

КОМПАНИИ

ВАШ БИЗНЕС-НАВИГАТОР

«ЗОЛОТОЙ РЕСУРС»:

суд выигран,
дублера
не будет



КОНСУЛЬТАНТ
ПАЮС
ЯНТАРЬ

Практические
советы
по переходу
на ЕНС

Урожаи зерна
рекордные,
экспорт
ограничен

Как выбрать
наиболее
подходящую
нишу
для бизнеса

ЛИЦЕНЗИРОВАННОЕ УТИЛИЗАЦИОННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

Золотой Ресурс



**УТИЛИЗАЦИЯ
АВТОМОБИЛЬНОГО
ТРАНСПОРТА**

Отходы

I-IV класса опасности

- сбор
 - транспортировка
 - обработка
 - утилизация
-

**УТИЛИЗАЦИЯ
МЕДИЦИНСКИХ
ОТХОДОВ**

**ЭКСПЕРТНЫЕ
ЗАКЛЮЧЕНИЯ**

«Мира и благополучия Вашему дому»

РФ, г. Калининград, ул. Больничная, 24, офис 32.

Тел./факс: +7 (4012) 37-63-39, 641-309, +7 (909) 777-90-09

www.gr-com.ru e-mail: gr_ru@mail.ru

МО «Гвардейский район»

Александр Геннадьевич ПОПРОВ
Тел. +7 906 239 97 13. E-mail: aleksandroo2014@mail.ru

МО «Озерский городской округ»

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

**МО «Пионерский городской округ»,
МО «Светлогорский городской округ»**

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

МО «Правдинский городской округ»

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

МО «Светловский городской округ»

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

МО «Славский городской округ»

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

МО «Советский городской округ»

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

МО «Янтарный городской округ»

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

МО «Неманский район»

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

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

**Департамент содействия развитию и
продвижению предпринимательства
«За свободное предпринимательство»**

Генеральный директор – Оксана БУКАУСКЕНЕ
г. Калининград, Гвардейский пр., 15, пом. 17, оф.
121а, тел. (4012) 520-068, e-mail: kdsrpp39@mail.ru

**Центры поддержки малого и среднего
предпринимательства**

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

**Профессиональные
общественные объединения**

Региональное отделение РСПП

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

**Союз «Калининградская
торгово-промышленная палата»**

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

Ассоциация иностранных инвесторов

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

Калининградский филиал «АСМАП»

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

КРОО «Союз машиностроителей»

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

КРОО «Союз строителей»

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

НП «Балтийский деловой клуб»

Председатель – Сергей Николаевич ЛЮТАРЕВИЧ,
тел. (4012) 344-001

**Ассоциация промышленников
Калининградской области**

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

**Ассоциация предприятий туриндустрии
Калининградской области**

Председатель – Светлана СЛЕПЕНОК,
тел. (4012) 46-96-55

**Ассоциация мясопроизводителей
Калининградской области**

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

Ассоциация калининградских мебельщиков

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

**Калининградская областная ассоциация
производителей молока**

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

**Центр информационного
обеспечения бизнеса «ИНОК»**

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

Фонд знаний и технологий для МСБ «Виктория»

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

ДЕПАРТАМЕНТ СОДЕЙСТВИЯ РАЗВИТИЮ И ПРОДВИЖЕНИЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА «ЗА СВОБОДНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»



**Регистрация ООО и ИП,
реорганизация, ликвидация**

**Бухгалтерское и налоговое
сопровождение**

**Составление всех видов
деклараций,
в т. ч. 3-НДФЛ
(возврат налога для физлиц)**

**Консультирование
по организации
и ведению бизнеса**

**Семинары, тренинги,
мастер-классы**

**Курсы по бизнес-
планированию
и повышению квалификации**

**Организация обучения
по вопросам охраны труда
и пожарно-техническому
минимуму на предприятии**

**Консультирование по
вопросам приобретения
недвижимости на льготных
условиях в беспроцентную
рассрочку**



**Тел. (4012) 520-068,
e-mail: kdsrpp39@mail.ru**

НАШИ
ПАРТНЕРЫ:



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



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



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



Руководитель проекта:
Оксана БУКАУСКЕНЕ
E-mail: kdsrpp39@mail.ru



Руководитель проекта:
Андрей КРЫЛОВ
E-mail: gr_ru@mail.ru



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

СОДЕРЖАНИЕ

4 | НОВОВВЕДЕНИЯ

6 | НАБЛЮДЕНИЯ

Урожаи зерна рекордные, экспорт ограничен

8 | КОНКУРЕНЦИЯ

Товарный знак порядочности

12 | ЮБИЛЕЙ

Входим в новый экспертный век

15 | ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ

Каботажные перевозки выросли в два раза, и это не предел

16 | РЫНОК ТРУДА

Специалисты нужны здесь и сейчас

19 | ПРИГЛАШАЕМ!

Премия «Эврика» за достижения в области науки, технологий и инновационной деятельности

20 | ПРОЕКТ

Семейному бизнесу нужна господдержка

21 | ПОЗДРАВЛЯЕМ!

Наши юристы – лучшие

22 | ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ

С моря – на рельсы: курс на стабильность

23 | РАСПИСАНИЕ

полетов международного аэропорта Храброво

24 | МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ

Льготы, отсрочки, мораторий

28 | МЕНЕДЖМЕНТ

Как выбрать наиболее подходящую нишу для бизнеса

32 | КРИЗИС-МЕНЕДЖМЕНТ

Слушайте свой страх

34 | КОНСУЛЬТАЦИИ

Споры о товарных знаках: интересные примеры из практики за 2021-2022 годы



36 | ФИНАНСЫ

Проверяем детские вычеты за 2022 год перед сдачей 6-НДФЛ

38 | ФИНАНСЫ

Практические советы по переходу на ЕНС и по сверке с налоговой

41 | ГОСЗАКУПКИ обзор

42 | СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА

Топ-3 «поворотных» дел кассации по налогам за IV квартал 2022 года

46 | ТРЕНДЫ

Потребители ищут равноценную замену иностранным брендам

52 | ТЕХНОЛОГИИ

«Техэксперт». Для строительной отрасли

54 | ТЕЗИСЫ

ТОП-5 трендов в бизнесе в новом году

56 | КОНТАКТЫ

Где можно получить защиту и поддержку?

Калининградский журнал
«КОМПАНИИ.
Ваш бизнес-навигатор»

№ 145 / 2023 г.

16+

Учредитель
Ирина БАРСУКОВА

Издатель
ООО «РИНА»

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



Журналисты, авторы:
Ирина БАРСУКОВА,
Елена ЗАЙЦЕВА,
Юлия КИРИЕНКО,
Илья КУНИЦЕВ,
Ирина ПАРШИНА,
Алексей ПОЛЯКОВ,
Галина ТРЕТЬЯКОВА

Фотоматериалы:
Юлия КИРИЕНКО,
Игорь ЛОМАНОВ,
Ольга ОТВАЛКО,
Наталья ФОМИНА

Дизайн, макетирование, верстка:
Алексей ЮНУСОВ

Корректор:
Ольга ВЛАДИМИРОВА

Адрес издателя, редакции:
236023, г. Калининград,
Гвардейский пр-т, 15, пом. 17
Телефон: 410-310
E-mail: kompany-39@yandex.ru

Отпечатано в типографии
ГК «Калининградский печатный двор»
г. Калининград,
ул. К. Назаровой, 6.
Тираж – 3 000 экземпляров.
Дата выхода в свет: 31 января 2023 г.
Свободная цена.
Распространяется адресно.

Редакция не несет ответственности
за достоверность рекламных материалов.

Рекламуемые 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.

У нас отличная
компания,
присоединяйтесь!

В феврале в России проводится ежегодная индексация социальных выплат, пособий и компенсаций. Сумма рассчитывается исходя из фактического уровня инфляции за прошедший год. С 1 февраля проиндексируют более 40 денежных мер поддержки населения – их повысят на 11,9%.

Изменения с 1 февраля

Всего на индексацию социальных выплат будет направлено более 150 миллиардов рублей. В частности, вырастут материнский капитал и пенсии, а также появятся новые социальные выплаты для медработников и штрафы для операторов связи. Появятся и другие изменения.

Рост тарифов за проезд грузовиков

С 1 февраля вырастет плата для грузовиков массой более 12 тонн за проезд по федеральным дорогам (система «Платон»). Теперь водителям придется платить 2,84 рубля за километр пробега (текущий размер платы – 2,54 рубля), сообщает Росавтодор.

Тариф ежегодно индексируют исходя из уровня инфляции за предшествующий год. В госсистеме «Платон» зарегистрировано 763 тысячи грузоперевозчиков и более 1,7 миллиона грузовиков.

Параллельный импорт

Со 2 февраля 2023 года перечень товаров, разрешенных для параллельного импорта, дополнится брендами автомобильных запасных частей, продукцией химической промышленности, спортивным инвентарем, игрушками и другими товарами.

Так, по параллельному импорту теперь можно будет поставлять продукцию с торговыми марками Marvel, Disney Pixar, DC Comics, Adidas, Manchester United, Real Madrid и другими.

Решение разрешить ввоз в страну востребованных оригинальных товаров иностранного производства без согласия правообладателей было принято правительством России в марте 2022 года. Перечень таких товаров утверждает Минпромторг.

Увеличение пенсий и социальных выплат, в том числе материнского капитала

С 1 февраля в России проиндексируют социальные выплаты, которые получают каждый месяц льготные категории населения. К тому же увеличится сумма выплат по программе материнского капитала. Так, за первого ребенка мамы смогут получить 587 тысяч рублей, а за второго – 775 000 рублей.

Напомним, что потратить полученные средства можно на покупку квартиры, реконструкцию или строительство дома, а также на оплату обучения детей. Раньше получить выплату наличными могли только семьи, признанные нуждающимися. С 2023 года ежемесячные пособия из капитала будут выдаваться семьям, в которых среднедушевой доход не превышает двух прожиточных минимумов в регионе.

Помимо этого, в последний месяц зимы в 2023 году будет проиндексировано пособие по уходу за малышом до 1,5 лет. Безработные семьи также могут получить выплаты, которые увеличатся до 8 630 рублей.

Новая социальная выплата для медработников

По информации Фонда пенсионного и социального страхования, первые выплаты за январь текущего года медработникам перечислят уже в феврале. Для их осуществления фонду необходимо будет получить от медорганизаций реестры специалистов, имеющих право на соответствующую поддержку.

Выплаты предоставят в беззаявительном порядке – средства поступят автоматически в течение семи рабочих дней после того, как работодатель сформирует и представит в фонд реестр работников. Реестры нужно будет актуализировать ежемесячно.

Напомним, на новую выплату, введенную с 2023 года, могут рассчитывать медработники, работающие в государственной или муниципальной

системе здравоохранения, которые оказывают медпомощь в рамках ОМС и не являются руководителями медорганизаций и их заместителями, а также внутренними и внешними совместителями.

Ее размер зависит от категории медработника и варьируется от 4500 до 18 500 рублей.

Страховые выплаты

Увеличатся суммы, заложенные на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональные заболевания. Так, максимальный размер единовременной страховой выплаты вырастет со 117 700 рублей до 131 700, а максимальный размер ежемесячной – до 101 300 рублей.

Пособие на погребение будет выдаваться в размере 7793 рублей вместо предшествующих 6964 рублей.

Заработает налог на банковские вклады

С 1 февраля начинают действовать положения принятого еще в 2020 году закона о налогообложении доходов владельцев банковских вкладов. При этом речь идет только о процентах, превышающих определенную сумму. Она рассчитывается каждый год заново по следующей формуле: 1 миллион рублей, умноженный на ключевую ставку Центробанка, действующую на 1 января налогового периода (календарного года).

Поскольку ключевая ставка ЦБ на начало прошлого года составляла 4,25%, размер общей суммы процентов, которая не подлежит налогообложению за 2021 год (сам налог выплачивается до 1 декабря 2022 года), составляет 42,5 тысячи рублей.

Годовые проценты по банковским вкладам, которые равны или ниже этой суммы, облагаться НДФЛ не будут. За все доходы по одному или нескольким вкладам сверх данного показателя владельцам нужно будет заплатить государству 13% налога.

Новая форма выдачи налогового уведомления

С 2023 года не надо иметь доступ к личному кабинету, чтобы россияне могли получить свое уведомление из налоговой службы. Благодаря тому, что в силу вступит новая форма заявления, такое уведомление можно запросить на бумаге.

Штрафы за некачественную связь

Новые поправки затронут штрафные санкции, которые будут распространяться на операторов мобильной связи, предоставляющих своим абонентам плохую связь и интернет.

Штрафные санкции за неустойчивые связь и интернет составят для граждан 3000–5000 рублей, для должностных лиц – 5000–10 000 рублей, для ИП – 10 000–20 000, а для юридических лиц – 30 000–50 000 рублей.

Биометрия на портале Госуслуг

С февраля 2023 года на портале Госуслуг начнет действовать современная технология биометрии, которая позволит пользователям войти в свой личный кабинет. При этом стандартный способ входа – логин и пароль – никуда не денутся, просто будет для удобства добавлен еще один вариант в виде биометрии. Пройти данную регистрацию россияне могут в банковском учреждении.

Чтобы воспользоваться современной технологией, нужно зарегистрироваться в Единой биометрической системе в отделениях некоторых банков. В дальнейшем такая услуга будет доступна в многофункциональных центрах и специальных мобильных приложениях. Также необходимо предоставить согласие на использование этого сервиса.

Россия на протяжении многих лет была лидером по поставкам зерна на мировой рынок. Однако сейчас условия ведения экспортного зернового бизнеса существенно изменились.

Урожай зерна рекордные, экспорт ограничен



Елена ЗАЙЦЕВА,
генеральный директор
АО «Портовый элеватор»

В 2024 году
АО «Портовый элеватор»
отметит 100-летний
юбилей

Калининградская область всегда имела профицит зерна – сельхозпроизводители выращивали и вырабатывают его намного больше, чем требуется для потребления местным животноводческим комплексам и для переработки. Остатки местного урожая наряду с зерном, поставляемым из России, были тем экспортным потенциалом, который морскими судами отгружался иностранным покупателям с уникального экспортного терминала АО «Портовый элеватор».

Основная задача компании – обеспечение отгрузок сельскохозяйственной продукции – зерна на морские суда для экспорта. При 46 тыс. тонн единовременного хранения, АО «Портовый элеватор» готов обеспечивать экспорт до 300 тысяч тонн в год.

Традиционно наш терминал отгружал суда грузоподъемностью около трех-пяти тысяч тонн, ориентируясь на грузополучателей в портах стран Балтики и Северного моря. Это было связано с предельно допустимой осадкой судов как у причалов самого элеватора, так и в портах выгрузки.

Однако сейчас условия ведения экспортного зернового бизнеса существенно усложнились. Коллективный Запад практически ведет гибридную войну против России, и Калининградская область, так же как и вся страна, столкнулась с беспрецедентным экономическим давлением со стороны стран ЕС.

На фоне проведения СВО оказались разорванными почти все бизнес-связи по экспорту зерна. Иностранные контрагенты российских экспортеров отказывались выполнять уже подписанные контракты и заключать новые.

Европейские судовые компании перестали заходить в российские порты, в том числе и в Калининград.

Областной зерновой бизнес очутился в непростой ситуации, когда экспорт за рубеж оказался практически заблокирован действиями «недружественных стран», а вывоз зерна для реализации на территории России экономически невыгоден за счет высоких железнодорожных тарифов за транзит через Литву и Беларусь. Ведь для получения хорошего качества и количества зерновых культур калининградским растениеводам необходимо завозить удобрения, средства защиты растений, семена, топливо, запасные части для сельскохозяйственной техники, оборудования и т. д. Поэтому произведенная в Калининградской области с/х продукция становится априори дороже.

Но жизнь не останавливается. АО «Портовый элеватор» принял вызовы времени и готовится на них ответить. В настоящее время мы подготовили техническую базу и разработали технологическую схему для отгрузки судов большей грузоподъемности до 10 тыс. тонн, которые позволили бы расширить радиус доставки наших грузов и выйти на новые рынки сбыта, не участвующие в санкционной войне: страны Северной Африки – Марокко, Алжир, Тунис, возможно, Мавритания.

Мы очень рассчитываем на понимание и поддержку Правительством идеи создания «морского зернового коридора» на Северо-Западе России. Пересмотр в отношении зерновых грузов, следующих на экспорт через порт Калинин-



град, установленных Правительством РФ в 2021 году ограничений на экспорт зерна в виде «зернового демпфера», т. е. пошлин, дополнительных денежных средств при экспорте зерна, и квот, количественных ограничений, вступающих в действие 15.02.2023 г., существенно повлиял бы на реализацию полученного урожая.

Ведь возможность экспорта накопившегося зерна была бы выгодна всем:

Сельхозтоваропроизводителем, т. к. на полученные от реализации финансовые средства были бы закрыты кредиты в банках, закуплена техника и запасные части, необходимые к новому сезону и т. д.

Правительству, т. к. при работающем бизнесе, уверенном в реализации готовой продукции, идут отчисления в бюджет, обеспечивается использование всех пахотных земель и исключается социальная напряженность по снижению рабочих мест.

Всем стейкхолдерам – компаниям, участвующим в обеспечении экспорта. А их немало – автоперевозчики зерна на экспортные терминалы, элеваторы, лаборатории, экспедиторы, морские агенты, фрахтовые судовладельцы, портовые структуры, таможенные брокеры, сюрвейеры

и др., включая государственные структуры по таможенному и пограничному контролю, службы Россельхознадзора и т. д.

Оглядываясь вокруг, на опыт моих коллег, членов Балтийского делового клуба, Калининградской ТПП, Ассоциации иностранных инвесторов, Калининградского зернового клуба, на клиентов банков, в которых я проработала много лет, – на тот «золотой» фонд нашего бизнеса, который кормит, одевает, обувает, обеспечивает комфортную жизнь калининградцам в сложившихся сейчас условиях, я понимаю, что, несмотря на все сложности и ограничения, мы должны выстоять, и экспорт зерна в Калининградской области не умрет!

И хочется выразить слова поддержки всем предпринимателям, работающим в сложнейших условиях во имя процветания России в самом западном ее регионе.

Для журнала «КОМПАНИИ» готовится цикл статей о вековой истории терминала, с интересными фактами, цифрами, фотографиями.

Клубок истории начнем разматывать с наших дней. Надеемся, что будет интересно.

Мы долго к этому шли и своего, наконец, добились. Это была непростая борьба, но мы хорошо понимали, ради чего ее начали: наш доверитель – компания «Золотой ресурс» и ее бессменный лидер Андрей КРЫЛОВ, а также наши специалисты столкнулись с конкуренцией на грани порядочности и добросовестности.



Илья КУНИНЕЦ,
юрист, патентный поверенный РФ №2466

Товарный знак порядочности

Хотя, на мой взгляд, эту грань все же переступили давно, подав заявку на регистрацию товарного знака, которому впоследствии был присвоен номер 802944.

Выглядит он вот так:



Вы тоже будете удивлены, но сейчас этот товарный знак принадлежит не ООО «Золотой ресурс», который использовал это обозначение на протяжении многих лет, а совершенно иной компании, обществу с ограниченной ответственностью «Олимп-Дизайн», руководителем которого является Святослав Олегович ЛАВРИНЕНКО.

Надеемся, что это временно – Роспатент, видимо, еще не успел внести изменения в карточку товарного знака, решение в отношении которого по делу СИП-546/2022 вступило в законную силу пару недель назад. В тот самый момент, когда его вынес Суд по интеллектуальным правам.

Как же дошло до того, что «Золотой ресурс» оказался предметом юридических баталий?

Не будем вдаваться в прошлые дела и межличностные отношения, ведь эту историю лучше, чем Андрей Владимирович [КРЫЛОВ], вряд ли кто-то сможет рассказать. Отмечу лишь только, что за более десяти лет занятия профессиональной переработкой и утилизацией отходов пути компаний «Золотой ресурс» и «Олимп-Дизайн» неоднократно пересекались, равно как и интересы их руководителей.

Результатом пересечения этих интересов стала не, скажем так, благородная конкурентная борьба, в которой должен победить сильнейший, а та ситуация, о которой зимой 2022 года пришел сигнал SOS от «Золотого ресурса».

Причем регистрацией товарного знака, как оказалось, дело не ограничилось. Одно из юридических лиц, где учредителем и руководителем является супруга господина ЛАВРИНЕНКО, точнее, парикмахерская, ранее носившее фирменное наименование «Салон Татьяны», в один момент изменило его на... «Зо-

лотой ресурс», заодно поменяв ОКВЭДы на профильные для организаций, занимающихся переработкой отходов.

Одним переименованием дело не ограничилось. Данная организация ухитрилась поучаствовать в профильном тендере, победить и в результате отказаться от заключения контракта (для тех, кому интересны подтверждения, можно посмотреть решение Калининградского УФАС России от 21 декабря 2021 года РНП № 039/06/104-1566/2021).

Что, безусловно, добавило головной боли настоящему «Золотому ресурсу», к которому полетели вопросы о неподобающем поведении «двойника».

В результате все улеглось, каких-то серьезных проблем настоящему «Золотому ресурсу» действия самозванца не доставили: он даже не смог «влететь» в реестр недобросовестных поставщиков, что, безусловно, вводило бы в заблуждение потенциальных клиентов нашего доверителя.

Но осадочек, как говорится, остался. С этим надо было что-то делать.



Мы решили действовать в нескольких направлениях одновременно.

Во-первых, добиваться отмены (на самом деле это называется «признание недействительным предоставления правовой охраны», но кому нравятся длинные, скучные формулировки закона?) охраны «вражеского» товарного знака.

Во-вторых, заставить прекратить «фейковый» «Золотой ресурс» использовать фирменное наименование нашего клиента.

Над доказательствами пришлось потрудиться: необходимо было поднять фактически за 10 лет все использование обозначения «Золотой ресурс» и то, как оно стало известным потребителям.

Причем это не какое-то номинальное использование, а размещение на всех документах фирмы, на ее сайте, в рекламе и СМИ.

Эти доказательства пригодились в обоих делах, как по спору о фирменном наименовании (с решением по этому делу, А21-1036/2022, можно также ознакомиться в Картотеке арбитражных дел), так и в споре о товарном знаке.

Самой сложной (и интересной) частью были поиски доказательств по линии защиты авторских прав. Объясню: если товарный знак регистрируется с использованием объектов авторских прав (в частности, изображения логотипа), которое не принадлежит лицу, подавшему заявку, такую регистрацию можно оспорить и лишить прав на товарный знак.

Это и была в точности наша ситуация. Логотип, зарегистрированный в качестве товарного знака, нарисовала девушка-дизайнер, причем вариантов товарного знака было несколько:

2012 года за авторством А.В. КРЫЛОВА, назовем его прототипом дизайна:



Затем в этом же году он обратился к Александре О., которая переработала этот логотип в более детализированную версию:



Наконец, в 2016 году был нарисован тот самый вариант логотипа, который впоследствии зарегистрировал на себя «Олимп-Дизайн»:



На момент обращения в Роспатент нам удалось найти только договор 2016 года и электронные письма с промежуточными вариантами логотипа.

Но Роспатент не стал разбираться в этой части вопроса, открестившись тем, что в его компетенцию споры о праве не входят. Однако госорган сделал вывод, что спорный товарный знак все-таки не соответствует требованиям пункта 8 статьи 1483 Гражданского кодекса РФ, а именно зарегистрирован с нарушением права на фирменное наименование «Золотой ресурс», деятельностью которого началась на 10 лет раньше.

Так решение Роспатента создало трещину в товарном знаке «Олимп-Дизайна».

Тем временем в Арбитражном суде Калининградской области «фейковое» общество «Золотой ресурс» пыталось отбиться от наших требований по защите фирменного наименования.

«Самозванец» получил запрет

Не получилось: решением по делу А21-1036/2022 требования настоящего «Золотого ресурса» были удовлетворены, а самозванец получил запрет на использование этого наименования для однородных видов деятельности.

Обжаловать решение ответчик пытался, но чисто технически, чтобы оттянуть момент вступления решения в законную силу.

Что интересно, суд согласился с нашими доводами о наличии признаков недобросовестной конкуренции со стороны оппонента. Думаю, что УФАС Калининградской области будет интересно ознакомиться с этими выводами суда.

Кроме того, суд установил судебный штраф (астрент) за неисполнение требований в части запрета использования фирменного наименования. Что, кстати, до сих пор вызывает вопросы:

А исполнено ли решение ответчиком?

Дело в том, что общество «Золотой ресурс» (которое ранее было «Салон Татьяны») так и не изменило фирменное наименование, но поменяло ОКВЭДы.

Законодатель дает два способа устранить нарушение, и нарушитель, к сожалению, может выбрать способ сам: сменить наименование либо перестать заниматься однородной деятельностью, не меняя его.

Но вот вопрос: а перестало ли на оно [общество] на сегодняшний день? Этот вопрос суд выяснит совсем скоро. От этого напрямую за-

висит, насколько большой штраф будет взыскан с нарушителя.

Вернемся к товарному знаку

Естественно, мы не могли оставить решение Роспатента в том виде, в котором оно было, и обратились с жалобой в Суд по интеллектуальным правам.

Основной аргумент, естественно, был о том, что текущий правообладатель – ООО «Олимп-Дизайн» – не имеет и не могло иметь права на регистрацию, поскольку исключительными правами на логотип не обладало.

В ходе рассмотрения дела нам удалось не только восстановить связь с дизайнером и подписать договор, который отражал реальные договоренности 2012 года о разработке и использовании логотипа, поскольку они были утеряны вместе с доступом к старым адресам электронной почты.

Более того, мы вместе с Андреем Владимировичем смогли найти в недрах съёмных накопителей исходные файлы всех логотипов!

Это оказалось весьма кстати, ведь представители «Олимп-Дизайна» в одном из заседаний заявили буквально следующее (цитата из судебного акта): «Между тем третье лицо отмечало, что соответствующее произведение изобразительного искусства, использованное в оспариваемом товарном знаке, разработано сотрудниками группы компаний «Олимп-Дизайн» и ЛАВРИНЕНКО С.О. и передано в безвозмездное пользование КРЫЛОВУ А.В.»

Суд согласился с нашими доводами о наличии признаков недобросовестной конкуренции со стороны оппонента



Но эта позиция продержалась недолго: вскоре в материалы дела поступил документ, именуемый «Элементы фирменного стиля», датированный апрелем 2005 года. В нем организация под названием «Калининградский центр городской рекламы и дизайна» представляла выборку из неких обозначений и логотипов, выполненных различным шрифтом и цветом, среди которых присутствовало следующее:



Теперь позиция «Олимп-Дизайна» заключалась в том, что логотип давным-давно был разработан для них той самой компанией, «Калининградский центр городской рекламы и дизайна» (реквизитов которой даже не было в указанном документе, а учредителя и генерального директора этой фирмы мы не смогли найти, несмотря на все усилия).

Да-да, вы еще не забыли, что перед этим позиция «Олимп-Дизайна» заключалась в том, что логотип разработан сотрудниками компании и господином ЛАВРИНЕНКО? Мы вот не забыли.

Но ладно смена позиции. Электронный образ документа вызывал очень большие сомнения в его достоверности.

Достаточно было посмотреть на то, что палитра цветов по схеме СМУК на разных страницах не совпадает между собой, несмотря на то, что заявлена была как одинаковая. Можно было списать на давность изготовления документа, но почему тогда тот лист, где находился вариант логотипа «Золотой ресурс», совпадал с заявленным СМУК, а все остальные листы – нет?

Вишенкой на торте были зеркально отраженные следы старения документа на последовательных листах и просвечивающие чернила: было понятно, что документ был выполнен на обратных сторонах одних и тех же листов.

Только почему тогда на предпоследнем листе документа (при сканировании) не отобразились следы чернил с последующего листа, где как раз были варианты логотипа «Золотой ресурс» за 2005 год? А как раз на последнем листе с этими вариантами следы предпоследнего листа просвечивали? Может, потому, что их дорепечатали совсем недавно?

Не было сомнений в том, что следует заявить о фальсификации указанного доказательства.

Даже с учетом того, что логотипы настоящего «Золотого ресурса» и содержащиеся в документе третьего лица были совершенно непохожи между собой, оставлять в деле такое доказательство было недопустимо.

Однако «Олимп-Дизайн» временно заявил, что оригинал документа, к сожалению, не сохранился. Потому исследовать экспертизе нечего. Естественно, ответили наши оппоненты, сославшись на свежий ответ той самой фирмы, «Калининградский центр городской рекламы и дизайна», которую мы искали почти месяц, но так и не нашли. А был ли мальчик?

Суд наши доводы принял

С учетом этого, заявление о фальсификации мы поддерживать не стали, попросив суд оценить данное доказательство по общим правилам оцен-

ки доказательств, еще раз обратив внимание на некоторые странности, присутствующие в документе.

Заслушав позиции сторон и завершив исследование доказательств, суд удалился в совещательную комнату почти на 20 минут, чтобы в результате объявить свое решение: **Признать недействительным предоставление правовой охраны товарному знаку по свидетельству РФ № 802944. Обязать Федеральную службу по интеллектуальной собственности внести соответствующие сведения в Государственный реестр товарных знаков и знаков обслуживания.**

Суд принял наши доводы о принадлежности исключительных авторских прав на логотип, а также очень подробно описал все пороки документа, о котором я рассказывал чуть выше. Критически суд отнесся к декларативным доводам «Олимп-Дизайна» о разработке логотипа господином ЛАВРИНЕНКО.

Так решение Суда по интеллектуальным правам разбило товарный знак «Олимп-Дизайн» вдребезги.

Как я сказал выше, решение Суда по интеллектуальным правам как суда первой инстанции вступает в силу немедленно, но может быть обжаловано в Президиум этого суда в кассационном порядке.

Попробует ли «Олимп-Дизайн» оспорить выводы суда? Покажет время и срок обжалования, предусмотренный Арбитражным процессуальным кодексом. Мы будем готовы. ○

Фото Игоря ЛОМАНОВА

В этом году отмечается 100-летие с момента создания в России первого Бюро товарных экспертиз. Оно положило начало формированию экспертной системы торгово-промышленных палат, охватывающей все регионы. Сейчас в ней работают более 1 тыс. экспертов.

Входим в новый экспертный век

В юбилейный год стартовал масштабный исторический проект – «100 лет экспертизы ТПП». О его сути и задачах мы поговорили с вице-президентом ТПП РФ Максимом ФАТЕЕВЫМ.

– Этот юбилей действительно необычный и очень значимый для всей нашей системы ТПП. Ровно сто лет назад, в 1923 году, в Петрограде было создано первое Бюро товарных экспертиз. Оно начало работу в составе Северо-Западной областной торговой палаты. И именно это событие мы считаем точкой отсчета в истории формирования масштабной экспертной инфраструктуры торгово-промышленных палат в Российской Федерации. Сегодня ее охват – вся территория страны. И мы помогаем бизнесу и органам власти решать сложные комплексные задачи.

Этот юбилей особенно ценен для нас: он касается экспертизы, которая была и по сей день остается «плотью и кровью» системы ТПП. Это более 1 тыс. экспертов, собственные лаборатории и органы по сертификации, система подготовки, повышения квалификации и аттестации экспертов, а также огромная методическая и методологическая база, основанная на многолетней практике. Наличие штатных экспертных подразделений во всех без исключения ТПП на территории России – это то, что выделяет нас на фоне других бизнес-объединений.

А ретроспектива в 100 лет позволяет наглядно увидеть, что именно экспертиза ТПП на протяжении века шла вместе со страной через испытания, через реформы, через трудности и на каждом этапе была полезна экономике государства.



– Масштаб, действительно, впечатляет. Позвольте проявить любопытство, а почему первым был именно Петербург?

– Локация для создания торговой палаты (и, как следствие, для Бюро товарных экспертиз) была выбрана советским руководством сознательно: это был крупный торгово-промышленный и интеллектуальный центр России, единственный в то время порт на Балтийском море. Как считали в ЦК ВКП (б), только здесь можно было подобрать достаточное количество квалифицированных специалистов, «способных прорвать экономическую блокаду Советского государства».

Кстати, на протяжении века экспертизы Северная столица еще много раз показала свой характер и внесла огромный вклад в формирование культурного кода системы ТПП. Так, например, эксперты Палаты героически работа-

ли в блокадном Ленинграде. Холод, голод, их оставалось мало, но они не покидали свой пост, поскольку без них нельзя было списать товары, попавшие под бомбежку, провести экспертизу свечей, которые нужны были городу в связи с перебоями в электроснабжении.

Образцы продукции, произведенной в блокадном Ленинграде, были собраны экспертами Ленинградского отделения в выставку, фотографии которой произвели огромный эффект. Снимки публиковались в газетах, в журналах союзных стран. Экспозиция продемонстрировала всему миру, что блокадный город жив, а его заводы работают. И это ведь про ценности Палаты. Про ее характер. Про глубину понимания страны и единения с ней.



В каждом десятилетии есть множество примеров, показывающих то, насколько экспертиза ТПП интегрирована в жизнь страны. Назовите десятилетие – и я приведу вам пример.

– Как интересно! Ну, допустим, семидесятые...

– Отличный выбор. Кстати, именно в семидесятые, в марте 1972 года, Всесоюзная торгово-промышленная палата преобразуется в Торгово-промышленную палату. Но название не меняет сути: задача экспертов – стоять на страже интересов отечественных предприятий и отечественных потребителей. Именно в 1970-х эксперты Палаты внесли значимый вклад в строительство АвтоВАЗа в Тольятти.

Была проведена большая работа по проверке оборудования, поступившего от итальянских фирм на Волжский автомобильный завод. Экспертизой были установлены дефекты у прокатного станка, подвесного сборочного конвейера и установки с поворотным столом. Стоимости работ по исправлению этих дефектов фирмы тогда возместили, а первый автомобиль в срок сошел с конвейера.

И да, именно в начале 1970-х в структуре ТПП СССР был создан отдел контроля оборудования атомных электростанций, из которого впоследствии вырос сегодняшний Департамент инспекционных и экспертных услуг «СОЮЗЭКСПЕРТИЗА».

В этот период Советский Союз начинает строить в Финляндии два блока атомной электростанции «Ловииса». Соответственно, стране понадобились эксперты, способные провести экспертизу сложного оборудования. Причем важно было, чтобы заключения экспертов признавались на международном уровне. Таких экспертов могла предоставить только ТПП.

– Все эти истории достойны освещения.

– Да, конечно. И истории из прошлого, и кейсы из настоящего, и наше видение будущего экспертизы – обо всем этом мы планируем рассказывать нашим аудиториям в течение юбилейного года. Часть информации уже опубликована на специальном сайте: экспертиза100.рф, который впоследствии может стать виртуальным Музеем экспертизы.

Экспертные мнения представителей системы ТПП по актуальным вопросам экспертизы будут

регулярно публиковаться и на основном сайте ТПП РФ. И мы, в том числе, надеемся на поддержку со стороны партнерских СМИ и вас, журналистов.

– А что обсуждалось на совещании с 300 представителями системы из десятков регионов страны в конце декабря прошлого года?

– Мы собирали руководителей ТПП, сотрудников служб по работе с членской базой, развитию экспертной деятельности, связям с общественностью и СМИ, чтобы сформировать единое понимание юбилея и его ценности, чтобы обозначить задачи для организаций системы и скоординировать совместные действия. Мероприятие мы проводили вместе с коллегами из нашей базовой экспертной организации АНО «СОЮЗЭКСПЕРТИЗА» ТПП РФ, которые взяли на себя роль драйверов юбилея.

Вместе с коллегами еще накануне юбилейного года была проделана большая подготовительная работа. Подготовлена юбилейная стилистика, создан брендбук проекта, сайт, корпоративный календарь, промоматериалы. В структуру Национальной премии «Золотой Меркурий» с 2023 года внедрены новые специальные номинации – «Лучший эксперт системы ТПП в Российской Федерации» и «Лучшая ТПП в сфере экспертной деятельности». Сейчас мы вместе с «СОЮЗЭКСПЕРТИЗОЙ» и палатами системы формируем сводный план-график юбилейных событий.

Нам, конечно же, очень важно держать фокус на непосредственном развитии спектра наших экспертных услуг, на их качестве, скорости оказания. Президент ТПП РФ Сергей КАТЫРИН согласовал рассмотрение на июньском заседании Совета ТПП РФ вопроса «О развитии экспертной деятельности в системе торгово-промышленных палат в РФ».

Уверен, что сообщая мы сможем и обеспечить масштаб проекта, достойный 100-летия экспертизы ТПП, и войти в «новый экспертный век» с достойным заделом интересных проектов, контрактов, идей. ○

Материал подготовлен редакцией
журнала «Регионы России»
Фото предоставлены ТПП РФ



Компания FESCO на клиентской встрече в Калининграде озвучила планы по развитию логистических маршрутов в направлении региона.

Каботажные перевозки выросли в два раза, И ЭТО НЕ ПРЕДЕЛ

Команда ФЕСКО Интегрированный Транспорт (ФИТ) подробно рассказала о работе Группы в Калининграде и о планах по развитию новых маршрутов через регион, а также о сервисах по перевозке сборных и наливных грузов.

Представители FESCO Projects поделились самыми крупными кейсами из проектной логистики за 2021–2022 год, специалисты «Дальрефтранса» рассказали о внутрироссийских и внешнеторговых маршрутах рефрижераторных перевозок Группы.

Во встрече приняли участие представители 45 калининградских компаний.

Министр развития инфраструктуры Калининградской области Евгения КУКУШКИНА, обращаясь к калининградскому бизнесу, отметила, что правительство Калининградской области заинтересовано в новых партнерах – логистических компаниях: «Опыт этого года показал необходимость активизации морского направления. Логистические цепочки, связанные с морским транспортом, нам интересны. Надеюсь, что сотрудничество будет долгим и плодотворным. По итогам 2022 года каботажные перевозки выросли на 91,8% (по сравнению с 2021 годом).



Есть куда расти, есть чем заниматься и куда развиваться».

Приветствуя участников встречи, президент Калининградской ТПП Феликс ЛАПИН подчеркнул, что спрос на каботажные перевозки в регионе пока не удовлетворен, и приход новых транспортных компаний в регион для калининградского бизнеса очень важен.

«Но мы лелеем надежду, что помимо развития каботажных, восстановится прямое сообщение (по морю) с Юго-Восточной Азией, – заявил Феликс Феликсович. – Для нас это крайне важно, и уверен, что мы (калининградский бизнес, руководство региона и логистические компании) приложим максимальные усилия, чтобы эта услуга вновь заработала. Чем извест-



на **91,8%**
выросли
каботажные перевозки
по сравнению с 2021 годом

нее и профессиональное партнер, тем проще с ним работать.

Мы надеемся на заинтересованность ФЕСКО в работе в Калининградской области. Заставить нас любить мы не сможем, но я абсолютно уверен, что и вы, и мы найдем экономическую выгоду в этом проекте. ○

Фото предоставлены
компанией «Феско»

На заседании комитета по образованию и развитию рынка труда Калининградской ТПП обсудили итоги работы системы профобразования в 2022 году и первые результаты внедрения в регионе проекта «Профессионалитет».

Специалисты нужны здесь и сейчас



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

Открывая работу, председатель комитета Екатерина КАНАЕВА подчеркнула, что система профессионального образования всегда была и будет гарантом успешной реализации любой стратегии развития: «Система профобразования является поставщиком кадров, а кадры двигают ту или иную стратегию».

Какие кадры сегодня выходят на рынок и как работодатели участвуют в подготовке нужных специалистов, рассказал начальник отдела Министерства образования Калининградской области Алексей ГОНЧАРОВ.

По словам Алексея Леонидовича, одной из важнейших задач стало создание мастерских, оснащенных современным учебно-производственным оборудованием. За последние семь лет заработали 33 мастерских в семи колледжах, в том числе девять оборудованы в 2022 году.

В Гусевском политехе открылись мастерские «ИТ-решения для бизнеса на платформе «1С:



Предприятие» и «Электроника», в колледже строительства и профессиональных технологий: кирпичная кладка, бетонные строительные работы, технологии информационного моделирования BIM (нужда в таких специалистах существенно превышает возможности системы образования), в Колледже агротехнологий и природообустройства – агрономия и эксплуатация сельскохозяйственных машин, в колледже мехатроники и пищевой индустрии – мехатроника и мобильная робототехника.

«Обращаясь к работодателям, хочу отметить, что не только студенты, но и их сотрудники могут обучаться в рамках переподготовки по этим направлениям и другим компетенциям,

– сообщил ГОНЧАРОВ. – Эти площадки созданы для практического обучения необходимым навыкам и компетенциям».

Пока же ребята не только обучаются в мастерских, но и сдают там демонстрационный экзамен (впрочем, иногда этот экзамен проходит и на производстве), подтверждая свои навыки. В 2019 году демонстрационный экзамен сдал 351 учащийся из 10 колледжей. В 2022 году – около 3000 из 21 учебного заведения.

Опережая время

Агрегатором всех образовательных программ в регионе стал Центр опережающей профессиональной подготовки

(ЦОПП), созданный на базе колледжа информационных технологий и строительства.

ЦОПП – оператор ресурсов региона для профессиональной ориентации, ускоренного профессионального обучения, подготовки, переподготовки граждан по наиболее востребованным специальностям, в том числе по запросам работодателей. Если центр не может обучить человека у себя, в своих стенах, он подскажет, где можно пройти это обучение.

«Если работодателям, жителям области интересны те или иные программы, на сайте центра можно с ними ознакомиться, можно подать заявку, указав, на кого вы хотите обучиться, – разъяснил Алексей ГОНЧАРОВ. – Центр поможет подобрать необходимую программу. Может принять от работодателей заявку на обучение, собрать программу обучения под его нужды».

Директор ГБУ КО ПОО «КИТиС» Михаил ПАШКОВСКИЙ дополнил: несмотря на то, что ЦОПП заработал только 1 сентября 2022 года, прошли обучение 1323 человека, в профориентационных мероприятиях приняли участие более 4000 калининградцев.

«Мы поставили задачу способствовать снятию напряженности на рынке труда, давая возможность переобучившимся людям стать самозанятыми (проходило обучение веб-дизайну, интернет-маркетингу, детской психологии, копирайтингу, организации экскурсионных услуг, сити-фермерству и многому другому), – поделился Михаил Анатольевич. – Мы добавляли в образовательные программы блоки финансового планирования, правовые основы, необходимые для работы

самозанятым или ИП, мониторили профессиональные предпочтения выпускников.

Фактически мы предлагаем обучение профессиям, которые востребованы на рынке региона. В этом году проходит обучение 131 человек по специальностям веб-дизайн, интернет-маркетинг, организация экскурсионных услуг, копирайтинг, экопросвещение. План выпуска – 1300 человек. Спрос на обучение велик – на место в каждой группе претендует 2-3 человека».

Преподаватели приходят из реального сектора, поэтому выпускники востребованы на рынке труда. По проекту «Содействие занятости» национального проекта «Демография» обучено 225, а трудоустроено 145 человек.

Как быстро подготовить профессионала

«Профессионалитет» – сложный проект, – продолжил Алексей ГОНЧАРОВ. – Он включает не только создание современной материально-технической базы, но и изменение внутреннего содержания программ, переход к ускоренным срокам обучения. Многие работодатели говорят, что им нужны специалисты здесь и сейчас. А у нас все-таки сроки обучения – 3-4 года. Профессионалитет, конечно, не сможет это поменять совсем и выдать специалистов завтра, но по большинству программ минимум на год сроки обучения сокращены».

Участвуя в проекте «Профессионалитет», работодатели берут на себя определенные обязательства, в частности предоставляют необходимую для обучения технику. «Глубже погружаясь в образовательный



131
человек

проходит обучение в этом году по специальностям веб-дизайн, интернет-маркетинг, организация экскурсионных услуг, копирайтинг

Преподаватели
приходят
из реального
сектора, поэтому
выпускники
востребованы
на рынке труда

процесс, работодатель видит, кто к нему придет на производство, – обозначил преимущества проекта Алексей Леонидович. – Образовательная организация настраивается на работодателя, подготовка кадров идет под его потребности. Ребята будут проходить практику на предприятиях. Это практически гарантированное трудоустройство».

«Мы не просим работодателя сделать нашу работу, но нужно понимать, что я не смогу после выпуска привести подростка к конкретному работодателю и сказать – оставайся, – поддержала Екатерина КАНАЕВА. – Чтобы студент пришел к работодателю, ему нужно знакомиться с компанией загодя, потихонечку в нее влюбиться, в ее микроклимат, в ее культуру. И если работодатель заинтересован в выпускниках, то партнерство выстраивается примерно с третьего курса».

Президент Калининградской ТПП Феликс ЛАПИН согласился, что потребности работодателей велики (на одном из строящихся заводов готовы принять 1200 человек, на втором – 700). «Мы, проводя профессионально-общественную аккредитацию, очень внимательно смотрим, куда после окончания пошли работать выпускники. Но ребята уйдут в армию, – напомнил Феликс Феликсович. –

Все участники проектов знают, что они будут на паузе? Этот вопрос надо решать. В ином случае расчет на то, что из выпуска в 500 человек работодатель получит 350 – может не состояться».

Начальник Калининградского морского рыбопромышленного колледжа ФГБОУ ВО «КГТУ» Сергей КАРПОВИЧ обратил внимание, что далеко не все программы обучения можно сократить (по времени) в рамках «Профессионалитета»: «Средний балл (по итогам аттестации в школе) – не показатель того, насколько ребята подготовлены. Очень часто сталкиваюсь с тем, что база нулевая. Если сокращать сроки обучения, интенсифицируя процесс, можно дойти до отчисления 2/3 студентов».

К тому же важно не забывать о неготовности работодателей вкладывать средства в развитие производственной базы колледжа, сложностях с организацией переподготовки преподавателей, фактически отрывающей их от учебного процесса на полтора месяца.

Но несмотря на все сложности, участие в проекте «Профессионалитет» позволило колледжу реализовать ряд уникальных проектов, среди которых мини-завод по разведению рыбы, мини-рыбоперерабатывающий завод и аналог рыбопромышленной палубы.

Студентов будет больше

Как рассказал Алексей ГОНЧАРОВ, из регионального бюджета выделены средства на увеличение контрольных цифр приема, в колледжи принято больше на 500 человек. Приня-

то решение о строительстве кампуса на базе одного из колледжей, а это плюс еще 3,5 тысячи студентов.

«Будут создаваться новые специальности, и мы хотим услышать вас, работодатели, какие кадры вам нужны, – ГОНЧАРОВ призвал к сотрудничеству членов торгово-промышленной палаты. – Еще одна задача – создание дополнительных мест в студенческих общежитиях».

Также на базе колледжа предпринимательства создается колледж креативных индустрий.

Представители ГАУ КО ПОО «Колледж предпринимательства» Лариса КОПЦЕВА и Константин КОВАЛЕВСКИЙ рассказали, что уже набрано семь первых курсов по направлениям медиадизайн и разработка компьютерных игр. Спрос на этих специалистов крайне высок, поэтому перспективы у колледжа прекрасные.

Также в ходе комитета обсудили проект «Карьера в России» как платформа практик и сервисов для устойчивого развития образовательных организаций на основе кадрового партнерства с бизнесом, студентами и территориями.

Поговорили о готовящихся изменениях трудового законодательства. Члены комитета поддержали предложения Калининградской ТПП по уточнению ряда формулировок.

Принято решение провести выездные заседания комитета в колледжах, а также продолжить мониторинг настроений молодежи и работодателей. ○



С 1 февраля до 1 марта 2023 года Министерство экономического развития, промышленности и торговли Калининградской области объявляет прием документов на соискание премии Калининградской области «Эврика».

Премия «Эврика» за достижения в области науки, технологий и инновационной деятельности

Премия «Эврика» учреждена в соответствии с Законом Калининградской области от 16 июня 2006 года № 18 «О премиях Калининградской области».

Присуждается за научные открытия, работы и достижения, эффективное внедрение новаторских технологий, которые внесли существенный вклад в развитие науки и образования, промышленности, других отраслей хозяйствования, оказали значительное влияние на совершенствование производства и управления.

Премия – а именно диплом, памятная награда и денежная выплата в размере 500 000 (пятьсот тысяч) рублей – носит персональный характер и присуждается, как правило, одному соискателю. Если решающая роль в достижении принадлежит нескольким лицам, премия может быть присуждена коллективу соискателей. В этом случае денежное вознаграждение делится поровну между соискателями, а диплом и памятная награда вручаются каждому.

Порядок выдвижения на соискание премий Калининградской области и награждения ими, требования,

предъявляемые к соискателям премий, а также порядок и размеры денежных выплат лауреатам премий установлены Постановлением Правительства Калининградской области от 29 июня 2006 года № 473 «Об утверждении Положения о порядке награждения премиями Калининградской области».

Кто может претендовать на премию

На соискание премии может быть выдвинуто лицо или коллектив соискателей, работа которых соответствует следующим критериям:

- 1) актуальность и значимость для социально-экономического развития Калининградской области;
- 2) новаторский характер, оригинальность, элементы новизны в постановке проблемы и ее разрешении;
- 3) широкое общественное признание.

На соискание премии выдвигаются работы, созданные за последние два года до представления на премию. Право выдвигать кандидатуры на соискание премии имеют общественные и иные организа-

ции. Выдвигаемые на соискание премии работы должны быть реализованы на практике, опубликованы или обнародованы иным способом.

По премии работает отдельная экспертная комиссия. Состав экспертной комиссии по присуждению премии ежегодно формируется и утверждается Министерством экономического развития, промышленности и торговли Калининградской области. В состав комиссий входят представители Правительства Калининградской области, депутаты Калининградской областной Думы, специалисты по направлениям деятельности, представители общественных организаций, научных сообществ и высокотехнологичных предприятий области.

Информация о сроках и порядке предоставления комплекта документов на соискание размещена на сайте Минэкономразвития КО. ○





Стартовал новый этап специального проекта ТПП России «Семейные компании России» – 2023. 19 января в Торгово-промышленной палате России прошло совещание в режиме видеосвязи с новыми участниками.

Семейному бизнесу нужна господдержка

В рамках мероприятия компании, вошедшие в состав проекта в 2023 году, погрузились в историю семейного предпринимательства, узнали о миссии, целях и задачах проекта, познакомились с активом, а также получили информацию о планах и мероприятиях 2023 года.

«Каждая третья буханка хлеба в наших руках, практически все фермерство, большая часть сферы услуг, образование, медицина и индустрия красоты – все это уже семейный бизнес, – отметила вице-президент ТПП РФ Елена ДЫБОВА в своем выступлении. – Но самое главное, что всех нас объединяет, кроме основной задачи по развитию бизнеса, – это построение не просто устойчивого бизнеса, а именно устойчивого семейного бизнеса, общего дела, которое будет переходить из поколения в поколение к наследникам, готовым его далее продолжать и развивать».

В 2023 году к проекту присоединились 132 семейные компании, представляющие различные сектора экономики: производство, сельское хозяйство, сферу услуг, торговлю.

В настоящее время общее количество активных участников проекта превышает 500 семейных компаний из более чем 72 регионов России. Калининградскую область в проекте представляют семейные компании ООО «БИОБАЛТ» и ООО «УКЦ «БИ СЭЙФ».

Специальный проект ТПП РФ способствует системному развитию семейного предпринимательства в России и формированию мер государственной поддержки малого и среднего предпринимательства для семейных предприятий, а также созданию организаций инфраструктуры с комплексным пакетом услуг для решения текущих проблем и стратегических вызовов семейного бизнеса.

Основной задачей проекта является формирование сообщества единомышленников, объединенных общей целью – построением устойчивого семейного бизнеса, который передается из поколения в поколение.

Одной из самых острых проблем, с которой сталкивается семейный бизнес, является от-



сутствие четкой законодательной базы, в том числе и в отношении наследования семейного бизнеса. Как показывает опыт, очень много успешных семейных компаний разрушается именно на этапе перехода бизнеса наследникам. Разделение бизнеса – это сразу замедление деятельности, риск потери качества продукции и предоставляемых услуг, бизнеса в целом.

Именно поэтому крайне важно, чтобы появилось законодательство, которое позволяет по воле основателя компании не разрешать наследникам делить бизнес или же делать это цивилизованным образом, не разрушая его.

В связи с этим ТПП России продвигает законодательную инициативу по закреплению понятия «семейное предприятие». И рассчитывает, что в текущем году появится соответствующий

закон на федеральном уровне. Тем более что в настоящее время в Рязанской области, Нижегородской области, Республике Башкортостан (в первом чтении) уже приняты соответствующие законы на уровне субъектов РФ.

Также реализуется специальный проект ТПП РФ – «100 Надежд Бизнеса», который направлен на помощь семейному бизнесу в воспитании наследников семейных династий. В его рамках дети принимают участие в тренингах, мастер-классах, а также других обучающих мероприятиях, помогающих им лучше понять бизнес своих семей, включиться в него и привнести новые идеи для дальнейшего развития.

Подводя итоги совещания, Елена ДЫБОВА подчеркнула, что «наша задача – показать всей стране, что семейные компании, действительно, это те, с кем нужно взаимодействовать в первую очередь и кого необходимо поддерживать со стороны государства. Мы должны вести за собой весь семейный бизнес России – именно в этом мы видим нашу миссию по всестороннему продвижению семейного предпринимательства и стимулированию его развития на поколения вперед». ○

Союз «Калининградская торгово-промышленная палата» признан лучшим в системе ТПП РФ в деятельности по оценке регулирующего воздействия

Наши юристы – лучшие!

В рамках процедуры ОРВ правовым департаментом Калининградской ТПП и сообществом экспертов-предпринимателей за прошлый год рассмотрен 71 проект нормативно-правовых актов (из них федерального уровня – 21, регионального уровня – 49, один муниципальный).



нодательства требует постоянного внимания. Иногда одно слово в статье закона может вызвать лавину последствий для экономики нашего региона».

Кстати, правовой департамент Калининградской ТПП неоднократно признавался одним из лучших в стране по организации работы по оценке регулирующего воздействия нормативно-правовых актов.

По итогам оценки в соответствующие органы направлены 37 замечаний и возражений. Учтены – 19, в том числе удалось существенно повлиять на содержание одного федерального закона, внесены изменения в 17 проектов региональных нормативно-правовых актов и один муниципальный.

«Оценка регулирующего воздействия – это оценка социально-экономических последствий принимаемого нормативно-правового акта, – говорит вице-президент Калининградской ТПП Марина ФИЦАК. – ОРВ считается ядром регуляторной политики, и торгово-промышленные палаты активнейшим образом участвуют в оценке законодательных инициатив как на местном, так и на федеральном уровне.

Изучая проекты нормативно-правовых актов, юристы Калининградской ТПП при помощи профильного бизнеса выявляют положения, которые могут значительно осложнить жизнь предпринимателям янтарного края. Регулярное изменение зако-

«Это кропотливая и ответственная работа, требующая не только высочайшей юридической квалификации, но и тонкого понимания законов экономики, – говорит президент Калининградской ТПП Феликс ЛАПИН. – Качество работы юридического департамента и руководителя этого направления в палате Марины ФИЦАК отмечают не только на региональном уровне. Я горд, что коллектив Калининградской ТПП награжден Дипломом ТПП РФ за активное участие в деятельности по оценке регулирующего воздействия в системе торгово-промышленных палат».



СОЮЗ «КАЛИНИНГРАДСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА»

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

132
семейные компании
присоединились к проекту
в 2023 году

Маршрут по перевозке щебня с 2022 года успешно реализует Калининградская дирекция по управлению терминально-складским комплексом ОАО «РЖД».

С моря – на рельсы: курс на стабильность



В условиях санкционного давления калининградские строительные предприятия столкнулись с небывалыми сложностями из-за позиции недружественных стран, старающихся максимально затруднить транзит грузов в регион и из него.

1 МЛН
ТОНН СОСТАВИЛА
переработка грузов на ТЛЦ
по итогам прошедшего года

«Решая, как оперативно пере-строить железнодорожную логистику в новых политиче-ских и экономических реали-ях, мы провели большую рабо-ту для того, чтобы диверсифи-цировать грузопотоки, следующие в адрес нашего ТЛЦ «Калининград», – рас-сказывает начальник Калинин-градской дирекции по управ-лению терминально-склад-ским комплексом Сергей САВЧУК. – Когда в апреле 2022 года было введено эмбарго на перевозки угля, вопрос стоял остро: как максимально загруз-ить наши мощности и сохра-нить рабочие места в полном объеме, а главное – не подве-сти партнеров».

Решение подсказала сама ситуа-ция. В этот период щебень, кото-рый поступал в регион в мор-ском сообщении, также оказал-ся под запретом. Однако развитие дорожной инфра-структуры в регионе никто не отменял. Полным ходом шли ра-боты по реализации федераль-ных проектов в области, в том числе и по строительству При-морского кольца, реконструк-ции автомобильной дороги Со-ветск – Гусев, Знаменск – Озерск, Черняховск – Крылово и другие.

Для реализации федерального проекта «Безопасные и каче-ственные автомобильные до-роги» требовались инер-тно-строительные материалы.

И тогда было принято решение: щебень будет доставляться же-лезнодорожным транспортом из дружественной Белоруссии через российско-литовские по-гранпереходы. Сейчас трафик по доставке этой номенклату-ры для нужд строительных предприятий стал регулярным, дефицита в материалах строи-тели не испытывают.

В считанные сроки Калинин-градской дирекции по управ-лению терминально-склад-ским комплексом ОАО «РЖД» при поддержке руководства Калининградской железной дороги удалось выполнить за-дачу по переориентации транспортных потоков и од-новременно качественному импортозамещению.

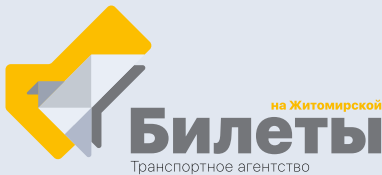
По итогам прошедшего года грузопереработка этой номенклатуры грузов на ТЛЦ составила 1 022 488,42 тонны, что более чем в пять с половиной раз превышает показатель 2021 года. ○

Фото Ольги ОТВАЛКО

РАСПИСАНИЕ полетов международного аэропорта Храброво

(в расписании возможны изменения)

с 01.02.2023 по 28.02.2023



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

Аэропорт назначения	Тип самолета	Отправление из Калининграда (время местное)				Отправление в Калининград (время местное)			
		№ рейса	день вылета	время вылета	время прилета	№ рейса	день вылета	время вылета	время прилета
МОСКВА ДМД	320	S7 1214	Ежд	10-45	14-35	S7 1213	Ежд	08-00	09-55
		S7 1212	Ежд	16-10	20-00	S7 1211	Ежд	13-20	15-15
		S7 1216	Ежд	14-30	18-20	S7 1215	Ежд	11-45	13-40
		U6 372	Ежд	11-30	15-05	U6 371	Ежд	09-00	10-45
		U6 168	Ежд	18-50	22-30	U6 167	Ежд	16-15	18-00
		U6 628	5 6 7	13-55	17-30	U6 627	5 6 7	11-30	13-10
МОСКВА ШРМ	738	DP 6836	КР. 2 3	09-45	13-30	DP 6835	Ежд	07-25	09-20
		DP 6832	Ежд	13-15	17-00	DP 6831	Ежд	11-00	12-50
		DP 6834	Ежд	20-25	00-10	DP 6833	Ежд	17-50	19-40
		SU 1001	Ежд	09-15	13-05	SU 1002	Ежд	09-55	11-45
		SU 1009	Ежд	06-00	09-50	SU 1008	Ежд	20-40	22-30
		SU 1003	Ежд	12-45	16-35	SU 1004	Ежд	12-40	14-30
		SU 1005	Ежд	15-30	19-15	SU 1006	Кр 6 7	17-30	19-10
		SU 1007	Ежд	19-55	23-45	SU 1008	Ежд	20-40	22-30
						SU 1000	Ежд	06-35	08-25
	738	5N 254	1 3 5 7	12-45	16-20	5N 253	2 4 6	10-25	12-05
ВНУКОВО	73 B	R3 776	1 4	13-20	17-00	R3 775	1 4	10-30	12-25
	73 B	R3 776	7	17-20	21-00	R3 775	7	14-30	16-20
	73 Г	6R 4776	1 4	13-20	17-00	6R 4775	1 4	10-30	12-20
	73 Г	6R 4776	7	17-20	21-00	6R 4775	7	14-30	16-20
ЕКАТЕРИНБУРГ	319	U6 404	1 5	13-20	20-15	U6 403	3 7	08-55	10-00
	320	U6 404	3 7	10-45	17-40	U6 403	1 5	11-35	12-35
ИВАНОВО	E90	N4-984	3	14-30	18-10	N4-983	3	11-45	13-35
ИЖЕВСК	738	ИЖ 792	1 4	17-10	00-50	ИЖ 791	1 4	12-30	16-10
КАЗАНЬ	73X	N4 732	1 4	10-50	15-20	N4 731	5	06-50	09-35
МИН. ВОДЫ	SU9	A4 606	3 7	15-35	23-40	A4 605	3 7	08-30	14-45
МИНСК	E95	B2 950	1 3 5 7	13-10	16-50	B2 949	1 3 5 7	10-40	12-20
НИЖНИЙ НОВГОРОД	73X	N4 859	3 7	16-00	20-00	N4 860	3 7	21-00	23-30
НОВОСИБИРСК	32H	S7 5066	3 6	11-25	22-00	S7 5065	3 6	09-25	10-30
ПЕРМЬ	E90	N4 884	1 2	09-20	15-55	N4 883	1 2	07-25	08-20
ПЕТРОЗАВОДСК	ЦР2	Д2 146	4	13-20	16-15	Д2 147	4	17-05	18-00
ПСКОВ	SU9	A4 606	3 7	15-35	18-35	A4 605	3 7	13-50	14-45
САМАРА	73X	N4 855	1 6	22-05	03-45	N4 856	3 7	12-00	13-50
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	319	SU 6324	Ежд	09-55	12-50	SU 6323	Ежд	08-10	09-05
		SU 6326	Кр 2	12-40	15-35	SU 6325	Кр 2	10-55	11-50
		SU 6330	Ежд	17-55	20-50	SU 6329	Ежд	16-10	17-05
	320	U6 392	Ежд	14-25	17-15	U6 391	Ежд	12-40	13-35
		U6 038	Ежд	16-30	19-15	U6 037	Ежд	20-15	21-00
	738	DP 530	Ежд	20-15	23-00	DP 529	Ежд	19-40	20-15
		DP 536	Ежд	13-50	16-35	DP 535	1 3 5 7	08-00	08-40
	737	5N 506	1 3 5 7	11-35	14-25	5N 533	1 4 6 7	13-45	14-25
УФА	73X	N4 851	1 4	00-20	06-50	N4 852	1 4	08-30	09-50
ЧЕРЕПОВЕЦ	ЦР2	Д2 142	4 7	18-50 18-30	21-50 21-30	Д2 141	4 7	11-30 16-40	12-30 17-40
АРХАНГЕЛЬСК	737	5N-176	4 6	00-25	04-00	5N-175	3 5	21-50	23-35

В 2022 году государство запустило масштабную программу поддержки малого и среднего бизнеса – налоговые послабления, мораторий на проверки, кредитные каникулы и другие льготы.

Льготы, отсрочки, мораторий

Часть этих мер уже
продолгирована
на 2023 год.



Льготные кредиты для малого и среднего бизнеса

● В 2023 году для субъектов МСП доступны 3 федеральные программы льготного кредитования.

Объединенная программа льготного кредитования для бизнеса из реестра МСП (постановление Правительства от 16.08.2022 № 1420). Программа стартовала еще в 2022 году, и ее действие продлили на 2023 год. Кредитные средства в рамках программы выдаются по ставкам 2,5%-4% на следующие цели:

- приобретение производственной площадки или производственного здания;
- приобретение оборудования;
- капитальный ремонт производственных помещений и имеющегося оборудования.

Программа ориентирована на поддержку малого бизнеса в целях организации и роста производства в следующих сферах: переработки сельскохозяйственной продукции, обрабатывающего производства, логистики и гостиничного бизнеса.

Кредит можно получить на 10 лет, льготные условия предоставляются только на 5 лет, затем ставка кредита повысится.

Банки, участвующие в программе, перечислены на сайте корпорации МСП.

Программа стимулирования кредитования малого и среднего бизнеса. Бизнес из реестра МСП может получить кредитные средства в размере от 3 млн руб. на срок более 3-х лет, чтобы:

- рефинансировать имеющиеся кредиты;
- инвестировать в строительство и закупку оборудования;
- покрыть текущие расходы на выплату зарплат и закупку сырья;
- потратить на другие цели до 50 млн руб.

● Программа льготного кредитования. Льготный кредит выдается МСБ по ставке 8,5%. На срок кредитования влияют цели получения заемных средств. Кредит предоставляется на покупку или создание основных средств бизнесу из сферы: строительства, здравоохранения, туризма, энергетики, бытовых услуг, сельского хозяйства и образования.

● Минфин разработал проект продления сроков действия кредитных каникул, установленных постановлением Правительства от 12.03.2022 № 352, до 31.03.2023 года. Кредитные каникулы дают возможность заемщику уменьшить размер ежемесячного платежа, провести реструктуризацию долга или получить отсрочку на 6 месяцев.

Для оформления кредитных каникул нужно обратиться в банк, где субъект МСП ранее получил кредит.

Кредитные каникулы для ИП

● Субъекты МСП, чей единственный участник, который выполнял функции исполнительного органа, был мобилизован, могут претендовать на кредитные каникулы (закон от 20.10.2022 № 406-ФЗ). Льготный период, когда можно не вносить платежи по займу, составляет весь срок военной службы мобилизованного плюс 90 дней после возвращения со службы. Чтобы воспользоваться кредитными каникулами, необходимо обратиться в банк до 31 декабря 2023 года.

Субсидии за прием работников определенных категорий

● Продлена программа субсидирования за трудоустройство (постановление Правительства от 24.11.2022 № 2134). Субъектам МСП полагается субсидия в размере 3-х МРОТ плюс страховые взносы за прием следующих категорий работников:

- молодежи до 30 лет;
- безработных;
- беженцев из Украины, ДНР и ЛНР.

Напомним, что МРОТ на 2023 год зафиксирован на уровне 16 242 руб.

Выплата работодателю осуществляется через месяц, три месяца и полгода после приема на работу таких сотрудников. Одно из важных условий получения субсидии – взаимодействие с претендентами на портале «Работа в России».

Налоговые льготы для малого и среднего бизнеса

● В 2023 году продолжает действовать нулевая ставка НДС для туристической. С 1 июля 2022 года нулевую ставку НДС могут применять гостиницы – как уже работающие, так и только планирующие открытие. Срок действия нулевой ставки – 5 лет.

Таким образом:

- для уже работающих гостиниц ставка 0% действует до 30 июня 2027 года;
- для новых объектов – в течение 5 лет с момента ввода в эксплуатацию.

В перечень видов объектов туристической, которые могут применять льготную ставку, включены:

- гостиницы;
- кемпинги;
- многофункциональные комплексы, включающие номерной фонд гостиниц;
- развлекательные и спортивно-оздоровительные комплексы;
- конгресс-центры;
- горнолыжные трассы и горнолыжные комплексы;
- аквапарки;
- яхт-клубы.

20%
НДС –

классическая ставка для туристической

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ! Чтобы подтвердить нулевую ставку, необходимо сдать в ФНС отчет о доходах от оказания услуг, представить документ о вводе в эксплуатацию туристического объекта и договор на аренду или управление объектом.

● До 31 декабря 2023 года разрешено возмещать НДС в заявительном порядке без предоставления банковской гарантии либо поручительства.

● При расчете базы налога на прибыль в доходы не включаются суммы долга, прощенного иностранным кредитором. Такая антикризисная мера действует с 1 января 2022 года.



Льготный кредит выдается МСБ по ставке 8,5%. На срок кредитования влияют цели получения заемных средств

● Начиная с 2022 года и до 2024 года положительные курсовые разницы необходимо определять только в момент прекращения либо исполнения требований и обязательств. С 1 января 2023 года по 2024 год такие условия будут действовать и для отрицательных курсовых разниц.

● В 2023 году размер транспортного налога определяется без учета повышающих коэффициентов 1,1 и 2 для автомобилей дешевле 10 млн руб. В рамках налога на роскошь применяется только коэффициент 3 для автомобилей дороже 10 млн руб.

● В 2023 году у малого и среднего бизнеса тариф страховых взносов на выплаты сотрудникам сверх МРОТ, как и ранее, составит 15%.

Прочие льготы для малого и среднего бизнеса

● До 1 марта 2023 года продлили упрощенный порядок получения лицензий. В рамках эксперимента участвуют 39 министерств.

● Также в 2023 году продолжает действовать мораторий на плановые неналоговые и валютные проверки. При этом в обычном режиме продолжают проводиться налоговые проверки и внеплановые неналоговые проверки, если были выявлены нарушения.

● До конца 2023 года пени за опоздание с уплатой налогов продолжат начислять по 1/300 ставки ЦБ за весь период. Ранее с 31-го дня просрочки неустойку нужно было платить по 1/150 ставки ЦБ за день. Льготы действуют только для юрлиц, на ИП изменения не распространяются.

Кроме того, суды снизили договорную неустойку, начисленную по экстраординарной ставке ЦБ, до 20%.

● При закупках в рамках 44-ФЗ поставщику разрешили изменять существенные условия госконтракта, при условии обоснования причины невозможности исполнения зафиксированных договоренностей. Таким образом, можно изменить цену и количество товара в поставке.

● Также до конца 2023 года продлили программу возмещения комиссии СБП. Для этого обязательно включение в реестр МСП. Возврат комиссии происходит в беззаявительном порядке.

Меры поддержки для IT-компаний в 2023 году

Власти предусмотрели комплекс мер обеспечения ускоренного развития IT-отрасли:

- Предусмотрены налоговые преференции по налогу на прибыль, НДС и прочим налогам.
- Сотрудники IT-компаний получили отсрочку от призыва на военную службу.
- Предоставляются льготные кредиты в целях реализации проектов по разработкам и внедрению IT-решений.
- Обеспечено трудоустройство иностранных кандидатов в IT-компании по упрощенным условиям.
- Предусмотрены программы грантовой поддержки.
- Предоставляется льготная ипотека для IT-специалистов.
- Стимулирование закупок российских IT-разработок и их проведение в упрощенном порядке.
- Освобождение от налогового и валютного контроля на период до 3-х лет. ○

Источник: etobiznes.com



КонсультантПлюс
надежная правовая поддержка



Что такое рыночная ниша в бизнесе? Это благоприятная для предпринимателя отраслевая группа, максимально отвечающая потребностям людей, а также имеющая низкую конкуренцию.



Как выбрать наиболее подходящую нишу для бизнеса

Понятия ниши и отраслевой группы схожи по значению. Разница в том, что ниша – малая часть отрасли с невысокой конкуренцией. А группа или сегмент охватывает большие объемы промышленного рынка. В группе и происходит образование ниш. К примеру, рынок легкой промышленности – отраслевая группа, а ткани, обувь, одежда – узкие ниши, имеющие своего потребителя, объемы и сроки сбыта.

Ниша для бизнеса характеризуется:

- умением оказывать конкретный спектр услуг и производить необходимый объем товаров, при этом иметь личную целевую аудиторию;
- устойчивостью и небольшой емкостью рынка;
- способностью противостоять конкурентам или отсутствием таковых;
- получением при соединении нескольких сегментов.

Виды ниш для бизнеса

Ниши бывают очевидные и неочевидные.

ОЧЕВИДНЫЕ НИШИ – это простые товары и услуги массового потребления. Строить собственный бизнес на производстве или реализации товаров, пользующихся спросом, легко.

Плюсы: можно без проблем разобраться в системе, существует организованный рынок, легко подвергается анализу, большой спрос на продукцию.

Отрицательные стороны: открыто множество аналогичных предприятий, что вызывает сложности в реализации продукции, постоянно необходимо наращивать обороты, чтобы не стать одним из миллиона подобных.

НЕОЧЕВИДНЫЕ НИШИ занимаются изготовлением товаров узкопрофильного потребления, на-

пример, сырьем или комплектующими. Это все, что незаметно в реальной жизни. Тут проще найти свободные ниши для бизнеса.

Начинать свое дело в этом направлении целесообразно, если преуспели в какой-то сфере деятельности и можете лично контролировать процесс. Уметь вести переговоры и иметь организаторские способности недостаточно. Специализированное направление требует в первую очередь знаний и умений. В противном случае бизнес будет убыточным.

Плюсы неочевидных ниш: если вы производите эксклюзивный продукт и не имеете сильных конкурентов, то спрос на вашу продукцию достаточно велик. Вы с легкостью можете устанавливать и контролировать свои цены, исходя из затратной политики.

Недостатки: надо иметь высокий профессиональный уровень знаний, чтобы организовать потребность в специализированной нише, на первичном этапе доход будет минимален, кадровый состав должен иметь профильное образование.

Правила поиска прибыльной ниши для бизнеса

Для полноценного выбора ниши для бизнеса важно учитывать некоторые нюансы: в вашей концепции должна быть смысловая нагрузка, полезность идеи, нацеленность на потребителя, общий объем товарооборота, чтобы выйти в прибыль.

Чтобы стать востребованным и найти своему бизнесу достойное место в производственной индустрии, необходимо обозначить:

- свою зону компетентности, необходимую для роста предприятия;
- конкретный продукт, приносящий доход;
- область с наибольшей проходимостью;
- удобную для работы рыночную сферу;
- правильно подобранный юридический и экономический спектр для благоприятного бизнеса.

Принимая во внимание общий спрос продукции у потребителя, можно безошибочно рассчитать объемы продаж и предполагаемую прибыль

5 этапов выбора подходящей ниши

Для поиска лучшей ниши для бизнеса необходимо продумать целостную концепцию.

Объективная оценка.

Четко определиться с тенденцией и профилем специализации, оценить личный опыт и мастерство, учесть взаимодействие профессиональной сферы и индивидуальных потребностей. Проработать все предполагаемые экономические риски и сомнения. Проанализировать рынок и предполагаемых конкурентов. Подвести итоги исследования и исключить нерентабельные идеи.

Мониторинг востребованности и анализ ЦА.

Если это ваши первые шаги в реализации своего дела, то не надо оригинальничать. Исследования в сфере вашей заинтересованности будут очень актуальны. Принимая во внимание общий спрос продукции у потребителя, можно безошибочно рассчитать объемы продаж и предполагаемую прибыль. А предусмотрев такой аспект, как сезонность, и сразу продумав временную замену, есть все шансы занять востребованные ниши для бизнеса.

Каждый товар или услуга непременно должны найти своего потребителя. Проработав целевую аудиторию, можно грамотно вычленив и закрыть потребности клиентов, а сужением «воронки продаж» профессионально превратить заинтересованное лицо в потенциального покупателя.

Как можно найти ЦА и собрать статистику ниши на рынке бизнеса:

- проанализировать готовые наработки по данной нише бизнеса в России;
- изучить отчеты востребованных бизнесменов рынка;
- посмотреть количество целевых запросов в «Яндекс.Вордстат» и Google Trends;

Организируйте продажу незаменимых товаров, на выходе получите высокий клиентооборот и хорошую прибыль

- обратиться к исследовательским компаниям, которые соберут фокус-группу и предоставят точные данные;
- вступить в контакт с целевыми клиентами (важно, чтобы такое общение было направлено на осознание потребностей, целей, расходов ЦА).

Проверка ниши по 5 главным критериям. Убедившись, что это актуальные ниши для бизнеса, разберитесь их в соответствии со следующими условиями:

ДОСТУПНОСТЬ И ПРОСТОТА. Оцените свои знания в выбранной области, время на запуск и наличие соответствующего бюджета. Знаете ли вы все нюансы и тонкости этого бизнеса? Объективно рассчитайте личную компетентность в конкретной новой нише бизнеса. Чем глубже осведомленность, тем профессиональнее вовлеченность. Продумайте все мелочи: сроки, финансовые вложения, риски и предполагаемые неожиданности.

СРЕДНЯЯ ПРИБЫЛЬ. Определите, каким будет ваш доход с каждой финансовой операции. Сопоставьте все желаемые ниши, используя схему «капиталовложения – итог».

ПЕРИОД СДЕЛКИ. Существует список ниш для бизнеса, доход в которых получают только через определенное время. Если вы вкладываетесь в строительство, то будьте готовы, что дивиденды начнут поступать после его окончания. Не имея другого дохода, бизнесмены стремятся получить прибыль в короткий временной промежуток. Тогда целесообразно заняться реализацией продуктов, приносящих деньги в реальном времени.

ПЕРИОДИЧНОСТЬ ПРОДАЖ. Чем больше потребителей, тем быстрее можно получить доход. Организуйте продажу незаменимых товаров, на выходе получите высокий клиентооборот и хорошую прибыль. Чтобы заказчик стал постоянным, надо реализовывать то, за чем он будет постоянно возвращаться.

МАСШТАБЫ. Хорошо, если у вашего бизнеса нет географической привязки. Реализуйте товары по всему миру. Ниши для бизнеса в интернете сейчас очень актуальны и пользуются большим спросом.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОВ. Исследования ведения бизнеса конкурентами, их сильные и слабые стороны, расценки и скидки, сравнительный анализ коммерческого посыла для потребителя – удобный способ выбрать направление реализации своего проекта. Изучить весь рынок и стать в нем лучшим – это высший пилотаж.

Впишите в таблицу 10 выгодных вариантов востребованности для клиентов и проработайте стратегию превосходства над конкурирующими фирмами.

Навестите магазины или общепит конкурентов, посмотритесь к покупателям и принципам торговли. Подумайте, что бы вы взяли за основу, а от чего бы отказались. Так можно вычислить общую проходимость, конкретный спрос и общий средний чек.

Воспользовавшись этой информацией, реально составить УТП (уникальное торговое предложение) – это тот аспект, который будет в корне отличать вас от конкурентов и поможет повысить уникальность вашего бизнеса.

Проверка ниши на практике. Как проэкзаменовать нишу, выбранную для бизнеса, на практике?

Актуально начать производить продукт, который будет очень востребован покупателем.

Следующий рентабельный способ – запустить рекламу на товар, который еще не поступил в реализацию. Используя «воронки продаж», надо привлечь потенциального покупателя, а запустив систему предварительных скидок, посчитать заинтересованность клиента.

Если резонанс будет продуктивным, то необходимо запустить в производство первую малую партию товара и развивать концепцию продвижения производства дальше.

На тот случай, если ваши ожидания не оправдаются, надо запустить усиление спроса на товар, расширив рекламную акцию на многих площадках, как в интернете, так и на улицах города.

4 совета по поиску ниши для бизнеса

ЗАЙМИТЕСЬ САМОПОЗНАНИЕМ. С помощью тестов выясните свои положительные и отрицательные качества. Проанализировав свои способности, сделайте выводы – сможете ли вы запустить свое дело. Определите свои сильные стороны:

- если вы умеете убеждать людей, то вам нужно заниматься торговлей или посредничеством;
- если вы усидчивы, то вам подойдет интернет-бизнес.

В существующих реалиях очень прибыльным считается интернет-бизнес. Ниши онлайн-бизнеса – это хороший способ продвижения для упорных и настойчивых людей. Запуская личный сайт и занимаясь его продвижением, наполнением полезной информацией, можно получать доход от рекламы.

ОТСЛЕЖИВАЙТЕ ПРОБЛЕМНЫЕ СИТУАЦИИ. Займитесь мониторингом конкурентов. Поняв их желания, недочеты, беспокойства, можно легко избежать ошибок.

Быть помощником для своего потребителя – это прямой путь к успеху. Удовлетворите их потребности и будьте уверены, что клиенты останутся с вами и принесут прибыль вашему бизнесу.

ПРИМЕР: на рынке достаточно предприятий, которые реализуют окна с установкой. Но работа ограничивается снятием старых и установкой новых окон. Если усовершенствовать бизнес таким образом, чтобы ваша команда еще и вывезла весь ремонтный мусор, заделала проемы, провела консультацию о правильной эксплуатации, то от клиентов не будет отбоя.

Многие фирмы занимаются анализом проблем покупателей, ищут разные способы их решения. Вам нужно постараться удовлетворить еще неохваченные потребности клиентов. Тогда вы станете лучшим!

СЛЕДИТЕ ЗА ТРЕНДАМИ В НИШАХ. Модные тенденции при реализации продукции – это возможность быстро занять свое место на рынке производства и выйти на постоянный доход. Но тренды очень быстро меняются. Востребованные товары хороши тем, что они уравнивают и крупные магазины, и новичков. Прослеживая такого рода изменения, можно всегда быть впереди конкурентов. Для того чтобы

найти то, что в тренде и имеет большой спрос, подумайте:

- что рекламируют популярные блогеры на YouTube и в «Инстаграм». Обычно именно им заказывают трендовые вещи, которые нужно быстро реализовать;
- что находится в топе поиска Google и «Яндекс»;
- какие товары находятся в топе крупных магазинов и порталов;
- что хотите купить именно вы, какие товары интересны вашим близким, детям, друзьям;
- проанализируйте эти данные и решите, что вас заинтересовало.

Найдите дело по душе. Организывая свой бизнес, ошибочно делать упор на быструю и баснословную прибыль. Если изначально вы строите свое дело только на получении прибыли, то на успех можете не рассчитывать.

Обязательное условие – нужно гореть своим делом, ставить цели и продвигаться к ним через все трудности и неудачи. У каждого бизнеса есть цель, прибыль не сможет быть выше цели, но позволит приблизиться к конечному результату.

Более того, целевая установка – это колоссальный мотив, она стимулирует на движение вперед, на покорение вершин. Вера в свою команду, в направление, в цель, в предстоящий доход – вот составляющая успеха любой ниши для бизнеса даже с нуля.

3 главных ошибки при определении подходящей ниши

ПЕРВАЯ ОШИБКА – это отсутствие качественного анализа существующего рынка. Если вы решили заняться производством конкретной продукции, опираясь на собственное мнение, то маловероятно, что добьетесь успеха.

ВТОРАЯ ОШИБКА – недостаток профессиональных знаний (не зная формул, не произведешь удобрение; отсутствие элементарных умений по приготовлению еды – большой минус на пути к открытию ресторана).

ТРЕТЬЯ ОШИБКА – создание своей «узнаваемости». Дело в неграмотной рекламе (чтобы предотвратить этот недочет, нужно делать рекламу таким образом, чтобы она была не только «продающей», но и доступной для восприятия, чтобы не задавала вопросов, а отвечала на них).

Источник: etobiznes.com

Стресс и страх... – это то, что вошло в нашу жизнь с пандемией. И продолжилось дальше с глобальными мировыми изменениями. Мы стали бояться за себя, за родных, за жизнь, за здоровье, за работу... и уже не поняли: за что мы не боимся. При этом темп жизни не снижается, и нам приходится адаптироваться, учиться, внедрять, и... что самое сложное – быть эффективными и спокойными. Принимать взвешенные и максимально ответственные решения. В этих условиях нам на помощь приходят те, кого мы очень долгое время недооценивали и стеснялись – психологи.

Слушайте свой страх

Галина ТРЕТЬЯКОВА,
зам. генерального директора
ЦИОБ «ИНОК»

Когда говорит страх – как меняются стратегии принятия решений в ситуации информационно-избыточной неопределенности. Об этом много интересного рассказал психолог Артем ПАВЛОВ на HR-конференции издательского дома «Коммерсант», на которой побывал и наш автор.

«Слушайте свой страх, но не давайте ему говорить за вас», – так резюмировал лектор свое выступление. Но по порядку...

Совершенно очевидно, что не все компании могут себе позволить обеспечить профессиональное психологическое сопровождение и помощь сотрудникам и внедрить well-being, как бы не полезно это было. И тем не менее забота руководителей – не допустить влияния стрессовых ситуаций на рабочие процессы.

Все мы разные

Первое, о чем стоит помнить: феномен социальной перцепции и искажения восприятия никто не отменял. Это про то,



что люди воспринимают предметы в соответствии со своим психотипом и социальным опытом (об этом можно прочесть у Джерома Сеймура Брунера). И все мы, выражаясь метафорически, находимся в королевстве кривых зеркал, и это нормально. Необходимо спокойно воспринимать множество мнений и оценок одной и той же ситуации.

Зеркальте только позитив

Второй очень важный игрок – это так называемые «зеркальные» нейроны. Это они объясняют феномен того, что если в коллективе начинает впадать в панику один человек, за очень короткое время паника может поглотить многих, находящихся

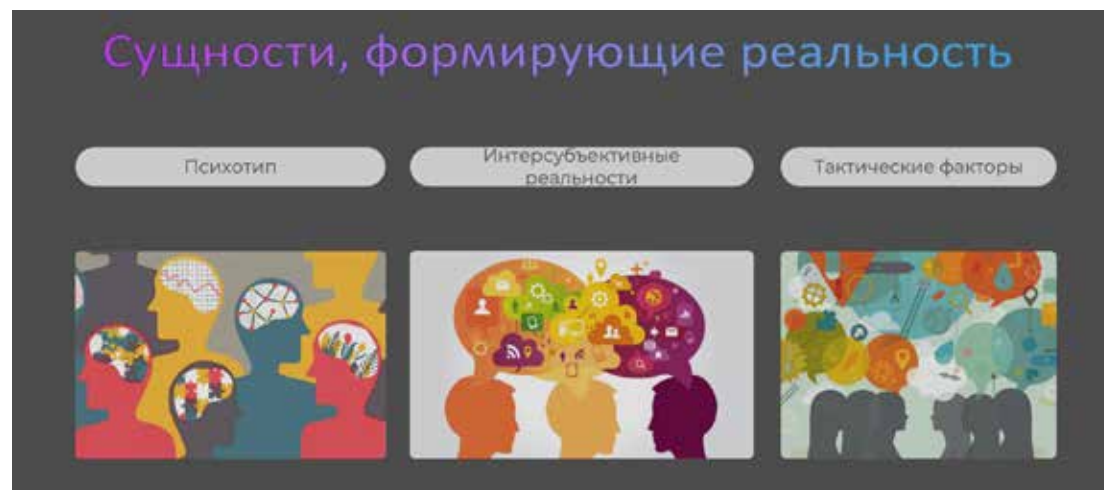
в контакте членов команды. Поэтому здесь важна своевременная диагностика психологического состояния. Особенно это касается руководителей. Ведь именно их нересурсное состояние легко может вывести из строя весь коллектив.

Руководители компаний и топ-менеджеры должны максимально заботиться о своей стрессоустойчивости.

На передний план выходят лидеры мнений – персоны влияния. Их условно делят на 3 категории: Вожди, Герои и Мудрецы.

Нужно максимально общаться с позитивными людьми, приглашать авторитетных экспертов, с легким, позитивным стилем изложения информации. Именно своевременный настрой на адекватное принятие любой информации, спокойствие и поддержка лидеров позволяет выстроить максимально эффективный рабочий процесс.

При принятии решения выбор конкретных действий определяется также влиянием окружения. Слои Данбара наглядно показывают: как распределяется наше окружение и что в среднем коммуникационный мир человека составляет примерно 150 человек.



На зарядку становись... стимулируйте выработку эндорфинов

Если вы до сих пор не внедрили спорт ни в каком виде в коллективе, то сейчас самое время это сделать. Будь то пятиминутные производственные гимнастики или корпоративные занятия фитнесом – это не принципиально.

Любая умеренная физическая активность – отличный антидепрессант, а время, потраченное на так называемую зарядку, компенсируется продуктивностью, выдаваемой сотрудниками активными и настроенными на решение вопросов, а не обсуждение тревожных новостей.

- Позитивные социальные контакты.
- Объятия или тактильный контакт.
- Улыбки и смех.
- Творчество ради процесса.

Необходима обязательная психокоррекция в группе:

- Проводите диагностику персонала по психотипам в подразделениях.
- Найдите лидеров мнений.
- Убедитесь в их психологической стабильности.
- Замерьте градус напряжения и найдите самые «горячие» в моменте темы.
- Сформулируйте максимально простым языком конкретную поддерживающую коммуникацию под максимально конкретную повестку.
- Давайте больше персонализированной коммуникации от лидеров мнения.
- Формируйте информационное пространство.
- Варьируйте форму подачи в зависимости от ситуации, лидеров и подразделений.
- Замеряйте динамику изменения напряжения.

Будьте уверены сами и демонстрируйте людям уверенных Вождей. ○

Прекратят ли охрану товарного знака, если он совпал с псевдонимом? Законно ли использовать изображение, похожее на мультипликационный образ сказочного героя? Может ли товарный знак иметь религиозный подтекст?

Споры о товарных знаках: интересные примеры из практики за 2021 – 2022 годы

Ответы на эти и другие вопросы читайте в обзоре «КонсультантПлюс».

Товарный знак могут лишить охраны, если он совпадает с широко известным псевдонимом

За производителем напитков зарегистрировали товарный знак «BASTA/БАСТА». Затем по возражению исполнителя, который выступает под таким псевдонимом, Роспатент признал недействительным решение об охране товарного знака.

Производитель обратился в суд. Настаивал, что спорный словесный элемент потребители воспринимают как самостоятельную лексическую единицу, а не как псевдоним.

СИП отметил: заявитель не смог опровергнуть довод о широкой известности и узнаваемости исполнителя под псевдонимом. Хотя слово имеет отдельное семантическое значение «достаточно, довольно», в русской речи его используют редко. У потребителей может возникнуть ассоциация, что именно исполнитель вводит напитки в оборот под таким товарным знаком. Суд не поддержал заявителя.

Другой спор касался товарного знака со словесным элементом «VARDA». Предприниматель получил права на него. Певица и ее супруг возражали против правовой охраны этого обозначения, ссылались на недобросовестную конкуренцию.



Указали, что задолго до регистрации знака она использовала такой псевдоним в творческой деятельности, а также как дизайнер.

Суд отметил, что слово «варда» есть в словарях, оно имеет несколько значений, одно из которых – «роза». Предприниматель мог выбрать его случайно. Истцы не доказали, что он знал об использовании ими спорного обозначения. Также не подтвердили широкую известность псевдонима. СИП не удовлетворил их требования.

Компенсацию не взыщут, если образ персонажа основан на русских народных сказках, а не на товарном знаке

Студия кино оспаривала незаконное использование изображения «Горыныч» из своего мультсериала, у нее были права на товарный знак и на персонажа. Ответчик размещал подобный образ на своих АЗС.

Первая инстанция указала, что отдельные элементы изображений подобны, но объяснила это сходством с первичным персонажем – героем сказок. Образы студии и ответчика не производят на потребителя одинакового впечатления. Одно изображение создает иронический, комический эффект, а другое – нет. Товар ответчика не имеет ничего общего с мультсериалом истца.

Апелляция добавила, что оба произведения – самостоятельные объекты авторского права, хотя они и похожи, так как оба автора использовали одинаковую информацию. СИП поддержал подход судов, студия не получила компенсацию.

Откажут в охране товарного знака с религиозным подтекстом

Спор возник по поводу обозначения «SAINT VINCENT». Компания возражала против охраны товарного знака. В переводе он воспроизводит имя святого. Регистрация такого знака для продажи алкоголя противоречит общественным интересам, оскорбляет чувства верующих.

Роспатент удовлетворил возражение, но правообладатель оспорил это решение в суде.

Различия в применении алфавита влияют на то, как потребители воспринимают товарный знак. Кириллица вместо латиницы значительно меняет существо обозначения

Кассация отметила: поскольку обозначение содержит имя святого, его нельзя регистрировать как товарный знак. Одна коммерческая организация не может иметь исключительное право использовать его.

СИП не убедили выводы о том, что:

- есть несколько святых с именем Винцент (Викентий), спорное обозначение не вызывает ассоциации с одним из них;
- большинство потребителей не связывают обозначение с религиозной тематикой;
- в составе товарного знака нет изображения святого и религиозной символики.

ВС РФ не стал пересматривать дело.

Если обозначение применяют в ином алфавите, это не доказывает использование товарного знака

Истец требовал досрочно прекратить охрану товарного знака, так как правообладатель его не использовал. Ответчик подтвердил, что применял обозначение «ЭВОЛЮШН» в кириллице. Однако товарный знак зарегистрировали на латинице.

Кассация не согласилась, что различия в применении алфавита не влияют на то, как потребители воспринимают товарный знак. Кириллица вместо латиницы значительно меняет существо обозначения. Такое применение нельзя признать надлежащим использованием товарного знака. СИП удовлетворил требование истца, ВС РФ отказал в пересмотре.

Аналогичную позицию СИП высказывал и в других делах. ○

В преддверии сдачи годового расчета 6-НДФЛ бухгалтерии проверяют, верно ли в течение года предоставлялись работникам детские вычеты.

Проверяем детские вычеты за 2022 год перед сдачей 6-НДФЛ

Наталья МАРТЫНЮК,

старший эксперт по бухгалтерскому учету и налогообложению

Кто-то успевает это сделать в декабре, кто-то берется за проверку только в начале года. Вам в помощь наша шпаргалка по часто задаваемым вопросам.

В 2022 г. ребенку исполнилось 18 лет

- ❶ Вычет положен до конца года независимо от того, учится ребенок или нет.

В 2022 г. студенту-очнику исполнилось 24 года

- ❶ Вычет положен:
 - или по декабрь 2022 г. включительно, если все это время ребенок продолжает учиться. С января 2023 г. вычет уже не положен, даже если ребенок еще будет учиться;
 - или по тот месяц 2022 г. включительно, в котором он прекратит учебу.

ВАЖНО. Детский вычет не положен с месяца, в котором облагаемый по ставке 13% доход работника с начала года превысил лимит 350 тыс. руб.

Напоминаем, такой вычет предоставляется на учащихся очной формы, аспирантов, ординаторов, интернов, студентов, курсантов.

У вас копия справки из учебного заведения. Без оригинала предоставлять вычет опасно. Вузы выдают справки столько раз, сколько просит студент, количество справок законодательство не ограничивает. Напомним, справку с места учебы ребенка, в которой указан период обучения, нужно запрашивать у работника ежегодно.

СПРАВКА. Не нужно требовать от работников писать новое заявление о детском вычете на каждый очередной год. Достаточно одного бессрочного заявления.

Студента призвали на срочную службу

- ❶ Если на время службы он в академическом отпуске (работник должен принести вам копию приказа или справку вуза об этом), вычет сохраняется. Если отчислен – на основании справки об отчислении вычет прекращается с месяца, следующего за месяцем отчисления.

Ребенок работника вступил в брак

- ❶ Например, в очередной справке из вуза у ребенка другая фамилия.

Если он учится очно, то право на вычет сохраняется. Как-то подтверждать, что ребенок находится на обеспечении, работник не обязан – достаточно того, что он не отозвал свое заявление о вычете.

Раньше Минфин давал противоположные разъяснения, но теперь, как видим, изменил позицию.

Есть старший ребенок, на которого в 2022 г. вычет уже не положен

- ❶ Его нужно учитывать при подсчете общего количества детей работника и их очередности для определения размеров вычета на остальных детей. Например, в 2021 г. первый ребенок работника закончил обучение в вузе, поэтому с 2022 г. вычет на него не положен. Но у работника еще двое детей до 18 лет. Они считаются вторым ребенком и третьим, вычет на них – 1 400 и 3 000 руб. соответственно.

Очередность родных и опекаемых детей

Дата установления опеки не имеет значения. Очередность устанавливается по дате рождения, причем она общая для всех детей, а не отдельная для родных и отдельная для опекаемых. Это важно, например, когда ваш работник – единственный опекун, поскольку тогда вычет на опекаемого ребенка удваивается, и нужно определить, какую сумму умножать на 2 – 1 400 руб. (как на первого или второго ребенка) или 3 000 руб. (как на третьего и следующих).

Например, у работника трое детей: 15, 8 и 5 лет. Средний – опекаемый, причем опека оформлена уже после рождения младшего.

Несмотря на это, опекаемый с этого момента считается вторым, а не третьим, соответственно, вычет на него – 1 400 руб., а при единоличной опеке – 2 800 руб. Единоличная это опека или совместная, указано в акте органа опеки и попечительства, который работник должен вам представить для получения вычета. А младший с момента установления опеки становится третьим, и вычет на него увеличивается до 3 000 руб.

Размер вычета на ребенка-инвалида

- ❶ Вычет на ребенка-инвалида до 18 лет, а также на учащегося до 24 лет с I либо II группой инвалидности складывается из двух частей:

· базовая сумма – 1 400 или 3 000 руб. в зависимости от того, какой это ребенок по счету;

· специальная сумма: 12 000 руб. – для родителя, супруга родителя, усыновителя, 6 000 руб. – для опекуна, попечителя, приемного родителя и его супруга.

Как предоставить вычет за декабрь 2022 г. Если зарплата за вторую половину декабря выплачена в январе 2023 г., то это считается доходом уже за 2023 г.

Значит, вычет за декабрь при исчислении НДФЛ с этой суммы зарплаты предоставить нельзя. Нужно отдельно исчислить на 31.12.2022 НДФЛ с зарплаты за первую половину декабря и при этом предоставить вычет за декабрь.

Положен ли вычет физлицу – исполнителю по ГПД

- ❶ Если человек передал вам заявление о вычете на ребенка, нужно предоставить вычет при расчете НДФЛ с вознаграждения по гражданско-правовому договору. Но только за тот месяц, на который пришла выплата вознаграждения, а если оплата происходит частями в разные месяцы, то за каждый из них. Заметим, есть давние разъяснения Минфина о том, что вычет предоставляется за все месяцы действия гражданско-правового договора. Однако опираться на них небезопасно, поскольку нормы гл. 23 НК с тех пор изменились.

Подсчет доходов для сравнения с лимитом 350 тыс. руб. учитываются только доходы, облагаемые по ставке 13%. В подсчет не включайте:

- зарплату за вторую половину декабря и премию за декабрь 2022 г., если выплачиваете их в январе 2023 г. По новым правилам они должны учитываться при подсчете доходов за 2023 г.;



- не облагаемые НДФЛ доходы, например подарки и матпомощь в пределах по 4 000 руб. за год, матпомощь при рождении ребенка в пределах 50 000 руб., суточные в пределах 700 руб. в командировках по России и 2 500 руб. за рубежом. Учтите, что компенсацию за задержку зарплаты Минфин теперь считает облагаемой НДФЛ выплатой, так что, если не хотите споров, включайте ее в подсчет доходов для сравнения с лимитом;

- пособия по больничным в части, которую выплачивает работнику ФСС. По ним налоговый агент – Фонд. Подсчет доходов для сравнения с лимитом 350 тыс. идет только у того налогового агента, которому физлицо представило заявление на вычет, и доходы, выплачиваемые другими налоговыми агентами, при этом не учитываются.

Отрицательный НДФЛ в декабре

- ❶ Возникает, если доход за декабрь меньше вычета за декабрь. Например, когда единственная выплата работнику за этот месяц – оплата первых 3-х дней больничного. Сравните годовой доход работника и годовую сумму положенных ему детских вычетов. Если доход больше, возникает излишне удержанный у работника НДФЛ. Нужно сообщить о нем работнику и вернуть ему по его письменному заявлению в порядке п. 1 ст. 231 НК (за счет налога, удержанного у других работников вместо перечисления в бюджет). Произойдет это, скорее всего, только в 2023 г.

Поэтому излишне удержанную сумму НДФЛ нужно показать в строке 180 расчета 6-НДФЛ за 2022 г. А возврат налога вы покажете в строке 190 расчета 6-НДФЛ за тот период 2023 г., в котором вернете сумму налога работнику. ◊

С 1 января 2023 года все организации и ИП переходят на систему единых налоговых счетов (ЕНС). Это немного осложнит нашу размеренную жизнь, но после этого периода, по мнению ФНС, жизнь налогоплательщиков существенно упростится. Единые налоговые счета сделают взаиморасчеты прозрачными, быстрыми и простыми.

Практические советы по переходу на ЕНС и по сверке с налоговой

Сегодня расскажем о том, на что обратить внимание в этот непростой переходный период.



Сроки сверки с ФНС

Сроки и необходимость сверки с ФНС никак не оговорены. Эту процедуру можно инициировать самостоятельно. Сверка позволит удостовериться в отсутствии задолженности перед бюджетом и снизит риски финансовых потерь.

До 1 января 2023 года ФНС рассылала плательщикам информационные сообщения о состоянии расчетов. Из них можно было узнать о предполагаемом сальдо ЕНС. Данные предоставлялись по телекоммуникационным каналам связи (ТКС), а также в личном кабинете (ЛК) на сайте ФНС.

Помимо ЛК и ТКС, можно лично обратиться в ФНС по месту постановки на учет и получить информационное сообщение на бумажном носителе или в электронном формате.

Важно! Даже если ваши данные соответствовали информации ФНС, то рекомендуем все-таки в начале 2023 года перепроверить сальдо еще раз.

В какой форме провести сверку с ФНС

Если сальдо по налогам вызывает вопросы, то необходимо найти расхождения. Начинать следует с обращения в ФНС по месту постановки на учет.

Можно потребовать уточнений или провести полноценную сверку. В первом случае, согласно разъяснениям ФНС, можно направить запрос в произвольной форме. И получить какие-то первоначальные пояснения, которые предопределят дальнейшие действия. Во втором случае можно сразу затребовать данные от ФНС в виде одного из 3-х документов:

- справки о состоянии расчетов (по форме КНД 1160082), отображающей переплаты или задолженности в разрезе каждого налога;
- акта совместной сверки расчетов по налогам, сборам, страховым взносам, штрафам и пеням

(по форме КНД 1160070). Он содержит детальную информацию в разрезе налогов и сборов и позволяет определить, перечислены ли необходимые суммы в бюджет, не образовался ли долг, не начисляются ли штрафы и пени. Крупным организациям рекомендуется начинать поиск расхождений именно с этого документа;

- выписки операций по расчетам с бюджетом (по форме КНД 1166107), которая содержит перечень операций из карточки налогоплательщика за определенный период. Она позволит отследить расхождения по конкретным начислениям и платежам. Поможет при небольших объемах или в случае, если имеются обоснованные подозрения об источнике расхождений.

Как контролировать сальдо ЕНС в 2023 году

Периодичность проверки сальдо ЕНС следует подбирать индивидуально в зависимости от масштабов бизнеса и количества операций. Необходимый минимум – 1 раз в квартал. Именно этот срок оговорен для направления в адрес плательщика требования об уплате налога при задолженности по ЕНС свыше 3 тыс. руб. (ст. 70 Закона № 263-ФЗ).

Для тех, кто не желает терять лишнее на пенях и штрафах, минимальный период проверки сальдо ЕНС не ограничен. В любой момент можно запросить у ФНС справку о наличии сальдо ЕНС. Она будет содержать:

- сведения о задолженности в разрезе каждой конкретной обязанности по уплате налогов;
- сроки возникновения долга;
- карту расчета пеней;
- ключевую ставку рефинансирования ЦБ.

В случае расхождения данных можно запросить справку о принадлежности денежных средств, перечисленных в качестве ЕНП. Оба документа ФНС подготовит в течение 5 рабочих дней с момента подачи соответствующего заявления. Это позволит отследить корректное разнесение денежных средств на ЕНС.

Оперативно контролировать состояние ЕНС можно в личном кабинете налогоплательщика или в учетной бухгалтерской системе.

Если сальдо по налогам вызывает вопросы, то необходимо найти расхождения. Начинать следует с обращения в ФНС по месту постановки на учет

Почему может возникнуть разница между данными ФНС и вашим учетом

Приступая к работе с ЕНС, надо помнить, что на нем не будут учитываться:

- госпошлины, по которым нет исполнительного документа из суда;
- НДФЛ с выплат иностранцам, которые работают по патенту;
- взносы на обязательное страхование сотрудников от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний;
- налог на профессиональный доход;
- сборы за пользование объектами животного мира и объектами водных биологических ресурсов.

Эти выплаты будут идти отдельно, не в составе ЕНП, и не будут формировать сальдо ЕНС.

В сальдо ЕНС по состоянию на 1 января 2023 года не будут включены:

- старые задолженности (в т. ч. госпошлины) со сроком взыскания, истекшим по состоянию на 31 декабря 2022 года;
- старые переплаты по налогам и сборам, если по состоянию на 31 декабря 2022 года истек трехлетний срок для их возврата или зачета;
- задолженность по налоговым преступлениям, в отношении которой судом было приостановлено взыскание;
- переплата по налогу на прибыль, зачисляемому в бюджет субъекта РФ, если сальдо ЕНС на начало года неотрицательное. Она останется в «подвешенном» состоянии до сдачи декларации по налогу на прибыль за 2022 год, после чего будет зачтена в счет уплаты ЕНП. Если же на начало 2023 года сальдо получается отрицательным, то переплата по региональному налогу на прибыль частично или полностью переносится на ЕНС в счет погашения задолженностей.

Переплата по налогу на прибыль, зачисляемому в федеральный бюджет, будет перенесена в сальдо ЕНС сразу (ст. 4 ФЗ № 263-ФЗ).

Что делать, если сальдо ЕНС не совпадает с вашими данными

Если вы не согласны с остатками на ЕНС, то придется искать источник расхождений следующими действиями:

Поиск ошибок в собственном учете. Все ли документы корректно проведены? Правильно ли сформировано входящее сальдо? Как учтены суммы, которые не входят в состав ЕНП и не учитываются на ЕНС в соответствии с действующим законодательством?

Проведите сверку с ФНС. Корректно оформите акт сверки. Укажите ФНС на наличие расхождений. Проследите, чтобы все разногласия были документально оформлены в акте.

ФНС может запросить документы. Будьте готовы. Если налоговики не учли какой-то платеж или отчет, придется предоставить платежное поручение или уточненную декларацию.

Ошибку в своих данных ФНС обязана устранить сама. Подпишите финальный акт сверки. Через 1-2 недели проконтролируйте еще раз сальдо ЕНС, чтобы убедиться, что все в порядке.

Если нашли свою ошибку, придется откорректировать свой учет и, возможно, доплатить налоги.

Что будет с уже выставленными инкассовыми поручениями и приостановлением операций по счетам

С 1 января 2023 года формирование решений о взыскании производится только на основании требований, сформированных после введения системы ЕНС.

Инкассовые поручения, направленные до 01.01.2023, продолжают действовать, но только до формирования первого решения о взыскании за счет ДС и ЭДС. После этого старый документ будет отозван. Аналогичный порядок применяется и в отношении старых решений о приостановлении операций по счетам.

Меры взыскания задолженности, принятые до 1 января, в карточке ЕНС отражаться не будут. Туда попадают только меры, принятые в условиях ЕНС.

На что еще обратить внимание при переходе на ЕНС и при сверке с ФНС

Уделите внимание просроченным задолженностям. Если имеются недоимки, срок взыскания которых истек в 2022 году, их можно признать через суд безнадежными к взысканию. В этом случае их гарантированно не зачтут при формировании входящего сальдо по ЕНС.

Излишне уплаченные суммы налогов не попадут на ЕНС, если со дня внесения средств прошло более 3-х лет (п. 3 ст. 4 ФЗ № 263-ФЗ). Чтобы не потерять эти деньги, нужно было попытаться вернуть или зачесть их до 1 января 2023 года.

Переплату по региональному налогу на прибыль, если она осталась по итогам 2022 года, перенесут на ЕНС. Предпринимать для этого какие-либо дополнительные действия не требуется.

После 31 декабря не подлежат рассмотрению заявления о возврате суммы излишне уплаченного налога и заявления о зачете, поданные до конца 2022 года, если по ним не было принято решение о возврате или зачете денежных средств. Решение об отказе по ним также не выносится. При наличии положительного сальдо ЕНС после 1 января 2023 года вместо них можно представить заявление о распоряжении суммой денежных средств, формирующих положительное сальдо по ЕНС, по форме, утвержденной приказом ФНС России от 30.11.2022 № ЕД-7-8/1133@.

В бухучете совокупная налоговая обязанность будет учитываться на отдельном субсчете 68.90 «Единый налоговый счет». Уведомления будут формировать проводки по дебету счетов учета конкретных налогов и взносов в кредит счета 68.90. Исполнение платежного поручения отразится по дебету 68.90.

Для детального учета расчетов в программах 1С реализуется отдельный, параллельный учет начислений и уплат по ЕНС. Он будет вестись в специальных регистрах с детализацией по налогам и срокам уплаты. Поэтому на начало года необходимо ввести в программу расчеты по ЕНС. Для этого предназначен «Помощник по переходу на ЕНС». Он переносит задолженность или переплату по конкретному налогу на субсчет ЕНС и в регистры расчетов по ЕНС. ○

С единственным участником закупки по Закону N 223-ФЗ не заключили сделку – апелляция нашла нарушение

Аукцион признали несостоявшимся, поскольку к участию в закупке допустили только одного участника. Договор ему не направили. По мнению заказчика, заключать сделку в таком случае – право, а не обязанность. В положении о закупке это закрепили.

Контролеры и суд первой инстанции не нашли нарушений. Апелляция учла разъяснения КС РФ и посчитала иначе:

– условия положения о закупке позволяли заказчику действовать в данном случае произвольно. Он мог по своему усмотрению заключить договор с единственным участником, провести повторный аукцион или отказаться от этого, принять решение о закупке иным способом при необходимости. Параметров выбора тех или иных действий в закупочных документах нет;

– заказчик не привел объективных причин, которые мешали бы ему подписать договор в спорной ситуации;

– заявка единственного участника отвечала условиям тендера. В положении о закупке предусмотрели возможность заключить сделку с таким участником. Оснований не делать этого нет.

Напомним, недавно КС РФ среди прочего уточнил: заказчик не обязан заключать договор с единственным участником, если процедуру признали несостоявшейся из-за того, что к ней допустили лишь одну заявку. Правило действует, если в положении о закупке предусмотрели, что в этом случае договор не подписывают и закупку проводят заново.

Постановление 18-го ААС от 13.01.2023 по делу N А76-26061/2022

Предложили типовые условия госконтрактов на организацию детского питания в школах

Типовые условия контрактов планируют применять при закупках услуг питания детей, которые обучаются по образовательным программам начального общего, основного общего и среднего общего образования (п. 1 проекта постановления).

Заказчики станут использовать условия, если объект закупки относится к одному из кодов по ОКПД 2 (п. 2 проекта постановления):

– 56.29.19.000 – услуги по доставке готовых блюд, напитков, кулинарных, мучных, кондитерских, хлебобулочных изделий и при необходимости по их раздаче;

– 56.29.20.120 – услуги по приготовлению такой продукции с использованием имущества заказчика и при необходимости по ее раздаче.

В основном в типовых условиях хотят закрепить ряд обязанностей исполнителя по контракту. Новшества могут вступить в силу 1 мая.

Проект постановления Правительства РФ

Госконтракт расторгли по вине исполнителя – суд взыскал разницу с общей стоимостью замещающих сделок

Стороны согласовали уборку помещений и прилегающей территории. До начала оказания услуг исполнитель сообщил, что не сможет выполнить обязательства. Сделку расторгли по соглашению.

Заказчик заключил несколько контрактов с другими лицами. Позднее он потребовал возместить убытки в виде разницы между ценой расторгнутого контракта и общей стоимостью замещающих сделок, но исполнитель этого не сделал.

Апелляция взыскала убытки:

– исполнитель не обосновал свой отказ от исполнения обязательств. Он не сообщал о форс-мажоре, не участвовал в судебных заседаниях и не указывал на высокую цену замещающих сделок;

– заказчик был вынужден заключить контракты на большую сумму с другими лицами по вине исполнителя. Разница в его затратах образовала убытки. Их размер и наличие причинной связи доказали.

Отметим, суд может не взыскать подобные убытки, если заказчик одновременно требует неустойку. По ГК РФ убытки возмещают в части, которую не покрывает неустойка, если в законе или договоре нет иного порядка.

В практике есть пример, когда суды не взыскивали такую разницу цен. В контракте не закрепили возможность взыскать убытки сверх неустойки, а ее сумма покрыла размер убытков.

Постановление 6-го ААС от 19.01.2023 по делу N А16-716/2022

За IV квартал в «КонсультантПлюс» появилось почти 4 000 новых постановлений судов округов по налогам. Мы отобрали интересные споры, в которых кассация не согласилась с нижестоящими судами.

Топ-3 «поворотных» дел кассации по налогам за IV квартал 2022 года

Расскажем о возмещении НДС без решения инспекции, о приеме отчетности по поддельной доверенности и не только.

Возмещение НДС без решения по проверке

Компания подала декларацию по НДС к возмещению. Инспекция провела камеральную проверку, но решение не вынесла. Организация обратилась с заявлением о возврате налога в инспекцию.

Налоговая отказала: переплату проверяющие не подтвердили, поскольку решения по проверке еще нет.

Суды посчитали требование организации обоснованным. Кассация решила иначе.

Мнение судов:

На момент спора инспекция не приняла решение и не зафиксировала в нем нарушения, поэтому оснований отказать организации в применении вычетов и в возмещении налога нет.

Позиция кассации:

- Принятие решения о возмещении налога либо об отказе отнесено к компетенции налоговой.
- Окончательное решение инспекция выносит по результатам камеральной проверки.
- На момент обращения в суд налоговая такое решение еще не приняла.
- Суды подтвердили право компании на возмещение НДС без соответствующей проверки.
- Фактически организацию освободили от ответственности за нарушения. Тем самым суды подменили инспекцию в части налогового контроля.

Постановление АС Волго-Вятского округа от 02.11.2022 по делу N А38-3086/2021

Прием отчетности по поддельной доверенности

Налоговая приняла уточненку от неизвестного лица по поддельной доверенности. Организация просила признать ее действия незаконными.

Суды отказали. Кассация их не поддержала.

Мнение судов:

- При приеме декларации у налоговой нет обязанности проверять содержание отчетности. На этой стадии происходит лишь сверка документа с форматом.
- Инспекция не может отказать в приеме отчетности при неверном или неполном ее заполнении.
- Декларацию направило уполномоченное лицо, его данные совпали с данными доверенности, отчетность соответствует формату, оснований для отказа нет.
- Рисков из-за приема отчетности для организации также не было – уточненку по НДС подали за пределами трех лет.
- Налоговая рекомендовала организации подать заявление на отзыв доверенности при подтверждении ее подделки.

Позиция кассации:

- У каждого есть гарантия на судебную защиту его прав и свобод. Это не только

право на обращение в суд, но и возможность получить реальную защиту.

- В решении суды должны указать на признание оспариваемых действий или бездействия незаконными, а также обязать в том числе должностных лиц принять решение или иным образом устранить нарушения.
- При необходимости суд может установить порядок и срок исполнения решения.
- Налоговая приняла отчетность от неуполномоченного лица. Данный довод суды не опровергли, но при этом вопрос о восстановлении нарушенных прав не решили, не установили порядок и срок для этого.
- Отрицание возможности исключить из обработки декларацию, которую представили помимо воли налогоплательщика, противоречит принципам правового государства.

Постановление АС Московского округа от 15.11.2022 по делу N А41-39150/2021

Искажение сведений или реальные расходы

Компания арендовала у нескольких предпринимателей сооружения, речные суда, а также заключила с ними договоры займа. Инспекция посчитала их взаимозависимыми, действия – согласованными и доначислила налоги, пени, штрафы.

Суды поддержали проверяющих: есть доказательства юридической, экономической, служебной и иной подконтрольности контрагентов. Кассация не согласилась.

Мнение судов:

- До регистрации налогоплательщика уже существовали компании-предшественники с тем же названием, где руководителями значились поочередно предприниматели.
- Переданное в аренду имущество предприниматели покупали на зарплату, которую получили от компаний-предшественников.
- Все расходы по аренде нес налогоплательщик – на оплату коммунальных услуг, связи, электроэнергии, техобслуживания сооружения и пр.
- Для сохранения контрагентами права на УСН компания переставала платить аренду, как только размер их дохода достигал предельного. При этом создавалась кредиторская задолженность.

При приеме декларации у налоговой нет обязанности проверять содержание отчетности

- Предприниматели не оказывали услуг никому, кроме налогоплательщика.
- Отсутствие многократного отклонения арендных платежей от рыночного уровня, а также подтверждение факта использования спорного имущества значения не имеет и выводов не опровергает.

Позиция кассации:

- Суды не должны проверять экономическую целесообразность решений участников бизнеса. У последних есть самостоятельность и широкие полномочия действовать по своему усмотрению.
- У инспекции нет права устанавливать верность условий и исполнения договоров налогоплательщиком, если это не связано в том числе с обеспечением правильной, полной и своевременной уплаты налогов.
- Налоговая не должна вменять доход и облагать его налогами только потому, что видит свои способы того, как контрагенты могут получить экономический результат.
- Факт завышения арендных платежей и расходов по процентам суды не исследовали. Однако это имеет значение при решении вопроса о том, получала ли компания необоснованную налоговую выгоду.
- Суды не определили, в чем именно налогоплательщик искажал данные о своей деятельности. С одной стороны, использование компанией арендованного имущества и заемных средств никто не оспаривал, с другой – данные сделки признали формальными.
- Взаимозависимость контрагентов еще не основание объединять их доходы.

Постановление АС Западно-Сибирского округа от 28.12.2022 по делу N А45-27009/2021



10 февраля | 9.00 – 13.00
Сложные вопросы применения ФСБУ 6/2020 и ФСБУ 26/2020
 РОЛЬЗИНГ Т.А. (г. Москва)
 Стоимость – 3150 руб., для клиентов – 1950 руб.

13 февраля | 9.00 – 13.00
Регулирование банкротства: понятие, процедуры, лица. Основные риски и возможности
 ТВЕРДОХЛЕБОВА В.В. (г. Москва)
 Стоимость – 3150 руб., для клиентов – 1950 руб.

13 февраля | 9.00 – 13.00
«О чем не пишут в Трудовом кодексе: актуальные вопросы применения трудового права»
 КОНЮХОВА Е.В. (г. Москва)
 Стоимость – 3150 руб., для клиентов – 1950 руб.

14 февраля | 9.00 – 16.00
Дайджест главных налоговых новаций 2023 года
 КОЛМАКОВА П.В. (г. Москва)
 Стоимость – 3850 руб., для клиентов – 2950 руб.

14 февраля | 9.00 – 13.00
Что нужно знать кадровику о защите персональных данных в 2023 году
 РЯЗАНЦЕВА В.В. (г. Москва)
 Стоимость – 3150 руб., для клиентов – 1950 руб.

15 февраля | 9.00 – 13.00
Если нечем платить по договору: налоговые последствия сложных сделок
 РОЛЬЗИНГ Т.А. (г. Москва)
 Стоимость – 3150 руб., для клиентов – 1950 руб.

15 февраля | 13.00 – 17.00
Организация и ведение общего воинского учета от А до Я
 КОНЮХОВА Е.В. (г. Москва)
 Стоимость – 3150 руб., для клиентов – 1950 руб.

16 февраля | 13.00 – 16.00
Новые мероприятия и обязанности в области охраны труда. Готовимся

к изменениям с 1 марта 2023 года
 ГЕРАСИМЕНКО Н.В. (г. Москва)
 Стоимость – 3150 руб., для клиентов – 1950 руб.

17 февраля | 9.00 – 16.00
Учет дебиторской и кредиторской задолженности. Проверка правильности формирования резервов в бухгалтерском и налоговом учете
 РОЛЬЗИНГ Т.А. (г. Москва)
 Стоимость – 3850 руб., для клиентов – 2950 руб.

21 февраля | 9.00 – 16.00
Учет в строительстве: все изменения 2023 года, отчетность застройщиков и подрядчиков
 МИТЮКОВА Э.С. (г. Москва)
 Стоимость – 3850 руб., для клиентов – 2950 руб.

21 февраля | 9.00 – 13.00
Учет аренды у арендатора в соответствии с ФСБУ 25/2018
 РОЛЬЗИНГ Т.А. (г. Москва)
 Стоимость – 3150 руб., для клиентов – 1950 руб.

27 февраля | 9.00 – 13.00
Как прописать условия в договоре с партнером, чтобы защитить компанию при проверках и сохранить ее деньги
 ЖУРАВЛЕВ В.В. (г. Москва)
 Стоимость – 3150 руб., для клиентов – 1950 руб.

28 февраля | 9.00 – 13.00
Дробление бизнеса: признаки, последствия, пути решения проблем
 САМКОВА Н.А. (г. Москва)
 Стоимость – 3150 руб., для клиентов – 1950 руб.

28 февраля | 9.00 – 12.00
Алгоритм выхода на закупку отдельных видов юридических лиц в соответствии с требованиями Федерального закона №223-ФЗ
 КАЗАРИНА М.В. (г. Москва)
 Стоимость – 3150 руб., для клиентов – 1950 руб.

Ответы лектора на ВСЕ вопросы, присланные заранее на адрес pr@inok.ru.
 Всем слушателям предоставляются раздаточные материалы, свидетельство о прохождении обучения.
 Регистрация и информация по телефону (4012) 777-155, доб. 325, на сайте www.inok.ru

МЕДИЦИНСКИЙ
ЦЕНТР

podo·profi®

ЦЕНТР
ПОДОПЕДИКЮРА

В НАШЕМ ЦЕНТРЕ ВЕДУТ ПРИЁМ:

- ВРАЧ-ДЕРМАТОЛОГ-МИКОЛОГ-ОНКОЛОГ:

грибковые заболевания кожи и ногтей, удаление доброкачественных новообразований, псориаз, экзема, дерматит, ониходистрофия

- ПОДИАТР, ПОДОЛОГ:

подопедикюр, диабетическая стопа, коррекция вросшего ногтя, обработка натоптышей, корневых мозолей, протезирование ногтевых пластин, индивидуальные ортезы

- ВРАЧ УЛЬТРАЗВУКОВОЙ ДИАГНОСТИКИ:

исследования внутренних органов и систем, суставов и сосудов

- ВРАЧ-ТРАВМАТОЛОГ-ОРТОПЕД:

изготовление индивидуальных ортопедических стелек, сколиоз, посттравматическая реабилитация, артроз, плоскостопие, деформации стоп

- ВРАЧ-ЭНДОКРИНОЛОГ: сахарный диабет, заболевания щитовидной железы, избыточная масса тела, инновационные методы лечения заболеваний эндокринной системы

- ЛЕЧЕБНЫЙ МАССАЖ: миофасциальный массаж, ЛФК, реабилитация опорно-двигательной системы, общий массаж

Лиц. ЛО-39-01-001552. 10.06.2016

podopedicure.ru

Адрес: г. Калининград, ул. Тельмана, 87, офис 2,
 ул. Комсомольская, 63-65.

Телефоны: +7 (4012) 52-25-97, 8 921 614 11 77 (единые номера)

Эл. почта: podopedikur@gmail.com vk [podopedicure](https://vk.com/podopedicure)

НЕОБХОДИМА ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

реклама

Изменения, произошедшие к началу 2023 года, затронули не только предпринимателей, но и клиентов. В e-commerce динамичный рост продемонстрировали маркетплейсы, на внутреннем рынке увеличилась доля отечественных брендов, появились новые маркетинговые инструменты и обязательная маркировка рекламы.



Потребители ищут равноценную замену иностранным брендам

Разбираем нововведения и тенденции, которые нельзя игнорировать.

Повышение влияния маркетплейсов

В 2023 году маркетплейсы продолжают демонстрировать рост: свыше 60% онлайн-заказов совершаются через глобальные торговые платформы. Основными причинами популярности эксперты называют лояльные цены, развитую логистику, обеспечивающую быструю доставку, и широкий ассортимент: на маркетплейсе легко купить все необходимое, не покидая дом.

Торговые платформы шагают в ногу со временем, расширяя сервисы не только для потребителей, но и для продавцов.

Развитие новых рекламных каналов

Год назад для лидеров мнений и маркетологов стали недоступны некоторые рекламные инструменты, сервисы и социальные платформы. Однако рынок маркетинга быстро вышел на альтернативные каналы продвижения, лидирующие позиции заняли:

■ **МЕССЕНДЖЕР TELEGRAM.** Платформа стала настоящим рупором новостей, ей отдали

предпочтение инфлюенсеры и обычные пользователи: с начала весны до середины лета аудитория мессенджера выросла более чем на 40%. Из плюсов стоит выделить высокие охваты, разнообразие каналов для бизнеса любой направленности и доступные цены, к минусам относят слабую аналитику;

■ **«ВКОНТАКТЕ».** Весной социальная сеть столкнулась с бумом пользователей: к ней присоединялись не только новички, но и те, кто восстановил старые аккаунты. Аудитория в России превысила 50 миллионов человек, частота регистраций увеличилась более чем в 4 раза;

■ **«ОДНОКЛАССНИКИ».** Площадка объединяет аудиторию старше 25-30 лет, с марта 2022 года количество зарегистрированных пользователей выросло на 66%.

На базе мессенджера и социальных сетей можно создать как витрины, так и аналоги интернет-магазинов, что делает взаимодействие для клиентов максимально простым.

Изменение потребительских предпочтений

По данным «Яндекса», зафиксирован рост в сегментах обуви и одежды. Доля онлайн-покупок в этой категории увеличилась на 31%, а потребители начали в три раза чаще искать продукцию российских брендов. Результаты опроса, проведенного на Яндекс.Взгляд, свидетельствуют о том, что каждый пятый респондент находится в процессе выбора равноценной замены для иностранных брендов.

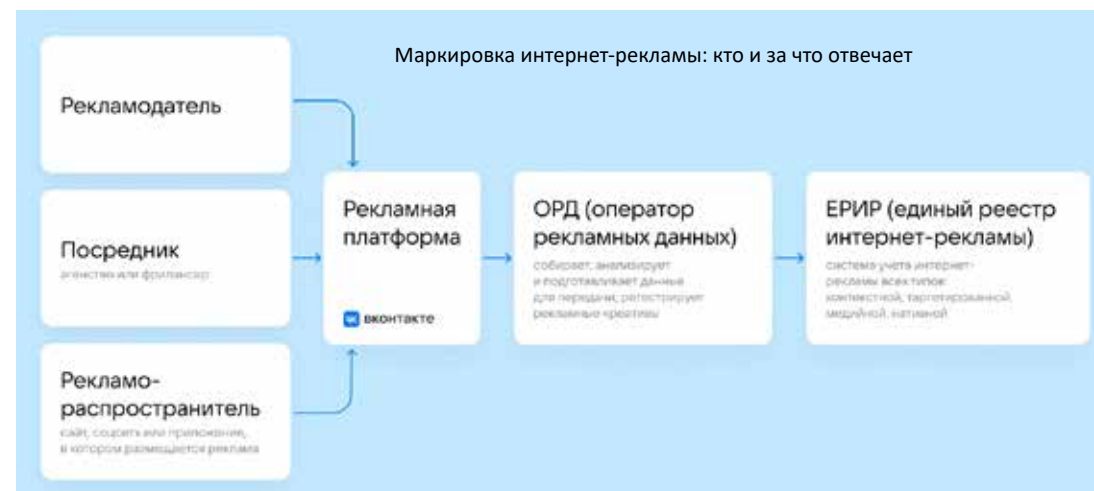
В это же время представители малого и среднего бизнеса наращивают присутствие в интернете. Объем рекламных кампаний, запущенных в Яндекс.Бизнес небольшими магазинами по продаже одежды, повысился в 1,5 раза.

Сейчас в тренде одежда для базовых образов, модели в стиле стритстайл и спортивные решения. Идентично обстоит ситуация в других нишах, например, по данным ВсеИнструменты.ру, в октябре прошлого года россияне на 39% чаще приобретали продукцию собственных торговых марок онлайн-гипермаркета. Доля покупок смартфонов отечественных брендов продемонстрировала рост до 26%, косметики – до 30%.

Эксперты акцентируют внимание на том, что сейчас лучшее время для развития: отечественные бренды, начинающие активно продвигаться, в следующем году смогут попасть в ТОП потребительских интересов. Клиентов интересует не только низкая цена, но и стабильно высокое качество, а также соответствие модным веяниям.

Маркировка рекламы

Обязательная маркировка интернет-рекламы, введенная в действие 1 сентября 2022 года ФЗ от 02.07.2021 № 347-ФЗ «О внесении изменений в ФЗ «О рекламе»», вызвала множество споров в профессиональной среде. Закон о маркировке затронул таргетированную, медийную и другие виды интернет-рекламы, пока от нее освобождены push-уведомления, email-рассылки, сервисы веб-аналитики и автоматизированные платформы, специализирующиеся на управлении маркетингом.



Структура модели D2C-продаж



Основные цели – повышение уровня контроля и предупреждение теневых схем, быстрая обработка жалоб, больше информации для налоговой службы.

Теперь данные будут храниться в Едином реестре интернет-рекламы (ЕРИР), но информацию в него передают не заказчики или агентства, а операторы рекламных данных. Последние обеспечивают выдачу идентификаторов, предназначенных для креативов.

В перечень данных, передаваемых в ЕРИР, входят сведения об участниках цепочки, актах и договорах, креативах, показах и потраченных средствах (с учетом площадок). Теперь невозможно внести правки в креатив за несколько минут до старта кампании: все изменения влекут за собой новую маркировку. Единственные, кто практически не заметит нововведения, – заказчики: им нужно будет просто перезаключить договор с агентством.

Новые условия для владельцев интернет-магазинов

В 2023 году, учитывая динамику развития маркетплейсов, владельцам интернет-магазинов придется стремительно перенимать у торговых платформ полезные фишки. И речь идет не только о ценообразовании и щедрых скидках, аудитория нуждается в следующих стандартах обслуживания:

- максимальная персонализация при коммуникации с потребителем: клиент хочет получить индивидуальный подход и полноценное решение задач, ради которых он посетил интернет-магазин;

- оформление заказов в несколько кликов;
- наличие рассрочек и кредитов, обеспечивающих снижение финансовой нагрузки;
- расширение возможностей доставки – от пунктов выдачи до курьерской;
- постоянное наличие товаров, внедрение удобных способов оплаты;
- связь в режиме 24/7, в чем могут помочь чат-боты.

Предпринимателям стоит позаботиться об обеспечении партнерских программ, запуске подарочных сертификатов и презентях к каждому заказу: нужно использовать инструменты, которые на маркетплейсах остаются недоступными. Стоит делать ставку на удержание постоянных потребителей: привлечение нового клиента стоит минимум на 80% дороже.

Повышение актуальности D2C-продаж

В основе D2C-продаж – прямое взаимодействие брендов, компаний и других представителей бизнеса с потребителем. Эта схема позволяет бизнесу сокращать затраты, клиентам – покупать товары по более низкой цене, что обусловлено отсутствием цепочки посредников. D2C-модель является молодой, но в течение последнего года свыше 20% производителей повышают маркетинговые инвестиции в реализацию рассматриваемой стратегии. Прямое взаимодействие позволяет:

- существенно сокращать стоимость продукции для конечного розничного потребителя;

- собирать информацию, не искаженную посредниками, об опыте покупок и применения товаров на практике;
- повышать лояльность на местах и вовлекать клиентов в сотрудничество.

Популяризации модели D2C способствует тотальная диджитализация: организовывать встречи, продавать, обрабатывать поступающие заявки можно дистанционно. В рамках стратегии внедряются схемы подписки, индивидуализация, эксклюзивные дисконтные предложения и возможность стать частью комьюнити.

Изменение подхода к сотрудничеству с лидерами мнений

В 2023 году предприниматели, сотрудничающие с инфлюенсерами, делают выбор не в пользу разовой рекламы, они предпочитают долгосрочные кампании. По статистике, свыше 90% активной аудитории лидеров мнений охотно приобретает то, что рекомендует блогер. Последние становятся лицами компаний, они нередко принимают участие в подготовке сценариев и контента, чтобы обеспечить тематическое попадание и не отклоняться от собственного стиля. Происходит постепенный отход от агрессивной рекламы: она приобретает рекомендательный, иногда нативный характер.

В тренде микроблогеры, имеющие от 5-10 тысяч подписчиков, объединенных общими интересами. Реклама в таких блогах гарантирует более высокую вовлеченность пользователей и длительное взаимодействие с предложением.

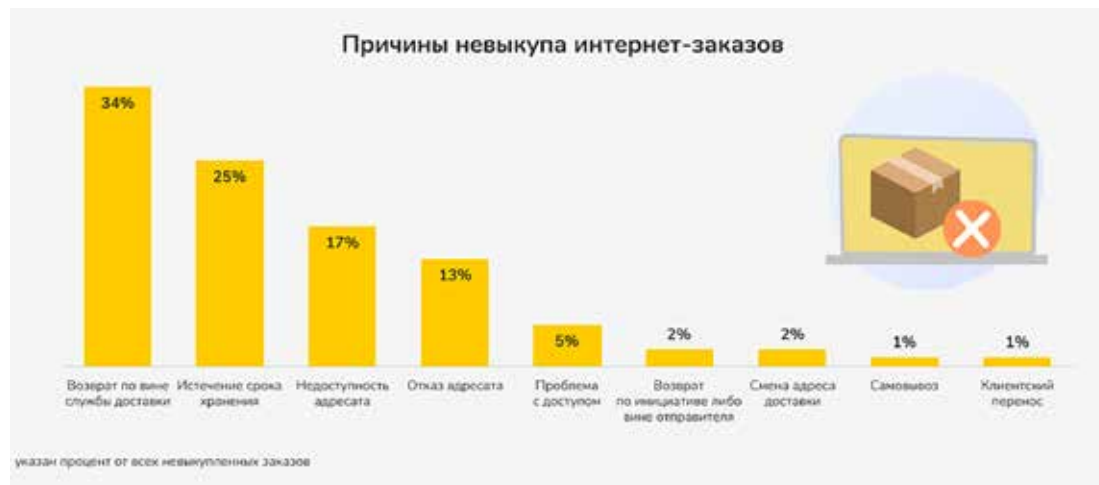
Не обязательно ограничиваться исключительно коммерцией: приглашение блогера на прямой эфир в качестве эксперта, совместный конкурс или благотворительная кампания способны создать громкий инфоповод, после которого потенциальные клиенты сами начнут искать продавца. Такой подход позволяет отказаться от стихийных всплесков продаж в пользу повышения лояльности и развития позитивного ассоциативного восприятия.

Покупки во время просмотра видео

Не менее 62% потребителей предпочитают просмотр видео текстовым материалам, что обусловлено улучшенным восприятием и запоминаемостью. Подобный шопинг внедряют представители как малого, так и крупного бизнеса, привлекая аудиторию стримами, конкурсами, розыгрышами в прямом эфире.

К тренду уже присоединились российские маркетплейсы: стримы есть на AliExpress, у Ozon – лента Моменты. Обязательное условие – дополнение видео (иногда фото или поста, что зависит от платформы) ссылками на товарные карточки. Потребители могут оформить заказ непосредственно во время просмотра, они поддаются импульсивности, а бизнес получает прибыль при минимальных инвестициях в организацию кампании.

Идеальная длительность прямого эфира – 40-50 минут, иначе аудитория начнет уставать, юридически стоит привлекать отраслевых экспертов и блогеров, чтобы разнообразить контент.



Быстрая доставка

Клиенты все более требовательно относятся к срокам доставки: они не хотят ждать свой заказ на протяжении 2-3 дней. План-максимум – в течение одних суток, особенно в нишах с высокой конкуренцией.

Для решения этой задачи предпринимателям придется перестроить логистические процессы за счет расширения сети складов, более бюджетная альтернатива – привлечение фулфилмент-оператора, подобный подход выгоден при условии сбыта быстро оборачиваемых позиций. Инвестиции в оперативную доставку окупаются: сокращается количество невыкупленных посылок, негативных отзывов и разочаровавшихся потребителей.

В заключение

2023 год вошел с изменениями в структуру интернет-маркетинга: участникам рекламной цепочки нужно адаптироваться к новым правилам. Лидерами в области e-commerce продолжают оставаться маркетплейсы, а владельцам компаний нужно внедрять меры, направленные на борьбу с высокой конкуренцией и реализацию собственных фишек, в основе которых лежит персонализация.

Важно привлекать новые форматы, такие как стримы, рекомендательное продвижение от лидеров мнений и другие, позволяющие удержать и сохранить внимание целевой аудитории. Клиенты продолжают требовательно относиться к сервисам, они хотят получить быструю доставку и готовы приобретать продукцию отечественных брендов, но только достойного качества.

Источник: www.insales.ru



Zorro Park – уникальный интерактивно-познавательный проект в самом сердце Калининграда, благодаря которому можно соприкоснуться с животным миром и узнать о нем в увлекательном формате.

Это просветительный природоохранный проект, дающий возможность любому желающему познакомиться с биологическим разнообразием нашей планеты поближе, не покидая пределов города, расширить свой кругозор в области биологии, зоологии, экологии и, конечно, интересно и с пользой провести время.

Питомцы Зоопарка



Белый-полосатый
Белый-полосатый (вид сверху)
Самец (взрослый)



Лиса
Белая-красная (самец)
Полосатый



Сурьма
Белый-полосатый (вид сверху)
Самец (взрослый)



Хорь
Белый-полосатый (самец)
Полосатый

Питомцы Террариума



Королевский питон
Белый-полосатый (вид сверху)
Самец (взрослый)



Геккон-бамбуковый
Белый-полосатый (самец)
Полосатый



Манский питон
Белый-полосатый (самец)
Полосатый



Красная черепаха
Белый-полосатый (самец)
Полосатый

На сегодняшний день зоопарк и террариум Zorro Park являются домом для более чем 30 видов млекопитающих, рептилий, моллюсков, рыб, насекомых, амфибий из разных уголков Земли. Наши сотрудники подробно и увлекательно расскажут, где обитают их подопечные, как ведут себя в дикой природе, чем питаются, зачем им длинный нос или полосатый мех. Объяснят, как правильно обращаться с животными, а также предоставят возможность поухаживать за ними и принять участие в их кормлении.

Проект дополнен научным пространством, в котором проводятся познавательные лекции по зоологии и различные мастер-классы. Здесь же находится террариум, где можно познакомиться с безопасными ручными змеями, ящерицами, улитками, жабами и прочими обитателями террариумов.



**Zorro Park –
это отличное место,
куда можно сходить
с детьми!**

г. Калининград, ул. Горького 98, 2-й этаж.
Время работы: ежедневно, 11.00 – 21.00 (касса до 20.00).
Тел.: +7 (4012) 33-59-85, +7 (911) 457-58-78.
E-mail: info@zorropark.ru

РЕКЛАМА В МФЦ

РАЗМЕСТИТЕ РЕКЛАМУ В ЦЕНТРАХ «МОИ ДОКУМЕНТЫ»

- *Большой поток посетителей – более 30 000 человек в месяц*
- *Возможность выбора офиса МФЦ, где размещать рекламу*
- *Через МФЦ предоставляется порядка 300 видов услуг*
- *Аудитория сегментирована – жители Калининградской области, юридические лица, индивидуальные предприниматели*

**ПЕЧАТНАЯ РЕКЛАМА
(БУКЛЕТЫ, ЛИСТОВКИ)**

**РЕКЛАМНЫЕ
ВИДЕОРОЛИКИ**

**РЕКЛАМА НА ТАЛОНАХ
ЭЛЕКТРОННОЙ ОЧЕРЕДИ**

*Подписывайтесь на официальные страницы МФЦ и узнавайте
о новостях первыми!*



+7 (4012) 310-800



mfc39.ru



«Техэксперт». Для строительной отрасли»



Стройэксперт

Профессиональная справочная система на службе у ведущих специалистов в области строительства. «Стройэксперт» — крупнейшее собрание информации по строительству, с этапа проектирования до сдачи объекта в эксплуатацию.

ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Система окажет вам экспертную поддержку на каждом этапе строительства, если вы:

- заказчик строительства;
- главный архитектор проекта;
- архитектор;
- главный инженер проекта;
- начальник ПТО;
- инженер-технолог;
- сметчик;
- преподаете или учитесь в профильном учебном заведении.

- СОСТАВ И РАЗДЕЛЫ**
- Основы правового регулирования в строительстве
 - Практика разрешения споров по вопросам строительства
 - Строительное производство и проектирование
 - Организация строительного процесса
 - Территориальные строительные нормы
 - Комментарии, статьи, консультации по вопросам строительства
 - Формы строительной документации
 - Периодические издания в области строительства
 - Словарь строительных терминов
 - Стройэксперт. Вариант Лидер
 - Строительство автомобильных дорог
 - Техэксперт: Ценообразование и сметное дело в строительстве

Стройтехнолог

Уникальная профессиональная справочная система — ваш незаменимый помощник на стадии начала строительства объекта и до ввода его в эксплуатацию. Содержит технологическую и справочную информацию по основным вопросам организации строительства и строительного производства.

ДЛЯ ШИРОКОГО КРУГА СПЕЦИАЛИСТОВ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОБЛАСТИ

Воспользуйтесь системой «Стройтехнолог» на стадии строительно-монтажных работ, если вы:

- главный инженер;
- инженер-технолог;
- сметчик;
- разработчик технологической части строительной документации;
- начальник ПТО;
- специалист по надзору за строительством;
- преподаватель или студент профильного учебного заведения.

- СОСТАВ И РАЗДЕЛЫ**
- Справочник по технологиям строительных работ
 - Строительные материалы и оборудование
 - Организация строительного процесса
 - Комментарии, статьи, консультации по вопросам строительства
 - Формы строительной документации
 - Словарь строительных терминов
 - Предприятия и организации строительного комплекса
 - Периодические издания в области строительства

Помощник проектировщика

Уникальная профессиональная справочная система, содержащая всё, что нужно для экономии времени и принятия верного решения: нормативная и нормативно-техническая документация, информация по расчёту строительных конструкций, формы документов, целый комплекс сервисов и услуг.

ДЛЯ ВСЕХ ИЗЫСКАТЕЛЕЙ, ПРОЕКТИРОВЩИКОВ И СПЕЦИАЛИСТОВ ПО ЭКСПЕРТИЗЕ ПРОЕКТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ

Создана специально для вас, если вы: работаете в сфере инженерных изысканий для строительства и вы:

- инженер;
- эколог;
- геодезист;
- разрабатываете проектную документацию для объектов капитального строительства и вы:
- архитектор;
- инженер-проектировщик;
- инженер-конструктор;
- осуществляете экспертизу проектной документации.

- СОСТАВ И РАЗДЕЛЫ**
- Справочник проектировщика
 - Библиотека проектировщика
 - Основы правового регулирования в строительстве
 - Строительное производство и проектирование
 - Формы строительной документации
 - Комментарии, статьи, консультации по вопросам строительства
 - Словарь строительных терминов



Электроэнергетика

Уникальная профессиональная справочная система для специалистов, работающих на предприятиях электроэнергетической отрасли. Содержит нормативно-техническую, нормативно-правовую документацию, справочную информацию, а также целый комплекс уникальных сервисов и услуг.

СОЗДАНА СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ ВАС, ЕСЛИ ВЫ РАБОТАЕТЕ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ:

- на генерирующем предприятии (ТЭС, ТЭЦ, КЭС, ГРЭС и др.);
- на предприятии, занимающемся передачей, распределением и сбытом электроэнергии;
- на предприятии, отвечающем за производство, монтаж и сервис электро-энергетического оборудования;
- в организации, занимающейся сервисным обслуживанием объектов электро-энергетического комплекса.

- СОСТАВ И РАЗДЕЛЫ**
- Основы правового регулирования топливно-энергетического комплекса
 - Нормы, правила, стандарты электроэнергетики
 - Образцы и формы документов в области электроэнергетики
 - Библиотека по электроэнергетике
 - Справочник по электроэнергетике
 - Классификаторы России
 - Термины и определения по энергетике

Дорожное строительство

Уникальная профессиональная справочная система для специалистов, работающих в области дорожного строительства. Содержит нормативные и нормативно-технические документы, технологическую документацию, справочную информацию, а также целый комплекс уникальных сервисов и услуг.

ДЛЯ ВАС, ЕСЛИ ВЫ работаете на дорожно-строительных и дорожно-эксплуатационных предприятиях и вы:

- главный инженер;
- инженер-технолог;
- проектировщик;
- сметчик;
- юрист;
- экономист;

представляете:

- органы надзора и контроля в сфере дорожного строительства;
- организацию, оказывающую услуги в области дорожного строительства;
- преподаватель или студент профильного учебного заведения.

- СОСТАВ И РАЗДЕЛЫ**
- Основы правового регулирования в строительстве
 - Практика разрешения споров по вопросам строительства
 - Строительное производство и проектирование
 - Организация строительного процесса
 - Территориальные строительные нормы
 - Комментарии, статьи, консультации по вопросам строительства
 - Формы строительной документации
 - Периодические издания в области строительства
 - Словарь строительных терминов
 - Стройэксперт. Вариант Лидер
 - Строительство автомобильных дорог
 - Техэксперт: Ценообразование и сметное дело в строительстве

Эксплуатация зданий

Единственная в России линейка профессиональных справочных систем для специалистов по ремонту и обслуживанию зданий. Содержит аналитические и справочные материалы, техническую документацию для организации ремонтных работ, а также обеспечивает экспертную поддержку специалистов.

ЛИНЕЙКА СИСТЕМ «ТЕХЭКСПЕРТ: ЭКСПЛУАТАЦИЯ ЗДАНИЙ» СОЗДАНА СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ ВАС, ЕСЛИ ВЫ ОТВЕЧАЕТЕ ЗА РЕШЕНИЕ ВОПРОСОВ, СВЯЗАННЫХ С РЕМОНТОМ И ОБСЛУЖИВАНИЕМ ЗДАНИЙ:

- на промышленном предприятии любой отрасли;
- в многоквартирном доме;
- в офисном или торговом центре;
- в организации здравоохранения;
- на спортивном объекте;
- в здании учреждения культуры;
- на любом другом объекте недвижимости.

- СОСТАВ И РАЗДЕЛЫ**
- Справочник по эксплуатации зданий
 - Нормы, правила, стандарты в области эксплуатации зданий
 - Технологии ремонтно-восстановительных работ
 - Практика разрешения споров в области эксплуатации зданий
 - Эксплуатация зданий в вопросах и ответах
 - Законодательство России
 - Образцы документов по эксплуатации зданий
 - Специализированные справочники:
 - Эксплуатация зданий многоквартирных домов
 - Эксплуатация зданий бюджетных организаций



Предлагаем
подключить
бесплатно
любой
комплект
на 2 недели.



КОНТАКТЫ для консультаций

Алексей ПОЛЯКОВ,
региональный
представитель
информационных
систем
«Кодекс» и
«Техэксперт»

Типовая проектная документация

Самое крупное и полное собрание проектной документации: каталоги проектной документации повторного применения, типовые серии и типовые проекты, уникальные сервисы и функциональные возможности.

ЛИНЕЙКА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ «ТПД» СОЗДАНА СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ ВАС, ЕСЛИ ВЫ:

- проектировщик;
- заказчик;
- подрядчик;
- специалист по проведению экспертизы проектной документации;
- преподаватель или студент профильного учебного заведения.

- СОСТАВ И РАЗДЕЛЫ**
- ТПД. Здания, сооружения, конструкции и узлы
 - ТПД. Строительные конструкции, изделия и узлы
 - ТПД. Жилые, общественные и сельскохозяйственные здания
 - Реестр ТПД Минстроя
 - Реестр экономически эффективной проектной документации
 - Каталог проектной документации повторного применения ТПД. Инженерные сети, оборудование и сооружения
 - ТПД. Электроэнергетика
 - ТПД. Дорожное строительство



Сервисы и услуги

Поисковые возможности

- Интеллектуальный поиск
- Поиск по атрибутам
- Поиск чертежей в формате AutoCAD
- Поиск предприятий
- Поиск материалов и инструментов по параметрам
- Интеграция с AutoCAD, nanoCAD, «Компас-3D», Siemens NX, T-FLEX, SOLIDWORKS 3D CAD, Microsoft

Office, LibreOffice, Adobe AcrobatPro
Поддержка 24/7

- Служба поддержки пользователей
- Обучение работе с системой — будь в курсе!
- Газета «Строй-info»**
- Регулярная новостная рассылка



236006, г. Калининград,
ул. Больничная, 24, офис 32,
тел. +7-900-565-37-47
e-mail: resurs39@gmail.com
www.kaliningrad.cntd.ru

Нынешний период называют по-разному. Кризис, время неопределенности, перемен, возможностей. Информации очень много. Она меняется ежедневно и ежечасно. Предлагаем подборку инсайтов, лайфхаков и экспертных комментариев за январь от телеграм-канала «Синергия для Бизнеса».

ТОП-5 трендов в бизнесе в новом году

События последних нескольких лет заставили представителей бизнес-индустрии действовать быстро и решительно, а также придумывать и внедрять новые решения для увеличения прибыли и клиентов. Какие из них работают в 2023 году?

1 ЦИФРОВИЗАЦИЯ ИЛИ ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ. По прогнозам бизнес-аналитиков, продолжится в текущем году. Эксперты рекомендуют всем тем, кто хочет оставаться гибкими и достигать конкурентных преимуществ, более широко внедрять платформы с низким кодом, активно использовать «облако» и технологии искусственного интеллекта, а также инвестировать в блокчейн.

2 E-COMMERCE. По оценкам АКИТ, в прошлом году онлайн-продажи в России выросли на 30% по сравнению с показателями прошлого года. Продолжится рост и в 2023-м, как полагают аналитики. Они же прогнозируют, что помимо OZON и Wildberries, на рынке появятся нишевые и региональные маркетплейсы – вроде Wallsoul, ориентированного на продажу предметов искусства.

3 УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ. По недавним данным Роскачества, почти 73% россиян готовы приобретать продукцию с российским органическим знаком. Такая же тенденция прослеживается и во всем мире: люди изменили покупательские привычки в сторону осознанного потребления. На это должны реагировать и компании, внедряя в свои стратегии принципы ESG.

4 УДАЛЕННЫЙ И ГИБРИДНЫЙ ГРАФИК РАБОТЫ. Рынок труда кардинально изменился в пандемию, когда большая часть сотрудников компаний перешла на удаленку. Для многих этот формат оказался наиболее привлекательным, чем работа в офисе. Так, в прошлом году портал «Работа.ру» сообщал, что 72% россиян хотят работать удаленно. Ожидается, что тренд на удаленку и гибридный график сохранится и в текущем году, а предложения работодателей с акцентом на такие графики будут более востребованы и конкурентоспособны.

5 СИНЕРГИЯ. После событий 2022 года многим стало непросто строить бизнес в одиночку. Поэтому на первое место вышли стартапы, бизнес-клубы и партнерские сделки с несколькими сооснователями.

Изменения в законах, которые ждут предпринимателей с 1 февраля

ВХОД НА ГОСУСЛУГИ С БИОМЕТРИЕЙ. Теперь пользователь сможет зайти на портал не только с помощью логина и пароля, но и пройдя аутентификацию с использованием единой биометрической системы.

РАСШИРЕНИЕ ПАРАЛЛЕЛЬНОГО ИМПОРТА. Минпромторг разрешил поставлять из-за рубежа спортивный инвентарь и игрушки таких брендов, как Disney, Marvel, Adidas, Real Madrid и ряда других.

УВЕЛИЧЕНИЕ ПЛАТЫ В СИСТЕМЕ «ПЛАТОН». Она выросла на 30 копеек: с 2,54 до 2,84 руб. за километр. Вносят ее владельцы большегрузов, которые совершают поездки по федеральным трассам.

НОВАЯ ОТЧЕТНАЯ ФОРМА ДЛЯ НАЛОГОВОЙ. Она называется персонифицированные сведения о физлицах. В нее необходимо включать данные человека, а также сумму выплат, начисленную за месяц, причем облагаемых и не облагаемых взносами.

ВКЛЮЧЕНИЕ КОДА ТОВАРА. Вступит в силу с 28 февраля. С этого дня в кассовые чеки и бланки строгой отчетности нужно будет включить реквизит «код товара». Тем, кто не укажет такой реквизит, грозит штраф от 1500 до 10 000 рублей.

ЭКСПЕРИМЕНТ ПО ИСКЛЮЧЕНИЮ ВОЗМОЖНОСТИ ПРОДАВАТЬ ПРОСРОЧЕННЫЕ ТОВАРЫ. Он начнется 1 февраля и продлится по 1 августа 2023 года. Отслеживать действия недобросовестных продавцов будут с помощью средств маркировки «Честный знак».

За медийность надо бороться

На форуме «Окно возможностей» эксперт рассказал, какие маркетинговые инструменты использовать для повышения прибыли своей компании и при этом не тратить огромные средства из бюджета. И порекомендовал делать упор на несколько «островков» продвижения:



Никита ПРОХОРОВ,
генеральный директор
Sidorin Lab

– **ЛИЧНЫЙ БРЕНД** – не стесняйтесь рассказывать о себе как о владельце бизнеса и транслировать свои ценности. Публикуйте бесплатный экспертный контент для поддержания лояльности аудитории, удивляйте аудиторию качественными и релевантными фото, видео и т. д.

– **КОНТЕНТ** – создавайте больше и разного. Это не должны быть только посты в соцсетях. Делайте также упор на видео, анимацию и т. д.

– **СМИ** – станьте заметнее на медиополе. Многим СМИ часто нужны эксперты для статей и репортажей. Им можете стать – заодно продвинете свой бренд. Такие материалы должны быть всегда.

– **МЕРОПРИЯТИЯ** – обязательно посещайте форумы, конференции, вебинары и другие события, связанные со сферой деятельности вашей компании.

Где брать темы?

Контент-план можно сформировать вокруг Ядра бренда. Чтобы выделить Ядро, сядьте и четко пропишите: кто вы и что собой представляет ваш бренд? Какие у него сильные стороны?

Затем подумайте, какие темы близки с вашим брендом, и начните их раскрывать. Смежные темы – это 30-40% от всей вашей медийности. И, конечно же, не бойтесь экспериментировать и внедрять что-то новое.

Если посты, клипы, статьи и другой контент набирает мало откли-

ков, комментариев и репостов – это не повод переживать.

Около **70% ЧИТАТЕЛЕЙ** – это так называемые «наблюдатели». Они просто смотрят и не относятся к активным пользователям.

Остальные **30%** – это те, кто проявляют активность: ставят лайки и пишут комментарии.

Как сделать так, чтобы достигаться до максимального числа клиентов?

Выявить потребности, которые условно делятся на три уровня:

■ **Официальные** – те, которые сразу приходят в голову, и могут быть абсолютно любыми. Например: «Зачем вам робот-пылесос?» – «Он выглядит прикольно».

■ **Истинные** – те, которые действительно беспокоят клиента. «Мне нужен робот-пылесос, чтобы тратить меньше времени на уборку».

■ **Скрытые** – те, которые лежат на уровне подсознания. «Я хочу робот-пылесос, потому что он уже есть у всех моих друзей и знакомых!».

За медийность надо бороться. Чем заметнее станет ваш бренд, тем проще будет найти инвесторов, деловых партнеров и клиентов.

С 2023 года бизнес будет платить налоги по-новому

С 1 января вступят в силу изменения, которые затронут налоговую систему. В частности, произойдет переход на единый налоговый платеж.

– ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ?

Бизнесу больше не нужно платить налоги и страховые взносы разными переводами. Появится единый налоговый счет. Его предприниматель будет пополнять самостоятельно, а вот налоговая – автоматически распределять средства.

– ЧТО ЭТО ДАСТ?

Простоту и прозрачность в уплате налогов. Если счет будет отрицательным, можно будет написать в налоговую и узнать, в чем дело. Если же на счете остались дополнительные средства, их можно вернуть или даже перевести на счет другого лица.

– ЧТО ЕЩЕ ИЗМЕНИТСЯ?

Даты для отправки отчетов и обязательных платежей – 25-е и 28-е числа каждого месяца соответственно.

Где можно получить защиту и поддержку?

Органы исполнительной власти

Министерство экономического развития, промышленности и торговли Калининградской области

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

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

Департамент развития предпринимательства и торговли

Начальник отдела предпринимательства –
Георгий Валерьевич ЛЕБЕДЕВ, тел. (4012) 599-309
Начальник отдела торговли – Ксения
Владимировна МАЛЫШЕВА, тел. (4012) 570-624
Департамент промышленности и науки
Начальник – Дмитрий Владимирович ХУДОБА,
тел. (4012) 599-144

Департамент недвижимости

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

Центры

Государственное казенное учреждение Калининградской области

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

ГКУ КО «Информационно-расчетный центр» (субсидии)

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

Центр поддержки предпринимательства Калининградской области

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

Аппарат Уполномоченного по защите прав предпринимателей в Калининградской области

Уполномоченный – Светлана Борисовна НИЖЕГОРОВА
г. Калининград, Московский пр., 95, офис 408.
Тел. 8 (4012) 71-76-34, e-mail: kaliningrad@ombudsmanbiz.ru,
www.ombudsmanbiz39.ru
Общественные помощники в муниципальных образованиях:

МО «Городской округ «Город Калининград»

Александр Владимирович ЛЮБЧЕНКО
Тел. +7 911 450 44 56. E-mail: lubchenko@cdcs.pro
Юрий Иванович БИЛЕЙ
Тел. +7 921 616 19 19. E-mail: yury.b@cdcs.pro

МО «Балтийский муниципальный район»

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

МО «Гусевский городской округ»

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

МО «Зеленоградский городской округ»

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

МО «Мамоновский городской округ»

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

МО «Нестеровский район»

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

МО «Полесский муниципальный район»

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

МО «Черняховский городской округ»

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

МО «Гурьевский городской округ»

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

МО «Краснознаменский городской округ»

Николай Николаевич МЯКЧИЛО
Тел. +7 911 458 90 89

МО «Багратионовский городской округ»

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

МО «Гвардейский район»

Александр Геннадьевич ПОПРОВ
Тел. +7 906 239 97 13. E-mail: aleksandroo2014@mail.ru

МО «Озерский городской округ»

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

**МО «Пионерский городской округ»,
МО «Светлогорский городской округ»**

Александр Владимирович ЖУКОВ
Тел.: +7 909 794 82 27, (40153) 2-91-95.
E-mail: alexandr777@mail.ru

МО «Правдинский городской округ»

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

МО «Светловский городской округ»

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

МО «Славский городской округ»

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

МО «Советский городской округ»

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

МО «Янтарный городской округ»

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

МО «Неманский район»

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

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

Департамент содействия развитию и продвижению предпринимательства «За свободное предпринимательство»

Генеральный директор – Оксана БУКАУСКЕНЕ
г. Калининград, Гвардейский пр., 15, пом. 17, оф. 121а, тел. (4012) 520-068, e-mail: kdsrpp39@mail.ru

Центры поддержки малого и среднего предпринимательства

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

Профессиональные общественные объединения

Региональное отделение РСПП

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

**Союз «Калининградская
торгово-промышленная палата»**

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

Ассоциация иностранных инвесторов

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

Калининградский филиал «АСМАП»

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

КРОО «Союз машиностроителей»

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

КРОО «Союз строителей»

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

НП «Балтийский деловой клуб»

Председатель – Сергей Николаевич ЛЮТАРЕВИЧ,
тел. (4012) 344-001

**Ассоциация промышленников
Калининградской области**

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

**Ассоциация предприятий туристической
Калининградской области**

Председатель – Светлана СЛЕПЕНКО,
тел. (4012) 46-96-55

**Ассоциация мясопроизводителей
Калининградской области**

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

Ассоциация калининградских мебельщиков
Президент – Евгений ПЕРУНОВ,
тел. (4012) 57-77-09

**Калининградская областная ассоциация
производителей молока**

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

**Центр информационного
обеспечения бизнеса «ИНОК»**

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

Фонд знаний и технологий для МСБ «Виктория»

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

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

**Консультации
врачей-
специалистов:**

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



**Медицинский центр
АМД Лаборатории**

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

НЕОБХОДИМА ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА