекты для улучшения транспортного обслуживания населения КППК намерено реализовать в следующем году?

— Совместно с Правительством области мы работаем над тем, чтобы сделать более доступными поездки к морю для жителей Гурьевска: запрос на это поступил от администрации Гурьевского района. Идея проекта проста, но эффективна: рельсовые автобусы будут доставлять пассажиров из Гурьевска до Северного вокзала, где по специально составленному расписанию сразу возможна пересадка на электропоезда в направлении побережья. Такой «стыковочный» формат делает маршрут предсказуемым и удобным — без лишних ожиданий и сложностей.

Параллельно развиваются и другие направления: на Балтийском планируется увеличить количество рельсобусов, а на Зеленоградском и Светлогорском — оптимизировать график движения, чтобы сократить время в пути. В совокупности эти меры работают на одно: сделать мобильность по региону по-настоящему комфортной и доступной.

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

Национальный парк обновляет туристическую инфраструктуру

Прогулки по любимым маршрутам в национальном парке становятся комфортнее — и надежнее. Инфраструктуру регулярно обновляют и ремонтируют, чтобы и через годы туристы могли любоваться природой без лишних неудобств.

Яркий пример — экотропа «Высота Эфа». Там, где раньше был старый деревянный настил, теперь лежит новый — протяженностью 53 метра. Он ведет через авантюру к морю и уже полностью открыт для прохода. На смену древесине пришел более практичный материал — полнотелая террасная доска из кремнеполимерного композита. Такой выбор не случаен: местный климат с ветром, солью и перепадами влажности быстро изнашивает дерево, а композит выдерживает эти нагрузки куда лучше.

Директор национального парка Анатолий КАЛИНА отмечает, что ставка на альтернативные материалы себя оправдывает. Композитные настилы уже несколько лет служат на разных участках — например, на переходе к морю напротив визит-центра и на смотровой площадке в Королевском бору. Практика показывает, что они заметно долговечнее деревянных.

Не остается без внимания и экотропа «Озеро Лебедь». Там долгое время приходилось менять отдельные доски, но в итоге стало ясно: нужен комплексный ремонт. Сейчас старый настил демонтируют. Пока идут работы, посетителям рекомендуют обходить этот участок слева — в песке могут оставаться гвозди. При этом сама тропа остается открытой, а в парке просят с пониманием отнестись к временным неудобствам.

В планах — полностью реконструировать экотропу и заменить деревянный настил на композитный. Так маршруты станут удобнее, безопаснее и прослужат намного дольше.



От проекта к проекту туризм становится доступнее

Проект «Королевский бор: путешествие без границ», реализуемый в национальном парке при поддержке фонда «Красивые дети в красивом мире» с июня 2025 года, подходит к своему завершению.

Всего в рамках проекта сотрудниками парка было проведено 20 инклюзивных тематических занятий для детей и 19 экскурсий для взрослых, в которых приняло участие более 700 человек, из них 480 - с инвалидностью, а также участники СВО и члены их семей. География посетителей включает не только различные муниципалитеты Калининградской области, но и другие регионы.

Впереди нас ждет новая большая история по реализации проекта «Академия для малышей. Парк — детям» (при финансовой поддержке ПАО «ЛУКОЙЛ»).

Наша задача — зажечь в дошколятах интерес к природе родного края, превратив обучение в захватывающую игру. Через «живые уроки в природе» и первые маленькие научные открытия непосредственно на Куршской косе дети поймут как удивителен мир вокруг нас.

Финишная черта реализации нового проекта — конец ноября 2026 года. Приглашаем воспитанников детских садов и первоклашек к нам в гости. Будем разгадывать тайны Куршской косы на занятиях «Кто живёт в лесу и на песке?», «Кто живёт в воде?» и «Кто летает над Куршской косой?».



Фото предоставлены
 пресс-службой
 Национального парка
 «Куршская коса»

Заявки от групп принимаются
 по телефону 8 (4012) 310-028.

Лана ЗВЕЗДИНА, предметный дизайнер и основатель Студии «СтиДель»



Современное дерево превращает
любой интерьер
в произведение искусства.

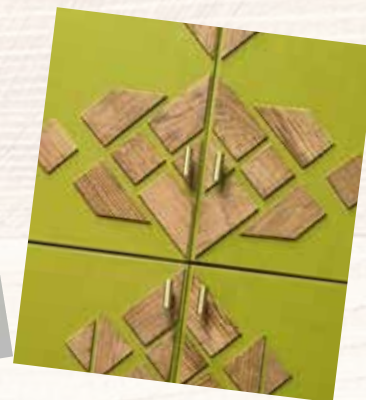
Дерзко, стильно и... тепло

В мире, где статус измеряется не квадратными метрами, а эмоциями, которые пространство дарит гостям и партнерам, на первый план выходят не шаблонные решения, а характер.

Сегодня дизайнеры и владельцы бизнеса все чаще отказываются от «тихой классики» в пользу смелых фактур и крупных форм. Но чтобы произвести настоящий фурор, мало просто купить дорогую мебель — нужно создать атмосферу. И здесь главным инструментом становится персонализация в виде авторского интерьера с акцентами из натурального дерева: дерзкая по замыслу, стильная по исполнению и теплая по восприятию.

Капсула как стратегия впечатления

Для любого публичного пространства — будь то лобби отеля, лаунж-зона бара, переговорная в офисе или шоу-рум — важно задать настроение с первого взгляда. Именно поэтому мы собираем наши изделия в капсульные комплекты. Это готовые сценарии расстановки, где каждый предмет дополняет другой, создавая целостную историю.



Но главная магия — в дуэте масштабного интерьерного панно и мощной консоли. Этот ансамбль работает как визуальный якорь: панно привлекает взгляд своей динамикой (фрезеровка, поталь, эпоксидные разводы — все сценарии проговариваем заранее), а консоль под ним превращает стену в функциональную зону. Вместе они формируют «вау-зону», которая запоминается и обсуждается. В баре такая пара может стать фоном для барной стойки, в офисе — презентационным местом для партнеров, в отеле — центром притяжения гостей. Это универсальное решение для любого бизнеса, где важна репутация.

Эксклюзив, которого нет ни у кого: большой комод с дверцами

Отдельно стоит выделить крупный комод — предмет, который в классическом исполнении часто кажется скучным. Мы превращаем его в арт-объект. Глухие фасады с геометрическим шевроном, ручной орнамент или брашированная фактура делают его уникальным. Это не просто место для хранения — это витрина вашего вкуса. Такой комод не найти в серийных каталогах, и он одинаково уместно смотрится и в директорском кабинете, и в премиальном номере, и в VIP-комнате ресторана. Он говорит о статусе без лишних слов.

И главное — все изделия производятся локально, без импортных «звезд» в спецификации. Это значит предсказуемые сроки, отсутствие логистических рисков и возможность доработки под ваши размеры.

Мы делаем ставку на честное мастерство, которое остается с вами десятилетиями.

Почему это выгодно любому бизнесу

- **ОТЕЛЯМ** — повысить воспринимаемую стоимость номеров и общественных зон.
- **БАРАМ И РЕСТОРАНАМ** — создать уникальную атмосферу, за которую гости готовы платить премию.
- **ОФИСАМ И ШОУ-РУМАМ** — подчеркнуть статус компании и вызвать доверие у клиентов.

Современное прочтение — без банальностей

Мы принципиально уходим от шаблонного представления о деревянной мебели как о чем-то тяжелом и старомодном. Наши техники — глубокое браширование, сложная фрезеровка, ручная роспись, металлический блеск латуни и серебра, вкрапления потали и эпоксидной смолы — рожают эффект живого полотна.

Это дизайнерские решения, которые переключаются с трендами современного искусства: асимметрия, контраст текстур, игра матового и глянцевого. Мы создаем не мебель, а арт-объекты для повседневного использования.

Студия авторской мебели
и амбарных дверей «СтиДель»
+7 911 477 31 10
www.stidel.ru
[vk.ru/stidel](https://vk.com/stidel)



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

РАСПИСАНИЕ
полетов международного аэропорта Храброво
(в расписании возможны изменения)
с 1.09.2026 по 31.09.2026



на Житомирской

Билеты

Транспортное агентство

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)			
		№ рейса	день вылета	время вылета	время прилета	№ рейса	день вылета	время вылета	время прилета
МОСКВА ДМД	321	U6-168	Ежд	19-25	23-10	U6-167	Ежд	16-40	18-25
		U6-372	Ежд	11-45	15-30	U6-371	Ежд	09-00	10-45
		U6-628	Ежд	14-15	18-00	U6-627	Ежд	11-30	13-15
		S7-1212	Кр Пн (до 06.09)	13-30	17-15	S7-1211	Кр Пн (до 06.09)	10-50	12-40
		S7-1214	Ежд	16-45	20-30	S7-1213	Ежд	14-05	15-55
МОСКВА ШРМ	326	CU-1001	Ежд	09-10	12-35	CU-1000	Ежд	06-25	08-00
		CU-1003	Ежд	12-25	16-00	CU-1002	Ежд	10-00	11-25
		CU-1005	Ежд	16-10	19-45	CU-1004	Ежд	13-35	15-10
		CU-1007	Ежд	21-10	00-45	CU-1006	Ежд	18-35	20-10
		CU-1009	Ежд	03-00	06-30	CU-1008	Ежд	20-25	22-00
		CU-1011	Ежд	19-45	23-20	CU-1010	Ежд	17-20	18-45
		CU-1015	Ежд	10-35	14-10	CU-1014	Ежд	08-00	09-35
		CU-1017	Ежд	11-35	15-10	CU-1016	Ежд	09-00	10-35
		CU-1019	Ежд	14-25	17-55	CU-1018	Ежд	11-50	13-35
		CU-1025	Ежд	17-00	20-35	CU-1024	Ежд	14-15	16-00
		CU-1027	Ежд	09-35	13-10	CU-1026	Ежд	06-55	08-35
		CU-1033	Ежд	10-05	13-35	SU -1032	Ежд	07-20	09-05
		CU-1073	Ежд	01-55	05-30	CU-1072	Ежд	23-20	01-00
		CU-6310	Ежд	11-10	14-45	CU-6309	Ежд	08-15	10-00
		CU-6312	Ежд	20-50	00-35	CU-6311	Ежд	18-00	19-40
		CU-6314	Ежд	13-15	16-50	CU-6313	Ежд	10-30	12-10
		DP-6832	Кр. Ср	17-50	21-30	DP-6831	Кр. Ср	15-55	17-20
			Ср	16-45	20-25		Ср	14-50	16-15
		DP-6836	Кр Сб	15-40	19-20	DP-6835	Вт, Ср, Чт, Пт, Вс	13-35	15-15
			Сб	15-05	18-50		Сб	13-05	14-35
		DP-6838	Вт, Чт	09-45	13-30	DP-6837	Вт, Чт	07-45	09-15
			Пн, Ср, Пт, Вс	09-15	13-00		Пн, Ср, Пт, Вс	07-15	09-00
			Сб	12-35	16-20		Сб	10-35	12-05
		DP-6840	Вт, Чт, Сб	09-00	12-40	DP-6839	Пн, Ср, Пт	21-30	23-10
	738	5N-252	Сб	11-15	14-50	5N-251	Сб	08-55	10-35
			Пн	19-45	23-20		Пн	17-20	19-00
			Ср	12-40	16-15		Ср	10-25	12-05
	73X	N4-104	Ср, Сб	00-30	04-20	N4-103	Вс	00-20	02-05
			Пн	00-15	04-05		Пн	15-35	17-20
		N4-106	Пн, Сб, Вс	16-05	19-40	N4-105	Пт (04.09)	14-40	16-20
			Пт (04.09)	17-05	20-40		Вс	14-00	15-40
			Ср (02.09)	15-50	19-20		Пн, Ср (до 06.09) и Сб	13-30	15-10
МОСКВА ВНК	320	DP-258	Пн	15-40	19-25	DP-257	Пн	13-40	15-10
		DP-264	Вт, Сб	20-05	23-55	DP-263	Вт, Сб	18-05	19-35
			Кр Вт, Сб	19-20	23-10		Кр Вт, Сб	17-20	18-50
МОСКВА ЖУК	321	WZ-902	12.09	23-45	03-20	WZ-901	11.09, 24.09	09-10	11-00

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	CU9	CU-6322	30 сен	12-50	15-45	SU-6321	30 сен	11-05	12-00
		CU-6324	Ежд	10-25	13-20	CU-6323	Ежд	08-35	09-25
		CU-6326	кр сб	20-10	22-50	SU-6325	кр сб	18-25	19-15
		CU-6328	Ежд	07-00	09-55	SU-6327	Ежд	22-50	23-45
		CU-6330	Ежд	18-40	21-25	SU-6329	Ежд	16-50	17-40
		CU-6332	Ежд	21-50	00-35	CU-6331	Ежд	20-10	21-00
		CU-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
		DP-530	Ежд	10-00	12-55	DP-529	Ежд	08-40	09-35
	73X	DP-536	Ежд	21-20	00-15	DP-535	Ежд	20-00	20-55
		DP-588	Ежд (до 16 сен)	14-50	17-45	DP-587	Ежд (до 13 сен)	13-30	14-25
		5N-506	Сб	11-20	14-10	5N-505	Сб	09-40	10-30
			Пн, Чт, Пт, Вс	10-10	13-00		Пн, Ср, Чт, Пт,	08-40	09-30
			Ср	16-40	19-30		Вс	08-30	09-20
		5N-514	Пн	16-45	19-35	5N-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
		5N-534	Ср, Вс	06-30	09-20	5N-533	Вт, Сб	19-00	19-50
			Чт	21-20	00-10		Чт	19-40	20-30
		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		Чт, Сб	10-25	11-20
		N4-284	Пн, Вт, Вс	12-35	15-35	N4-283	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
			Ежд кр Ср (до 28 сен)	08-55	19-25		Ежд кр Ср (до 28 сен)	06-50	07-45
НОВОСИБИРСК		737-800	S7-5066	Ср	19-45	06-15	S7-5065	Ср	17-40
Пн, Ср, Пт, Вс	17-35			00-30	Пн, Ср, Пт, Вс	15-30		16-35	
ЕКАТЕРИНБУРГ	320	U6-404	Чт, Сб	15-15	22-15	U6-403	Чт, Сб	13-10	14-15
		U6-504	Вт	16-00	22-55	U6-503	Вт	13-55	15-00
ИВАНОВО	E90	DP-611	Пн, Ср, Пт	23-35	06-35	DP-612	Вт, Чт, Сб	07-25	08-35
		N4-984	Вт, Пт	07-30	11-10	N4-983	Вт, Пт	12-05	13-50
КАЗАНЬ	73X	N4-732	Пн	21-30	01-55	N4-731	Пн	18-15	20-50
			Вт	19-50	00-15		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	5N-530	Вс	01-50	05-50	5N-529	Сб	23-00	01-00
			Вт	15-35	19-35		Вт	20-25	22-25
МИНСК	E95	B2-950	Ежд кр Ср	13-00	16-30	B2-949	Ежд кр Ср	10-30	12-10
НИЖНИЙ НОВГОРОД	321	N4-859	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	5N-3103	Вт	20-35	03-40	5N-3104	Ср	04-30	05-45
		5N-103	Сб	20-40	03-45	5N-104	Вс	04-35	05-50
ЧЕРЕПОВЕЦ	ЦР2	Д2-142	Вт, Чт	13-20	16-20	Д2-141	Пн, Ср	13-20	14-20
			Пн, Ср, Пт	16-00	19-00		Пт, Сб, Вс	17-55	18-55
			Вс	20-25	23-25		Вс	18-20	19-35
ПЕТРОЗАВОДСК	ЦР2	Д2-507	Пт	10-40	13-35	Д2-508	Пт	14-25	15-20
АРХАНГЕЛЬСК	737	5N-176	Ср	10-00	13-35	5N-175	Ср, Сб	14-15	16-00
			Сб	16-40	20-15				
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	CU9	A4-4005	Вс	17-00	20-10	A4-4006	Вс	15-00	16-00
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	E90	N4-871	Пн	22-35	03-55	N4-872	Вт	04-50	06-30
			Чт	15-30	20-50		Чт	21-50	23-30
ЕРЕВАН	73X	5G-151	Чт	14-45	22-05	5G-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	5N-171	Ср	19-10	23-20	5N-172	Ср	16-10	18-30
КИРОВ	E90	N4-853	Вт	14-50	18-45	N4-854	Вт	19-45	22-05
			Пт	15-00	18-55		Пт	20-00	22-20

**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