

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**

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



НАШИ ПАРТНЕРЫ:



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



Руководитель проекта:
Вадим МАРТЫНЮК
E-mail: martynuk@duma.kaliningrad.org



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

СОДЕРЖАНИЕ

4 | ЮБИЛЕЙ

Правдинск: здесь зелено, красиво, тихо – и людей это устраивает

8 | СТРОИТЕЛЬСТВО

«КПД-Калининград»: традиции и современность

14 | ПРОИЗВОДСТВО

Здесь рождается блеск городов

18 | ПРОИЗВОДСТВО

Новые цеха ювелирного производства

20 | ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ

Короткий путь к бизнесу

25 | ОБСУЖДЕНИЕ

Транспортная инфраструктура как национальное достояние

26 | ОБСУЖДЕНИЕ

Работу грузоотправителям надо упростить

28 | СОТРУДНИЧЕСТВО

Биржевая торговля – залог честной цены

30 | ПРИГЛАШАЕМ!

Съезд назначен на 12 ноября

32 | ПРАВО

Нет прививки – нет зарплаты

35 | ПРОЕКТ

Технология мультимедийной библиотеки

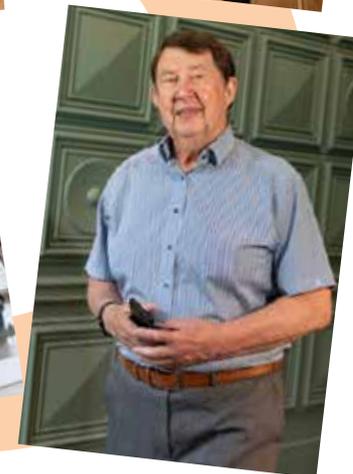
36 | ИНВЕСТИЦИИ

В какой валюте хранить сбережения

38 | ГОСЗАКУПКИ обзор

40 | НОВОВВЕДЕНИЕ

Заработала система прослеживаемости импорта



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, Евгения ИВАНКОВА,
Виктория ИСАЕНКО, Юлия КИРИЕНКО,
Вадим МАРТЫНЮК, Денис ПАВЛОВ,
Ирина ПАРШИНА, Мария СУХОВСКАЯ,
Галина ТРЕТЬЯКОВА

Фотоматериалы:
Юлия КИРИЕНКО, Александр МАТВЕЕВ,
Эдуард МОЛЧАНОВ, Андрей РУБЧЕНКО,
Наталья ФОМИНА

Дизайн, макетирование, верстка:
Алексей ЮНУСОВ

Корректор:
Ольга ВЛАДИМИРОВА

Адрес издателя, редакции:
236023, г. Калининград,
Гвардейский пр., 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: 30 июля 2021 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 октября 2016 года.

44 | ТЕХНИКА ПРОДАЖ

Лид-магниты – «вежливая взятка»: принцип работы, виды и примеры

50 | ТЕХНОЛОГИИ

Новые возможности КонсультантПлюс

52 | ОБУЧЕНИЕ

54 | МАРКЕТИНГ

Ньюсджекинг: что это и как влияет новость на бизнес

59 | БИЗНЕС И ПРАВО

Новый закон о проверках: что изменилось с 1 июля 2021 года

62 | ТЕХНОЛОГИИ

Изменение обязательных требований в строительстве и опыт применения BIM

У нас отличная компания, присоединяйтесь!



Правдинск – город уникальный. Таковым его делает сочетание европейской и российской культуры, современной и средневековой архитектуры. Улицы украшают удивительные памятники и уютные зоны отдыха. Округ бережно хранит историю предшественника – Фридланда – и в то же время активно развивается.



Правдинск: в числе приоритетов – туризм и сельское хозяйство



– Наш муниципалитет – один из самых крупных по площади в области, – рассказывает Павел БАРАНОВ, глава администрации МО «Правдинский городской округ». – И это позволяет нам развивать огромное количество самых разных направлений – от сельского хозяйства до туризма.

Экономика

Сегодня мы – один из главных сельскохозяйственных районов области. Сельское хозяйство поддерживает экономику района. Практически ежегодно строятся новые промышленные

площадки, развивается животноводство, помимо крупных агрохолдингов работают небольшие фермерские хозяйства, которые обрабатывают землю, выращивают и перерабатывают продукцию. Увеличиваются территории, отведенные под посевы.

В 2018 году была сдана в эксплуатацию вторая очередь правдинского свиноводческого комплекса. Возведен завод по металлообработке в Железнодорожном, ведущими сельскохозяйственными предприятиями округа, входящими в группу компаний РБПИ, начато строительство зернохранилища для

хранения и первичной обработки выращиваемых ими культур. Завершается модернизация и создание нового цеха по изготовлению бургеров на заводе «Отечественный продукт Черкизово».

В округе введено в оборот большое количество земель, закуплена современная техника для сельхозпроизводителей – это немалые, но необходимые траты.

Многие крупные предприятия поддерживают социальные объекты, школы, дома культуры, оказывают помощь в работах социального и коммунального характера.



**Павел БАРАНОВ,
глава администрации
МО «Правдинский
городской округ»**

К примеру, у «Правдинского Свино Производства» есть целая программа благотворительности, действующая с 2006 года. Среди некоммерческих предприятий и учреждений, работающих на территории округа, регулярно разыгрываются гранты на приобретение оборудования и проведение ремонтных работ.

Начинающие и уже опытные фермеры ежегодно участвуют в правительственных программах «Молодой фермер» и «Семейная ферма», выигрывают гранты на расширение своих хозяйств. Это хороший стимул к развитию, ведь сейчас, если хочешь работать и получать доход, всегда можно найти для этого возможности. Оперативно решаются вопросы и по земле, и по финансовой поддержке, и по юридическому сопровождению.

Социальная сфера

Да, у нас в районе, к сожалению, нет ни средних специальных, ни высших учебных заведений,

только колледж-класс на базе школы. Хотелось бы, конечно, большего.

В первую очередь необходимо повысить качество жизни населения, и в особенности молодежи, чтобы они не стремились уехать в Калининград, где много ресторанов, парков и клубов, где есть театры и музеи, чтобы все самое важное, нужное, интересное было и в Правдинске.

К примеру, сейчас у нас совсем нет очередей в детсады, мы открыли в поселке Железнодорожном новые ясельные группы для детей от полутора лет. Наши школы отремонтированы и обеспечены всем необходимым. Активно работают все направления дополнительного образования. Конечно, педагогических работников пока не хватает, но региональная программа привлечения педагогов и медиков активно работает в нашем районе. И я думаю, что все эти вопросы мы сможем урегулировать уже в ближайшее время.

В числе приоритетов деятельности районной администрации не только качество медицины и образования. Много внимания уделяется комплексу ЖКХ, улучшению качества воды, как в городе, так и в небольших поселках, благоустройству территорий. Строятся очистные сооружения, ремонтируются фасады домов, дороги, тротуары, устанавливается уличное освещение... Для гостей и местных жителей стало больше мест для прогулок, отдыха и приятного времяпрепровождения.

Туризм

Туризм – еще одно важное направление развития. На территории района много различных достопримечательностей, памятников истории и архитектуры и уникальных уголков природы.

В мае 2019 года Правдинский округ стал одним из победителей Всероссийского конкурса проектов благоустройства общественных пространств от Минстроя РФ. Благодаря этому в городе появился стилизованный парк.

Приведены в порядок территория у кирхи Святого Георгия Победоносца, городской парк, обустроена набережная вдоль Мельничного пруда. Мы сами делаем здесь комфортную туристическую среду, именно для того, чтобы наши гости могли передвигаться определенными маршрутами и любоваться красотой и достопримечательностями.

В начале лета калининградские предприниматели при поддержке местных жителей открыли в Железнодорожном новое кафе, музей, лодочную станцию, на подходе хостел и

гостиница. Внутренний туризм сейчас переживает огромный всплеск, бизнес это видит и реагирует. Есть спрос, воплощаются в жизнь новые идеи, появляются объекты для привлечения отдыхающих. Надеемся уже в ближайшее время восстановить многое из событийного туризма. К примеру, еще пару лет назад к нам прибывали сотни людей на реконструкцию Фридландского сражения, и со следующего года мы планируем возобновить мероприятие.

Много гостей с детьми приезжает на фестиваль историче-



ских боевых искусств и средневековой культуры «Ушкуй», да и не только на фестиваль. Историко-культурный парк «Ушкуй» всегда рад гостям, каждые выходные здесь проводятся музейные дни, во время которых можно окунуться в атмосферу Средневековья и узнать много нового. Туристов привлекают дом Наполеона, башня Канта, различные событийные точки на территории района, где проходили сражения Первой мировой, Второй мировой войны, а также знаковые и красивые места, такие как шлюзы Мазурского канала.

К сожалению, наше болото Целау, известное во всей Европе, закрыто военным полигоном, но это отдельная тема, которой мы тоже позже займемся.

Идея с использованием самого крупного водохранилища нашей области – Правдинского на реке Лаве – в стадии развития. В начале июля мы открыли первый байдарочный маршрут от Правдинска до Знаменска. Любителям гребли на байдарках предлагается начать сплав от Правдинской ГЭС и завершить его в Знаменске, а по дороге увидеть множество достопримечательностей нашего муниципалитета. Направление

действует практически ежедневно и пользуется большим спросом.

Все это привлекает туристов в плане эмоционального отдыха и получения обилия ярких впечатлений. И мы стремимся наши достижения закрепить. План развития поселка Железнодорожного расписан на три года вперед. Правдинск тоже не отстает.

Международные проекты

Долгие годы мы дружим и активно взаимодействуем с приграничными территориями Польши. Хорошо известен и наш международный велопробег, и международный байдарочный сплав по реке Лыне (Лаве). Из-за пандемии уже второй год проекты приостановлены. Но мы связи не теряем, постоянно переписываемся, проводим видеоконференции и планируем возобновить сотрудничество со следующего года.

Сейчас снова запускается проект по линии Евросоюза. И мы собираемся заявить на реализацию вместе с нашими партнерами из Польши еще несколько разных проектов развития – из сферы ЖКХ, туризма, экологии. В связи с этим хотим обустроить велодорожку Правдинск – Железнодорожный, ведь велотуризм сегодня очень востребован на нашей территории. У нас много красивых полей, аллей с придорожными деревьями, большинство областных центральных дорог отремонтировано и находится в хорошем состоянии.

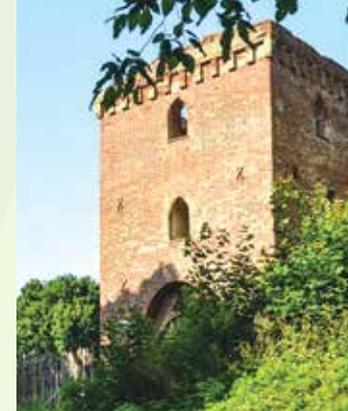
Кстати, губернатор предложил сделать еще и веломаршрут Железнодорожный – Знаменск.

Площадки для инвесторов

Мы активно работаем с Корпорацией развития Калининградской области, на территории муниципального округа построены две промышленные площадки с выделенными земельными участками – в Правдинске и в Железнодорожном. И там уже имеются действующие предприятия. Так что если новый инвестор засомневается и решит, что ему придется работать в чистом поле, то мы всегда готовы ему показать примеры достаточно крупных действующих компаний. Здесь неплохая логистика, удобная транспортная доступность во все стороны области и все направления к границе.

Привлечение инвесторов всегда важно для муниципалитета, потому что это дополнительные деньги в экономику. И мы не устанем заниматься этим вопросом. Помимо всех льгот особой экономической зоны, которая действует на территории Калининградской области, мы предлагаем интересные земельные участки с инфраструктурой и сниженными налоговыми ставками на аренду земли. То есть на протяжении всего времени строительства ставки будут минимальные, чтобы не «напрягать» людей до тех пор, пока они крепко не обоснуются и не начнут получать прибыль.

Чаще всего люди приходят со своими идеями, мы рассматриваем их и предлагаем варианты применения. Потому что у каждого участка свои особенности, а у людей свои требования. К примеру, Железнодорожный у нас хорош тем, что там есть железная дорога, причем и европейская колея, и русская, – можно сделать себе ветку, в промышленных масштабах от-



гружать продукцию и сразу отправлять в Польшу или Москву без всякой перегрузки. Плюс пограничное и таможенное оформление сразу на месте.

Сейчас возобновилась программа газификации, по крайней мере, мы очень на это надеемся. Был одно время некоторый спад, район еще недостаточно газифицирован. Но сегодня видно, как активно ведется проектирование центральных газопроводов, и мы готовы к тому, чтобы уже начать работать по дальним поселкам, которые по мере проведения труб будут обеспечены газом.

У нас много людей, желающих трудиться в родном районе. К сожалению, пока некоторые на работу ездят в Калининград, но мы рассчитываем, что новые виды бизнеса, которые появятся в муниципалитете, обеспечат население рабочими местами.

И еще ожидаем, что со временем вопрос с оборудованием пункта пропуска, наконец, решится на государственном уровне, и тогда у нас будет не только железнодорожный международный погранпереход, но и автомобильный. В Правдинске давно не ведется строительство многоквартирных домов, архитектура района основывается на индивидуальных жилых домах, которых с каждым годом становится все больше.

Здесь приезжают люди из «центральной» России и с Крайнего

Севера, покупают дома, квартиры. Говорят, здесь удобно жить: зелено, красиво, спокойно, тихо, нет больших потоков машин.

Практически такая же ситуация и в поселках – там тоже все активнее строят жилье и заселяются. Работают больницы, поликлиники, магазины, социальные службы.

Муниципалитет продолжает активно развиваться. И все это благодаря труду многих сотен местных жителей, любящих свою малую родину и работающих на ее благо. Первые переселенцы прибыли в Правдинский район еще в 1945 году, в 1946-м началось активное заселение территории. Сюда ехали люди с разными судьбами: кто-то потерял семью, кто-то дом и все имущество, кто-то польстился на предлагаемые переселенческие условия. Обживались, разбирали послевоенные руины и начинали строить новую жизнь.

А потом добрые традиции созидания продолжали дети этих отважных людей, их внуки, правнуки. Развитие продолжается, и за это низкий поклон и большое спасибо первым переселенцам, ветеранам становления области и, конечно же, ветеранам Великой Отечественной войны, благодаря мужеству которых мы живем под мирным небом на этой земле. ◉

Фото из архива МО «Правдинский городской округ»



Традиции и современность

Становление и развитие Калининградской области неотъемлемо связано с работой строительной отрасли. Современный облик города обусловлен именно тем, какие технологии на сегодняшний день способны воплотить в жизнь строительные компании. Калининград в этом плане выглядит весьма актуально и привлекательно, учитывая, сколько желающих перебраться сюда со всех уголков России мы наблюдаем в последние годы.

Сегодня в строительстве задействованы десятки тысяч калининградцев. И профессиональный праздник День строителя для них не просто дата в календаре, а повод отдать дань уважения всем тем людям, кто ежедневно создает комфортную городскую среду.

Немного истории

Строительное предприятие «КПД-Калининград» – одно из старейших в области. Его предшественником был Калининградский домостроительный комбинат, образованный еще в 1975 году. ООО «КПД-Калининград» создано на его базе в 2003 году. Компания в прошлом году отметила свое 45-летие.

С 1997 года бессменным руководителем предприятия является заслуженный строитель РФ, почетный строитель Калининградской области Сергей Павлович ТАРЧУТКИН. И «КПД-Калининград» на сегодняшний день входит в пятерку самых крупных застройщиков региона. Это единственная компания в Калининградской области, специализирующаяся на строительстве жилых домов из сборных железобетонных конструкций.

Вместе с жильем предприятие создает условия для комфортной и здоровой жизни горожан. «КПД-Калининград» осуществляет целенаправленную политику социальной ответственности по отношению к жителям Калининградской области, возводя жилые дома, отвечающие всем современным требованиям, а также спортивные центры, предназначенные для занятий спортом взрослых и детей, людей с ограниченными возможностями здоровья.

Новое дыхание времени

Сегодня «КПД-Калининград» – это современный холдинг, состоящий из нескольких компаний, обеспечивающий полный цикл строительных работ под ключ, начиная с производства железобетонных изделий и проектирования жилых комплексов и заканчивая вопроса-

ми благоустройства.

Сергей ТАРЧУТКИН у руля уже почти 25 лет. А рядом с ним – молодое поколение талантливых управленцев, которые четко держат руку на пульсе времени и являются постоянными инициаторами движения вперед. Ведь что такое современное строительство? Это не просто возведение «коробок», это удовлетворение множества потребностей заказчика: горожанина, желающего, чтобы дом был не только крепостью, но и местом отдыха, комфорта, удобства и красоты.

«Каждый жилой комплекс, который мы возводим, обязательно должен быть лучше предыдущего, – говорит первый заместитель генерального директора Павел НОВИК. – Например, каждый раз при проработке и проектировании нового объекта мы обязательно запрашиваем информацию от отдела продаж о том, какие потребности сейчас актуальны для клиента.

Мы постоянно совершенствуем планировку квартир и архитектурный облик жилых домов, улучшаем качество территории жилых комплексов. Сейчас невозможно долгое время оставаться в поставленных для себя рамках. Планку каждый раз приходится поднимать. Это требование рынка. Да и самим приятно наблюдать, как меняются территории с появлением на них современных, качественных, удобных жилых комплексов».

В последние годы компания «КПД-Калининград» ведет активное строительство в Калининграде – это улицы Дзержинского, Черниговская, Белгородская. И с появлением жилых комплексов от «КПД» жизнь на этих территориях заметно изменилась.



35 466
квартир
«КПД»

«Например, когда мы начинали строительство на улице Черниговской, это была заброшенная территория, жуткий буерак, страшное было местечко. Сейчас все по-иному – на въезде на Черниговскую вас встречают жилые дома с красивыми дет-



Девиз компании «КПД-Калининград»:
«Создавая новые жилые кварталы, мы активно формируем окружающий нас мир»

усмотрено свое общественно-развлекательное пространство, так что есть возможность организовать большой стадион для футбола или баскетбола, а вокруг расположить разнообразные детские площадки.

Эта концепция реализована в жилом комплексе «Гагаринский» на улице Пригородной. Там по вечерам гуляет огромное количество людей, не только проживающих в этих домах, но и с соседних улиц. Приятно, что наши комплексы становятся центром притяжения для занятий спортом, помогают развивать добрососедские отношения.

Из новшеств, которые внедрены на новом объекте, – система «Безопасный город», позволяющая контролировать территорию. Первый жилой комплекс, оснащенный такой системой, – ЖК «Дюнный» на перекрестке улиц Белгородской и Дюнной.

Благодаря «КПД-Калининград» в Московском районе города появилось два современных спортивных комплекса «Атлетика». Один – на улице Дзержинского – недавно отпраздновал свое трехлетие. Второй – на Черниговской – открылся 11 июня 2021 года.

У каждого комплекса своя направленность. В первом, помимо традиционного оснащения фитнес-клуба, сделали все для того, чтобы спортом могли заниматься люди с ограниченны-

ми возможностями здоровья. Организовали безбарьерную среду, установили лифт, специальные тренажеры, позволяющие работать тем, кто передвигается на коляске.

Во втором комплексе на улице Черниговской акцент сделан на развитие единоборств. И здесь раздолье для развития детского спорта – бокс, карате, джиу-джитсу, самбо и прочее. В спорткомплексе разместили профессиональный боксерский ринг, на котором можно проводить соревнования. Здесь же открыт зал для занятий бильярдом.

Ориентация – на красоту и комфорт

Если же говорить непосредственно о жилье в домах, построенных компанией «КПД-Калининград», то здесь над качеством и планировками работает целая команда опытных архитекторов и инженеров. И важной частью ком-

плексного подхода является собственное производство железобетонных изделий, которое в этом году подверглось серьезной модернизации.

Современный тренд – свободные планировки. Следуя ему, на предприятии внедряют технологию ELEMATIC, позволяющую реализовать практически любой архитектурный проект. Уже сейчас при планировании жилых комплексов в компании учитывают пожелания людей, которые хотели бы видеть в квартирах кухни увеличенной площади, дополнительные кладовки или лоджии.

Собственная производственная линия – это еще и новые рабочие места, и налоговый вклад в экономику региона.

Сила – в команде!

В настоящее время в ООО «КПД-Калининград» трудится около 400 человек. Наше предприятие – это кузница моло-



Сергей ТАРЧУТКИН,
генеральный директор
ООО «КПД-Калининград»:

– Коллектив компании «КПД-Калининград» поздравляет с Днем строителя всех коллег по отрасли! Мы желаем вам здоровья, уверенности в завтрашнем дне, новых возможностей для развития, интересных творческих и технологических решений! Отдельно хочется поблагодарить ветеранов-строителей за их плодотворный многолетний труд, за опыт и знания, которыми они с нами охотно делились!





379
ЖИЛЫХ ДОМОВ
«КПД»

дых кадров. Здесь принято делиться опытом, передавать знания от поколения к поколению. Как итог – на ключевых позициях в компании находятся молодые люди в возрасте до 40 лет.

И это привносит свежую струю во все, что производится и строится. Опыт ветеранов успешно сочетается с революционным духом молодых. Так и движутся вперед, не изменяя традициям, но и не отставая от современности.

Год от года качество жизни людей повышается. Думает в этом направлении и государство, принимая строительные нормативы, улучшающие условия и экологичность пространства. И строители ищут варианты, как совместить современные планировки, максимальное благоустройство и дать максимально широкий набор критериев, сдержав при этом рост себестоимости производства. Судя по тому, что квартиры в домах «КПД-Калининград» разбирают довольно быстро, они этот баланс выдерживают успешно. ◦

Павел НОВИК,
первый заместитель генерального директора, 32 года, стаж работы в компании – 10 лет:

– Я работаю в компании десять лет. До этого учился и работал летом на стройке. В «КПД» трудится мой отец, он и привлек меня к работе еще на третьем курсе университета. Сначала я был подсобным рабочим, на четвертом меня определили на фасадные работы. А с пятого курса взяли мастером.



После окончания вуза и службы в армии я пришел в «КПД» обычным инженером проектно-технического отдела. И постепенно вырос до нынешней должности. Я всегда чувствовал поддержку со стороны руководства. Многому в своем развитии я обязан старшим коллегам, которые открыто делились своим опытом, вовлекали в участие в решении сложных вопросов, доверяли мне, молодому специалисту, и тем самым обеспечили мой профессиональный рост.

Сегодня мы активно работаем над новыми проектами, готовимся к строительству жилых комплексов в Большом Исаково и поселке Новом в Гурьевском районе. Это будут совершенно иные по концепции жилые кварталы с новыми современными планировками квартир, с применением новых архитектурных решений, комфортной и безопасной окружающей средой.



Николай АНДРЕЙЦЕВ,
главный инженер,
31 год, стаж работы в компании – 8 лет:

– В «КПД-Калининград» пришел сразу после окончания вуза на должность ведущего инженера отдела контроля качества. Потом стал начальником отдела, а после – главным инженером. Самое главное, что меня привлекает в работе на предприятии, – стабильность. Мне здесь дали хороший опыт, возможность обучаться.

У нас сложилась преемственность поколений. И нам всем сильно помогли на этапе становления. Мы тянулись за специалистами, а теперь у нас появилась возможность воплощать в жизнь наши идеи и желания.



Михаил СИВАКОВ,
заместитель генерального директора,
29 лет, стаж работы в компании – 8 лет:

– Думаю, ни в одной компании нет такого замечательного коллектива, как у нас. Здесь каждый человек дорог и ценен, и вместе хочется достигать новых вершин, а не искать более выгодных предложений где-то на стороне.

Для меня особым стало время, когда мы занимались строительством спортивных центров «Атлетика». Пожалуй, за период работы на этом объекте я приобрел такой опыт, какого не удавалось получить нигде ранее. Потому что это совершенно уникальные объекты, нетиповые, непохожие на другие. Всегда интересно решать нестандартные задачи.

Сейчас мы работаем над модернизацией производства, которая позволит вывести крупнопанельное жилье на новый уровень, сделать его более современным и комфортным, способным составить достойную конкуренцию на рынке.



Сергей ПАКСЕВАТКИН,
главный строитель,
34 года, стаж работы в компании – 15 лет:

– В 2005 году мы переехали в Калининградскую область из Казахстана всей семьей. Здесь работала моя тетя, она и посоветовала прийти в «КПД». Я начинал с рабочей профессии, был фасадчиком, монтажником, плиточником, отделочником. А в 2010 году меня поставили мастером участка. Так постепенно дошел до нынешней должности.

Мне компания дала большой опыт – прошел все ступеньки строительной карьеры. Сейчас у нас очень хороший коллектив, легко общаться и работать. Молодых становится все больше, а старшие охотно делятся опытом. Мы все на одной волне.

Беседовала Евгения ИВАНКОВА
Фото Александра МАТВЕЕВА,
Натальи ФОМИНОЙ



КПД-КАЛИНИНГРАД

ООО «КПД-Калининград»
г. Калининград, ул. Дюнная, 18,
приемная: (4012) 73-15-02,
отдел продаж: (4012) 313-000

www.kpd-kaliningrad.ru

Изысканная роскошь стеклянных поверхностей, будь то фасад дома или мебель в стиле лофт, всегда привлекала внимание людей своей чистой эстетикой. Последние мировые тенденции в зодчестве все чаще делают акцент на панорамном остеклении фасадов зданий, и Калининград в этом отношении не отстает.

Здесь рождается блеск городов

Об особенностях стекольного производства и шансах на развитие бизнеса в современных условиях нам рассказали учредители компании «Сталькор» Андрей и Эрик БЫКОВЫ.

С каждым годом в Калининграде становится все больше современных зданий в сверкающей стеклянной облицовке. Их отличает разнообразие архитектуры, красивые фасады, гибкость и объемность форм. За созданием многих из этих объектов стоят пионеры стекольного производства в регионе – компания «Сталькор».

Уникальный «Куб воды» в Музее Мирового океана, Балтийский бизнес-центр, здание Новосибирской филармонии и штаб-квартира корпорации Kazakhmys (крупнейшего производителя меди в Казахстане) – все это лишь небольшая часть из огромного списка проектов, реализованных калининградской компанией за последние несколько лет.

За 26 лет своей работы «Сталькор» заслуженно стал считаться одной из самых передовых фирм, занимающейся производством стеклянных фасадов. Именно они, единственные в регионе, производят сегодня гнутое стекло,

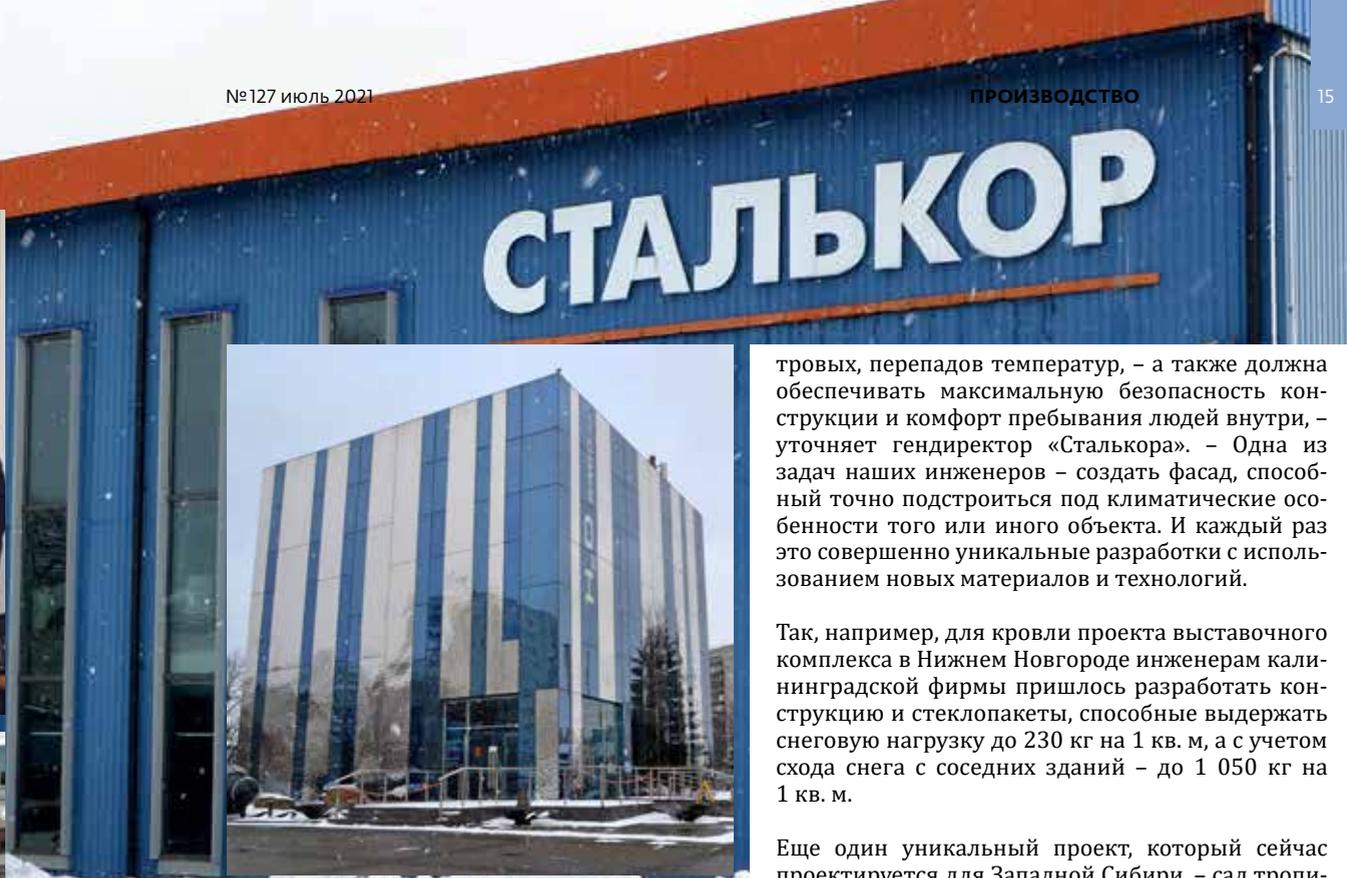


а также в совершенстве владеют уникальными технологиями создания и монтажа самых тонких стеклянных фасадов усиленной прочности.

– Специфика нашей компании, прежде всего, в эксклюзивном инжиниринге и уникальных технологиях, – рассказывает Андрей БЫКОВ. – Мы не занимаемся промышленной штамповкой стеклянных изделий, но практикуем исключительно индивидуальный творческий подход к каждому заказу. По сути, мы являемся аналогом ателье индивидуального пошива одежды – эксклюзивность наша заключается в симбиозе грамотного инжиниринга, высококлассных специалистов и новых технологий.

Рекордные нагрузки и четкий инжиниринг

«Сталькор» существует с 1994 года и изначально был нацелен на изготовление нетипо-



тровых, перепадов температур, – а также должна обеспечивать максимальную безопасность конструкции и комфорт пребывания людей внутри, – уточняет гендиректор «Сталькора». – Одна из задач наших инженеров – создать фасад, способный точно подстроиться под климатические особенности того или иного объекта. И каждый раз это совершенно уникальные разработки с использованием новых материалов и технологий.

Так, например, для кровли проекта выставочного комплекса в Нижнем Новгороде инженерам калининградской фирмы пришлось разработать конструкцию и стеклопакеты, способные выдержать снеговую нагрузку до 230 кг на 1 кв. м, а с учетом схода снега с соседних зданий – до 1 050 кг на 1 кв. м.

Еще один уникальный проект, который сейчас проектируется для Западной Сибири, – сад тропических растений в городе Когалыме. Это очень сложная 47-метровая конструкция, предполагающая использование стеклянных панелей площадью 5 кв. м каждая.

При этом инженеры «Сталькора» учитывают и сложность эксплуатации самого здания тропического сада – внутри должна быть влажность не менее 50%. Расчет формул стеклопакетов был в итоге сделан таким образом, чтобы учесть все характеристики нагрузок, включая способность выдержать рекордно низкие температуры снаружи.

Стекольные полуфабрикаты и клей вместо болтов

В свое время инженеры «Сталькора» совместно с бельгийскими партнерами разработали собственную технологию изготовления структурных фасадов из нержавеющей стали. Фактически это модульные фасады-полуфабрикаты, которые полностью производятся на заводе, а затем транспортируются на место и быстро монтируются.

Такие модульные фасады становятся популярными в России в последние несколько лет, а компания «Сталькор» освоила данный метод изготовления и монтажа уже более 17 лет назад. Первое такое зда-

вых современных объектов. Сегодня это масштабное предприятие полного замкнутого цикла – от проекта до монтажа самых сложных индивидуальных фасадов, которые только можно придумать. В его арсенале есть собственное конструкторское бюро и уникальные новейшие технические разработки европейского уровня.

– Инжиниринг фасадов – достаточно сложная вещь. Чтобы вы понимали, стоимость фасадов в современных зданиях доходит до 60% от всех затрат, потому что эта оболочка очень multifunctional и несет на себе огромное количество нагрузок: атмосферных, ве-

ние было построено в Калининграде в 2004 году – это Балтийский бизнес-центр на Московском проспекте. Кстати, в качестве несущей конструкции предприятие использует нержавеющую сталь.

– Мы научились делать так, чтобы площадь стекла была как можно больше, – продолжает гендиректор фирмы. – Поэтому выбор нержавеющей стали для конструкций был осознанным, так как у этого металла практически одинаковый со стеклом коэффициент линейного расширения. При тепловых изменениях они работают идентично.

Прочность фасадов «Сталькора», помимо нержавеющей стали, обеспечивается также за счет технологии структурного остекления FIVE S, где стеклопакет приклеивается к нержавеющей стали.

– В своих конструкциях мы не используем механические крепления. При этом клеевой способ настолько надежен, что способен выдержать ураганные ветра силой 75 метров в секунду. В это сложно поверить, но большинство небоскребов в Чикаго или Нью-Йорке сделано именно по подобной технологии. Мы обладаем этими компетенциями и активно применяем их даже в условиях за полярным кругом.

Завод по производству закаленного стекла

На протяжении вот уже более четверти века компания развивает два основных направления: изготовление фасадов из нержавеющей стали и изделий из закаленного стекла. С этого года направление закалки стекла возглавил сын владельца фирмы Эрик БЫКОВ.

– Я считаю, что закаленное стекло имеет огромное будущее в интерьерах и архитектуре. Наша компа-



ния была первой в регионе, открывшей завод по производству закаленного стекла в 2002 году, и до сих пор остается единственной на рынке, производящей моллированное (гнутое) стекло.

За это время мы освоили производство стеклянной мебели, а также мебели из нержавеющей стали, перегородок в стиле лофт, уникальных зеркал с патиной под старину, стеклянных полов и лестниц, ограждений, дверей и перегородок любой сложности. Наша компания способна удовлетворить абсолютно любой запрос клиента. Один из таких уникальных примеров – изготовление сенсорных экранов для остановочных комплексов в городе Калининграде.

Еще одним перспективным направлением, по мнению Эрика БЫКОВА, является выпуск ряда коллекций мебели из закаленного стекла и нержавеющей стали. В их основе лежит технология многослойного ламинирования стекла (триплекс).

– При создании новых коллекций мебели по технологии «триплекс» мы регулярно стараемся экспериментировать с новыми материалами: гербарием из полевых цветов, деревянным шпоном, тканями, сетками и даже янтарем. Мы практикуем творческий подход к изготовлению любой своей продукции, что еще раз подчеркивает уникальность нашего производства. Ведь в современных реалиях жесткой конкуренции единственный способ развития – быть эксклюзивными.

Ламинирование и сетчатые оболочки

Чтобы оставаться в тренде современной фасадной архитектуры и развивать свои компетенции в уникальной технологии, которой компания владеет, «Сталькор» активно развивает новое направление – создание сетчатых оболочек (светопрозрачные конструкции с ромбовидной несущей решеткой и стеклом, способные адаптироваться под любые заданные геометрические формы вплоть до изогнутых и ломаных линий).

– Это новый запрос рынка, подразумевающий реализацию авторских эксклюзивных проектов архитекторов, – отмечает Андрей БЫКОВ. – Фактически эта технология позволяет развивать поверхности фасадов в таких свободных и уникальных формах, насколько позволяют это делать свойства металла и стекла.

Объем заказов ожидается рекордный

Вопрос выживаемости бизнеса сегодня вовсе не риторический для многих калининградских компаний. Отмена закона об особой экономической зоне и потеря экспортных льгот болезненно сказались на большинстве производителей. А закрытие границ в связи с коронавирусной пандемией в очередной раз заставило их концентрировать внимание на проблеме.

– Мне приходится практически каждый день задаваться вопросом, в какой регион России лучше перенести свое производство из Калининградской области, – сетует гендиректор «Сталькора». – Коронавирус, конечно, сильно ограничил возможности для контактов с нашими европейскими партнерами и сказался на сроках поставок, но, как ни странно, объем заказов в этом году ожидается для нас рекордный. И основная их часть – из российских регионов. И в этом плане мы сталкиваемся с мучительными процедурами экспорта продукции из Калининграда в Россию.

После отмены старой редакции закона об особой экономической зоне у нас, производителей, начались черные дни.

Отмена большинства льгот сделала процедуру экспорта продукции из Калининграда в Россию просто хождением по мукам. Особенно для нетиповой продукции, как у нас. На каждый свой товар мы обязаны составить кучу документов для декларации на вывоз, включая документы на фанеру для тары и маркер, которым написана упаковочная ведомость. Причем и фанера, и бумага для ведомости, и маркер тоже должны быть российского производства.

Только для составления этих всех бумаг у меня на заводе работают три специалиста – это огромные издержки для производителя, которые не позволяют сегодня активно конкурировать на российском рынке. Где-нибудь в Кирове или Иркутске нет таких проблем. Они вообще не понимают, как это – вывозить товар из России в Россию по декларации.

Очевидно, что если в ближайшее время власти не отрегулируют этот вопрос, то основная часть местных производителей будет вынуждена перенести свои заводы в другие регионы страны, где нет таких препон для их деятельности.



Будущее за энергосберегающими технологиями

Говоря о перспективах развития технологий в стеклопроизводстве, Андрей БЫКОВ уверенно отмечает, что будущее определено за совершенствованием методов нанесения покрытий на стекло. И прежде всего это касается вопросов сохранения и аккумуляции тепловой энергии за счет стеклянных фасадов.

– Вопрос энергосбережения в России пока не так актуален, как в странах, где нет своих углеродов, но тенденция в этом направлении в мировой архитектуре заметна. Солнечные панели, интегрированные в оболочку здания, сейчас активно используют в своих проектах американцы, японцы и западные европейцы. Я убежден, что в ближайшем будущем будет сделан серьезный скачок в совершенствовании технологий нанесения разнообразных инновационных покрытий на стекло.

Уже сейчас в мире предпочитают работать с мультифункциональными стеклами с улучшенными характеристиками. Из последних новинок – стекла с подогревом, например. Очень актуальны и разработки в области аккумуляции солнечной энергии. ◦

*Беседовала Виктория ИСАЕНКО
Фото Натальи ФОМИНОЙ*



236028, г. Калининград,
ул. Суворова, 135 Б,
тел. +7 (4012) 58-33-13

www.stalcor.ru



Председатель областной Думы Марина ОРГЕЕВА и генеральный директор АО «Калининградский янтарный комбинат», депутат регионального парламента Михаил ЗАЦЕПИН приняли участие в церемонии открытия новых цехов ювелирного производства янтарного комбината.

Новые цеха ювелирного производства



Калининградский янтарный комбинат Госкорпорации Ростех расширяет процесс переработки янтаря. Новое ювелирное производство занимает 6 500 кв. м.

Выделенное пространство нуждалось в реконструкции и капитальном ремонте. Работы начались во второй половине 2020 года после присоединения к комбинату дочерней компании АО «Янтарный ювелирпром». Объединение позволило направить значительные инвестиции на развитие внутренней переработки янтаря. В проект было вложено порядка 260 млн руб. Из них около 200 млн направлено на ремонт и реконструкцию, почти 60 млн – на покупку нового оборудования.

– Вы добываете и обрабатываете минерал, по праву ставший символом региона. В этом прежде всего ваша заслуга. Именно ваши искусные руки превращают куски окаменевшей смолы древних деревьев в качественные ювелирные украшения и произведения высокого искусства, отличающиеся изысканностью и неиссякаемой позитивной энергетикой, – отметила Марина ОРГЕЕВА.

Запуск нового производства позволит увеличить объем переработки до 50 тонн в год. На данный момент показатель не превышает 20 тонн. Это даст возможность создать 150 дополнительных рабочих мест. В первом полугодии 2021 года на предприятии появилось 132 новых рабочих места, на которые трудоустроено 80 специалистов ювелирного производства.

На комбинате продолжается набор сотрудников. Здесь готовы принимать не только проживающих в Калининградской области, но и прибывших из других регионов страны, в особенности из Костромы, Екатеринбурга, Якутии, где сохранились традиции обработ-



ки камня и кости. Есть возможность обучать новичков.

Набор работников начался в 2020 году: на 153 новых места было трудоустроено 78 специалистов ювелирного производства.

Ввод цехов в эксплуатацию позволит создать дополнительные производственные участки и расширить линейку представленной продукции. ◦

*Материалы подготовлены
пресс-службой
Калининградской областной Думы
Подробности на сайте duma39.ru*





В Калининградской ТПП прошел День Калининградской железной дороги. В формате диалога железнодорожники и грузоотправители обсуждали вопросы, связанные с организацией грузоперевозок и логистическими возможностями транспортного комплекса.

Короткий путь к бизнесу



Ирина ПАРШИНА,
ведущий
специалист отдела
корпоративных
коммуникаций
КЖД

«Сегодняшняя встреча проходит в формате «лицом к лицу», и это особенно приятно», – с такими словами, предвзяв свой доклад, обратился к собравшимся начальник Калининградской железной дороги Сергей САПЕГИН.

Для железнодорожников регулярные встречи с бизнесом – действительно не формальность и не дань традиции. Обратная связь – важная составляющая работы, от которой зависит эффективность процесса, налаживание взаимодействия с теми, кто, собственно, и является основными клиентами магистрали.

Форматы встреч разные: на «площадке» железной дороги ежеквартально проводится региональный координационный совет, ежегодно – форумы и круглые столы. На этот раз железнодорожники пожаловали в «гости» в Калининградскую торгово-промышленную палату. Выбор не случайный: Калининград-

ская ТТП уже не раз актуализировала важные для эффективного функционирования экономики области вопросы, а ее авторитет выходит далеко за пределы регионального бизнес-сообщества.

О позитивном опыте взаимодействия с региональным бизнесом, благодаря чему магистраль вместе с партнерами добилась значимых результатов, рассказал в своем докладе начальник Калининградской железной дороги Сергей САПЕГИН.

Так, совместная работа с компанией «Долгов Групп» по наращиванию объемов внутриобластной перевозки зерновых грузов привела к десятикратному росту объемов в 2020 году: если в 2019-м показатель составлял 72,8 тыс. тонн, то за аналогичный период 2020-го объем перевозки достиг 245 тыс. тонн. По итогам шести месяцев текущего года перевезено 65,4 тыс. тонн, за полугодие 2020 года – 78,5 тыс. тонн. Такому результату способствовало восстановление прилегающих к элеватору грузоотправителя железнодорожных путей необщего пользования на станции Гусев.

– Следующим шагом нашего сотрудничества стало развитие станции Гурьевск-Новый. В настоящее время там проводятся работы по

установке вагонных весов на четвертом пути станции, – отметил начальник дороги.

Еще одним примером взаимовыгодного сотрудничества железной дороги и регионального бизнеса стала внутриобластная перевозка инертных грузов, необходимая для ритмичной работы на строительстве инфраструктурных объектов. В прошедшем году со станции Краснолесье было перевезено более 96 тыс. тонн инертно-строительных грузов.

За шесть месяцев текущего года – 34,8 тыс. тонн. Проект был реализован в том числе благодаря инвестициям дороги в капитальный ремонт железнодорожной инфраструктуры. В текущем году на участке Нестеров – Краснолесье отремонтировано 9 километров пути, а до 2023 года планируется провести капитальный ремонт еще 18 километров.

Улучшение качества подъездного пути в Краснолесье в итоге позволило создать конкурентные условия перевозки. А это, в свою очередь, снижение затрат на строительство, сохранение автомобильных дорог и решение вопросов экологии. По предварительным оценкам, сокращено возможное количество автомобильных рейсов почти на 5 тыс. Тем самым выбросы загрязняющих веществ, в частности углекислого газа (оксид углерода, CO₂), уменьшились более чем в 2,8 раза. Выбросы CO₂ автомобилей в сопоставимых условиях составляют 169 тонн, локомотива – 61 тонну (снижение на 108 тонн).

Ускоренными темпами на магистрали развиваются транзитные контейнерные перевозки на направлении Китай – Европа через Калининград. В них особое место заняли мультимодальные проекты. На сегодняшний день на постоянной основе организованы перевозки из города

Сиань (Китай) через порт Калининград в Дуйсбург (Германия), из Синьчжу (Китай) через порт Балтийск в Гамбург (Германия). В первом квартале текущего года организованы тестовые перевозки через порт Калининград в Данию (Фредерисия).

Однако из-за интенсивного роста числа транзитных контейнерных перевозок возник дефицит контейнеро-мест для калининградских производителей. Как рассказал Сергей САПЕГИН, для решения проблемы была проработана новая логистическая схема доставки грузов из КНР для местных предприятий. Ее суть в увязке регулярного контейнерного маршрута Китай – Белый Раст с маршрутом Белый Раст – Черняховск и в обратном направлении. Такая логистика, по оценке железнодорожников и по итогам первых перевозок, должна создать новые возможности для регионального бизнеса.

Проект стартовал в конце декабря 2020 года. В текущем году уже перевезено пять пар поездов по данному маршруту. Преимуществом сервиса является движение поездов по расписанию, время в пути – всего 2,5 суток.

Представители бизнеса высоко оценили работу, проделанную на Калининградской железной дороге. По словам генерального директора ООО «ДСВ Транспорт» Леонида СТЕПАНЮКА, когда-то он испытывал скепсис по поводу развития контейнерных перевозок. Сейчас все сомнения исчезли, поскольку опыт магистрали убеждает: за контрейлерами – будущее.

В ходе обмена мнениями Степанюк внес предложение на перспективу: организовать перевозку автопоездов по железной дороге. Пока идея сырая и вызывает больше вопросов, чем ответов. К примеру, если водителю полуприцепа при этом

придется находиться в автопоезде в пассажирском вагоне, то как на это посмотрят представители ЕС с существующим у них законодательством? Однако идеи витают в воздухе для того, чтобы потом воплотиться в реальность, так что будет спрос – появятся и решения.

– У нас также есть огромный дефицит перевозок контейнерных грузов, – отметил СТЕПАНЮК. Невозможно заказать контейнер, сроки огромные, цены неподъемные (11 тыс. долларов). Можно этот вопрос как-то решить?

Пока, по мнению железнодорожников, выход из проблемы по обеспечению контейнерами видится только в расширении сервиса регулярного контейнерного маршрута Китай – Белый Раст с маршрутом Белый Раст – Черняховск и в обратном направлении.

245 000 тонн
перевезено зерновых грузов
компаниями «Долгов Групп» в 2020 году

Вопрос о нехватке локомотивов на балтийском направлении задал генеральный директор компании оператора паромных перевозок ООО «Транс-Эксим» Юрий ПЯТАНОВ: «Если конкретно, то проблемы на участке Балтийска. Зачастую локомотивов не хватает. Там столкнулись два направления: паромное сообщение и «Новый шелковый путь». Чтобы нормально работала станция, когда приходят суда, необходима работа трех локомотивов. Это не всегда получается, мы не можем понять, в чем причина. То ли бригад не хватает, то ли тепловозов».

По словам Сергея САПЕГИНА, вопрос по большей части упирается в отсутствие инфраструктуры: «Паромная линия Калининград – Балтийск загружена на 50% от доступной мощности. Постоянно в дни прихода контейнерных поездов на ней работают два локомотива. Я могу вам туда хоть пять поставить, вы там просто не разъедетесь. Нужно развивать портовую инфраструктуру».

От руководства Калининградской магистрали в ОАО «РЖД» было направлено обоснование о необходимости строительства третьего подъезд-

ного пути на паромном комплексе. Однако это дело перспективы, а решать вопрос надо сейчас.

Для детальной проработки возникшей проблемы было решено обсудить ее отдельно. И спустя два дня все три стороны: руководство Калининградской железной дороги, Росморпорта и «Транс-Эксима» – встретились, чтобы в ходе беседы расставить все точки над i.

Как выяснилось, согласно договору между Росморпортом и Калининградской железной дорогой существующий подъездной путь и локомотивы предназначены исключительно для осуществления погрузочно-выгрузочных операций с паромами. Речи о частных компаниях и обязательствах по отношению к ним в связи с этим не идет. К тому же было установлено, что за все время работы на паромном комплексе отмечен единственный прецедент, когда вовремя не удалось произвести операции по разгрузке для «Транс-Эксима».

Железнодорожники тем не менее уверены, что клиентов малых не бывает и к каждому необходим свой подход. Но здесь ситуация нестандартная, и при всем уважении к клиенту добавлять третий локомотив, работа которого обходится в копейчку, исключительно для обслуживания одного предприятия как-то не очень рационально. И все же оптимальное решение было найдено.

Начальник Калининградской железной дороги Сергей САПЕГИН для того, чтобы оперативно производить разгрузку для «Транс-Эксима», предложил оптимизировать работу локомотивных бригад при условии, что в этом процессе обоюдно участвуют все три фигуранта на подъездных путях паромного комплекса. Только так возможно будет минимизировать время на одном участке и соблюсти интересы другого клиента.

Подытоживая, можно отметить, что пространство дискуссионной площадки и умение вместе искать решения вновь показали важность таких встреч. А руководство Калининградской магистрали еще раз подтвердило, что в современных условиях продолжает внимательно прислушиваться к потребностям клиентов и уважает их право поднимать любые проблемы, большие или малые – неважно. Важно, что они сообща решаются. ○

Фото Ольги ОТВАЛКО



Елена ЗАЙЦЕВА,
генеральный директор
АО «Портовый элеватор»



На заседании совета Калининградской ТПП чествовали коллег, отмеченных наградами ТПП РФ и губернатора Калининградской области.

Отметили лучших



Президент Калининградской ТПП Феликс ЛАПИН вручил руководителям двух калининградских компаний свидетельства о присвоении звания «Почетный член ТПП РФ».

Поздравления принимали президент компании «БАЛТКРАН» Олег ЕРМОЛАЕВ и председатель совета директоров ГК «За Родину» Сергей ЛЮТАРЕВИЧ.

Почетными грамотами ТПП РФ за вклад в развитие экономики Калининградской области и активное сотрудничество с Калининградской ТПП награждены генеральный директор ООО «Симес» Михаил ПОЛТАВЦЕВ, заместитель генерального директора по логистике и планированию ООО «Вишюнай-Русь» Роланас ОЗАРИНСКАС, генеральный директор АО «Экопэт» Александр АНИКЕЕВ.

Благодарственным письмом губернатора Калининградской области за значительный вклад в развитие предпринимательства отмечен генеральный директор ООО «Балтийский провод» Мухадин ЕМКУЖЕВ. ◦

ДЛЯ СПРАВКИ

Звание «Почетный член ТПП России» присваивается российским коммерческим и некоммерческим организациям, индивидуальным предпринимателям, являющимся членами ТПП РФ не менее 15 лет, за значительный вклад в развитие национальной экономики и предпринимательства, достижение высоких производственных и социальных показателей, активное сотрудничество с ТПП РФ, содействие развитию института торгово-промышленных палат. Решение о присвоении звания «Почетный член ТПП России» принимается Правлением ТПП РФ и оформляется постановлением.

Калининградские железнодорожники приняли участие в заседании комитета по транспорту и таможенной политике Союза «Калининградская торгово-промышленная палата», где обсуждались итоги и планы совместной с бизнес-сообществом региона работы.

Транспортная инфраструктура как национальное достояние

Открывая заседание, президент Калининградской ТПП Феликс ЛАПИН подчеркнул значимость рассматриваемых вопросов и представил нового руководителя комитета Сергея ЗАВОРОТЫНСКОГО: «Это ведущий комитет, ведь транспортные, логистические вопросы, вопросы таможенного администрирования не сходят с повестки дня».

Начальник Калининградской железной дороги Сергей САПЕГИН в своем выступлении проинформировал участников заседания о проводимой в инте-

ресах региональных компаний работе и основных транспортно-логистических проектах, реализуемых в текущем году.

Начальник Калининградского центра организации закупок Екатерина РУБЦОВА проинформировала предпринимателей о новых дистанционных сервисах, внедряемых холдингом, которые позволяют подрядчикам участвовать в тендерах и торгах буквально «в два клика», упрощая процедуру закупок.

Президент Калининградской торгово-промышленной палаты Феликс ЛАПИН положи-



Феликс ЛАПИН,
президент
Калининградской
ТПП



Сергей ЗАВОРОТЫНСКИЙ,
председатель комитета
по транспорту
и таможенной
политике
Калининградской ТПП



Сергей САПЕГИН,
начальник
Калининградской
железнодорожной

тельно оценил проводимую с железнодорожниками совместную работу по развитию экономики области, отметив транспортно-логистические проекты магистрали, которые предоставляют дополнительные возможности для местных грузовладельцев: «Я очень рад, что дорога живет, развивается и в профессиональном, и в социальном плане. Мы все являемся потребителями ваших услуг – как пассажиры, в том числе пригородного направления, как грузополучатели и грузоотправители».

Представители бизнеса задавали множество вопросов, в числе прочего и по участию в закупках, организуемых РЖД. Президент Калининградской ТПП предложил сделать такие встречи традиционными и обсудить дополнительно участие калининградских компаний в тендерах РЖД. ◦

В Торгово-промышленной палате РФ состоялось расширенное совещание по вопросу упрощения регламента вывоза (отгрузки) продукции с территории Калининградской области в центральную часть Российской Федерации.

Работу грузоотправителям надо упростить

В мероприятии приняли участие представители ТПП РФ, Союза «Калининградская торгово-промышленная палата», правительства Калининградской области, Общественной палаты РФ, Национальной ассоциации звероводов, сельскохозяйственные товаропроизводители и производители продуктов питания региона. Модерировала совещание Елена ДЫБОВА, вице-президент ТПП РФ.

Основной темой стало обсуждение трудностей, с которыми сталкиваются производители Калининградской области при вывозе сельхозпродукции на территорию «центральной» России.

В начале совещания известный фермер-сыродел Олег СИРОТА сказал, что у предпринимателей Калининградской области в силу особенностей географического расположения региона регулярно возникают проблемы с транспортировкой продукции по территории Российской Федерации, в связи с чем фермеры ходатайствуют об упрощении регламента вывоза продукции из области.

Светлана КОПЫЛ, председатель СПССК «Эко-Фермер», подробно проинформировала обо

всех сложностях, сроках и стоимости подготовки документов для отгрузки каждой партии товара.

Дмитрий КУСКОВ, министр экономического развития, промышленности и торговли Калининградской области, и Наталья ШЕВЦОВА, министр сельского хозяйства Калининградской области, обозначили необходимость упрощения процедуры отгрузки (вывоза) продукции из Калининградской области в Российскую Федерацию и представили предложения по внесению изменений в действующее законодательство РФ в этой части.

Евгений ИЛЬИЧЕВ, директор Департамента экспертизы и сертификации ТПП РФ, прокомментировал особенности процедуры подготовки и предоставления экспертизы на продукцию и заявил о необходимости внедрения электронного документооборота, призванного упростить указанную процедуру.

В ходе дискуссии были подняты вопросы установления усредненных норм выхода продукции, пересмотра перечня обязательных к предоставлению документов и исключения их дублирования для получения сертификата соответствия продукции на каждую партию товара.



Дмитрий КУСКОВ,
министр
экономического
развития,
промышленности
и торговли
Калининградской
области



Наталья ШЕВЦОВА,
министр сельского
хозяйства
Калининградской
области

«По итогам обсуждения принято решение о создании межведомственной рабочей группы, – рассказал президент Калининградской ТПП Феликс ЛАПИН. – В рабочую группу войдут представители Федеральной таможенной службы, системы торгово-промышленных палат, правительства Калининградской области. Основная цель – отработать технологии работы грузоотправителей и товаропроизводителей с Калининградской областной таможней.

Сначала посмотрим, как оптимизировать процедуру оформления поставок сельхозпродукции. Уверен, что даже в рамках действующего законодательства можно значительно сократить издержки калининградских фермеров и ускорить оформление грузов».



7 июля на площадке Калининградской ТПП прошел круглый стол Фонда РПК ТПП РФ и Калининградской торгово-промышленной палаты с представителями ассоциации «Калининградская палата недвижимости».

Новый профстандарт «Специалист по операциям с недвижимостью»

За круглым столом собрались представители калининградских агентств по работе с недвижимостью, чтобы обсудить внедрение профессионального стандарта «Специалист по операциям с недвижимостью».

Генеральный директор Фонда развития профессиональных квалификаций ТПП РФ Никита ПЕРВУШИН и руководитель проекта «Недвижимость» Фонда РПК ТПП Ольга ВЛАСОВА рассказали о том, как внедряется профстандарт в других регионах России и за рубежом.

В частности, на основе разработанного в ТПП РФ стандарта уже введены профстандарты в Турции, Германии, Болгарии, Казахстане. Причем в Турции поступили крайне жестко – переродный период определили в два года, кто к этому времени не сдал квалификационный экзамен, тот лишился лицензии и ушел с рынка.

В России только начинается внедрение: экзамены сдают воронежские риелторы, заинтересовались профстандартом в Тамбове и Белгороде, вводят профстандарты в Казани и Нижнем Новгороде.

Самый простой тест для агентов (для допуска к экзамену не



требуется опыт работы, достаточно среднего образования): чем выше квалификация, чем жестче требования к претендентам. Чтобы получить квалификацию «брокер», необходимо высшее образование и опыт работы.

Участники обсуждения заинтересовались возможностью подтвердить свою квалификацию, отметив, что внедрение профстандарта помогло бы клиентам понять, с кем можно работать, а кто недостаточно профессионален.

Президент Калининградской ТПП выразил готовность подписать соглашение с ассоциацией «Калининградская палата недвижимости», чтобы совместно заниматься внедрением системы профессиональной квалификации специалистов в сфере недвижимости.



На базе института предпринимательства и торговли Калининградской ТПП работает сертифицированная площадка для сдачи квалификационных экзаменов, здесь же можно организовать обучение специалистов сферы недвижимости и повышение их квалификации. В настоящее время текст соглашения дорабатывается.

На площадке Калининградской ТПП в формате вебинара были представлены возможности Белорусской универсальной товарной биржи (БУТБ).



Биржевая торговля – залог честной цены

К мозговому штурму в режиме онлайн подключились предприниматели и представители правительства Калининградской области, руководители образовательных учреждений и рекрутинговых агентств.

Основной темой вебинара стали возможности экспорта сельскохозяйственной продукции на рынок Беларуси и рынки третьих стран через площадку БУТБ.

Президент Калининградской ТПП Феликс ЛАПИН, открывая мероприятие, подчеркнул важность развития биржевой торговли: «Биржа – это инструмент, возможность получить честную цену, которая складывается на рынке. Даже если не используешь этот инструмент, нужно постоянно отслеживать котировки биржи, чтобы соотнести собственные издержки и

цену рынка. Биржевая торговля – самая честная торговля, которая позволяет предложить честную цену на товар».

ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» создано в 2004 году. Первые торги состоялись в июне 2005 года. На бирже продается металло-, лесо- и сельхозпродукция, промышленные и потребительские товары широкой номенклатуры. К 2021 году товарооборот Белорусской универсальной торговой биржи достиг 2,3 млрд долларов США, доля российских компаний составила 110 млн, в год на бирже осуществляется более 400 тыс. сделок.

«Популярность Белорусской универсальной биржи, ее устойчивая работа на протяжении пятнадцати лет, участие в торгах представителей 65 стран вселяют в нас уверенность, что использование этой



торговой площадки позволит нашим производителям продавать свой товар не только в Беларусь и регионы России, но и за рубеж, развивать экспорт и получать честную цену, – заявил президент Калининградской ТПП. – Хочу пожелать удачи и биржевикам, и нашим производителям и покупателям.

Биржа – очень сложный механизм, который не только связывает предпринимателей, но и определяет тренд ценовой политики. Многие используют биржу как индикатор в своих стратегических или оперативно-тактических планах. Мы же, со своей стороны, готовы предложить услуги специалистов палаты для проведения товарных экспертиз, могли бы выступать экспертами по ряду направлений, в том числе для подготовки сопроводительных документов, которые требуются для совершения сделки».

Сергей МОЛУНОВ, руководитель отделения Посольства Республики Беларусь в РФ, заявил, что даже первый, пробный визит в Калининград, состоявшийся в прошлом году, привел к выходу на биржу региональных производителей: «Эта площадка, особенно в условиях пандемийной ситуации, позволяющая вести торговлю в электронном формате, весьма актуальна».

Заместитель начальника управления ВЭД БУТБ Герман ПУЗЫРНЫЙ подробно рассказал о работе биржи и отметил: «Наиболее перспективным направлением биржевой торговли с Калининградской областью на сегодня является продукция АПК. Причем биржевая площадка может не только послужить точкой входа на белорусский рынок, но и упростить доступ калининградских компаний на рынки третьих стран. В последнее время этим инструментом активно пользуются аккредитованные на бирже иностранные компании, в том числе из России».

Затем представители БУТБ ответили на вопросы калининградских предпринимателей. ◊



ТОВАРНАЯ БИРЖА

- 1 Успешная торговля на мировом спотовом рынке >15 лет
- 2 Сделок в год >400 000
- 3 Товарооборот >2.3 млрд USD
- 4 Товарооборот с российскими компаниями >110 млн USD

64 СТРАНЫ
>25 000 КОМПАНИЙ (>2500 из России)

Едиственная товарная биржа в Беларуси
Одна из крупнейших в Восточной Европе

Допущенные к торгам товары разделены на 5 секций:

- Лесопродукция
- Перспективные товары
- Металлопродукция
- Сельхозпродукция
- Промышленные и потребительские товары

Все сделки завершаются оплатой и физической поставкой товара

Биржа также является оператором электронной торговой площадки по проведению государственных закупок

ЗАТРАТЫ

Биржевой сбор за совершение сделки от 0.1% до 0.5% от суммы сделки

АККРЕДИТАЦИЯ

БЕСПЛАТНО

- ОБУЧЕНИЕ РАБОТЕ В ТОРГОВОЙ СИСТЕМЕ
- ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
- ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СЧЕТОВ БИРЖИ (биржевой аккредитив)
- УЧАСТИЕ В ТОРГАХ

ПОЧЕМУ БИРЖА

- ТОРГИ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ
- ОБШИРНАЯ КЛИЕНТСКАЯ БАЗА
- ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ КАНАЛ СБЫТА/ЗАКУПКИ ТОВАРОВ
- ВЫХОД НА НОВЫЕ РЫНКИ
- КОНТРОЛЬ ИСПОЛНЕНИЯ СДЕЛОК
- ИНФОРМАЦИОННЫЕ УСЛУГИ
- ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ

buth.by

Совет Калининградской ТПП принял решение о созыве очередного съезда Союза «Калининградская торгово-промышленная палата».



Съезд назначен на 12 ноября

Члены совета единогласно проголосовали за предложенную дату съезда – 12 ноября 2021 года, а также согласовали новые редакции Устава, Приоритетных направлений деятельности палаты и других документов, которые предстоит утвердить на этом мероприятии. Согласно Уставу, на съезд документы выносит именно совет Калининградской ТПП.

«Быстро пролетело время, практически завершился срок полномочий руководящих органов Калининградской ТПП (он истекает 17 ноября 2021 года), и мы в соответствии с Уставом должны провести очередной съезд, на котором необходимо выбрать новые составы руко-

дящих органов и внести ряд изменений в Устав и некоторые положения, определяющие деятельность Торгово-промышленной палаты, – доложил президент Союза «Калининградская торгово-промышленная палата Феликс ЛАПИН. – Мы приводим документы с учетом изменений, внесенных в закон о некоммерческих организациях и закон о Торгово-промышленной палате РФ.

Основные новации касаются членства в палате, обязательного соответствия палат требованиям стандарта. Стандарт – это перечень минимальных требований, которые определены законом о ТПП и структурой мероприятий, проводимых ТПП. Расширены полномочия региональных торгово-промышленных палат по выдаче заключений по форс-мажору,

дополнен пункт по антикоррупционной деятельности. Учтено, что система ТПП вошла в инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства».

Также на совете определили порядок избрания делегатов съезда. ◦

Фото предоставлены
Калининградской ТПП



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

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



ВНЕСУДЕБНОЕ БАНКРОТСТВО ГРАЖДАНИНА

1 ЧТО ТАКОЕ ПРОЦЕДУРА ВНЕСУДЕБНОГО БАНКРОТСТВА?

БАНКРОТСТВО – ситуация, когда человек не может платить по своим долгам. Он признается должником (или банкротом), а те, кому он должен, – его кредиторами.

НАЧАЛО ПРОЦЕДУРЫ ВНЕСУДЕБНОГО БАНКРОТСТВА ВОЗМОЖНО ТОЛЬКО ПОСЛЕ ОКОНЧАНИЯ ИСПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

в связи с тем, что у гражданина отсутствует имущество, на которое может быть обращено взыскание и если после окончания исполнительного производства не было возбуждено новое исполнительное производство.

2 ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ВНЕСУДЕБНОГО БАНКРОТСТВА

Общий размер долгов - от 50 до 500 тыс.руб.;

Документ, удостоверяющий личность гражданина РФ (и его представителя при необходимости);

Заявление в письменном виде и список всех известных кредиторов, составленный по определенной форме (формы заявления и списка кредиторов доступны для скачивания на сайте mfс39.ru);

Подача заявления осуществляется в отделе МФЦ по месту жительства (регистрации) или месту пребывания гражданина.

🕒 1 РАБОЧИЙ ДЕНЬ:

МФЦ проверит соответствие заявителя установленным критериям

🕒 3 РАБОЧИХ ДНЯ:

включение в Единый федеральный реестр сведений о банкротстве (далее – ЕФРСБ) сведений о возбуждении процедуры внесудебного банкротства (можно проверить на сайте ЕФРСБ www.fedresurs.ru)

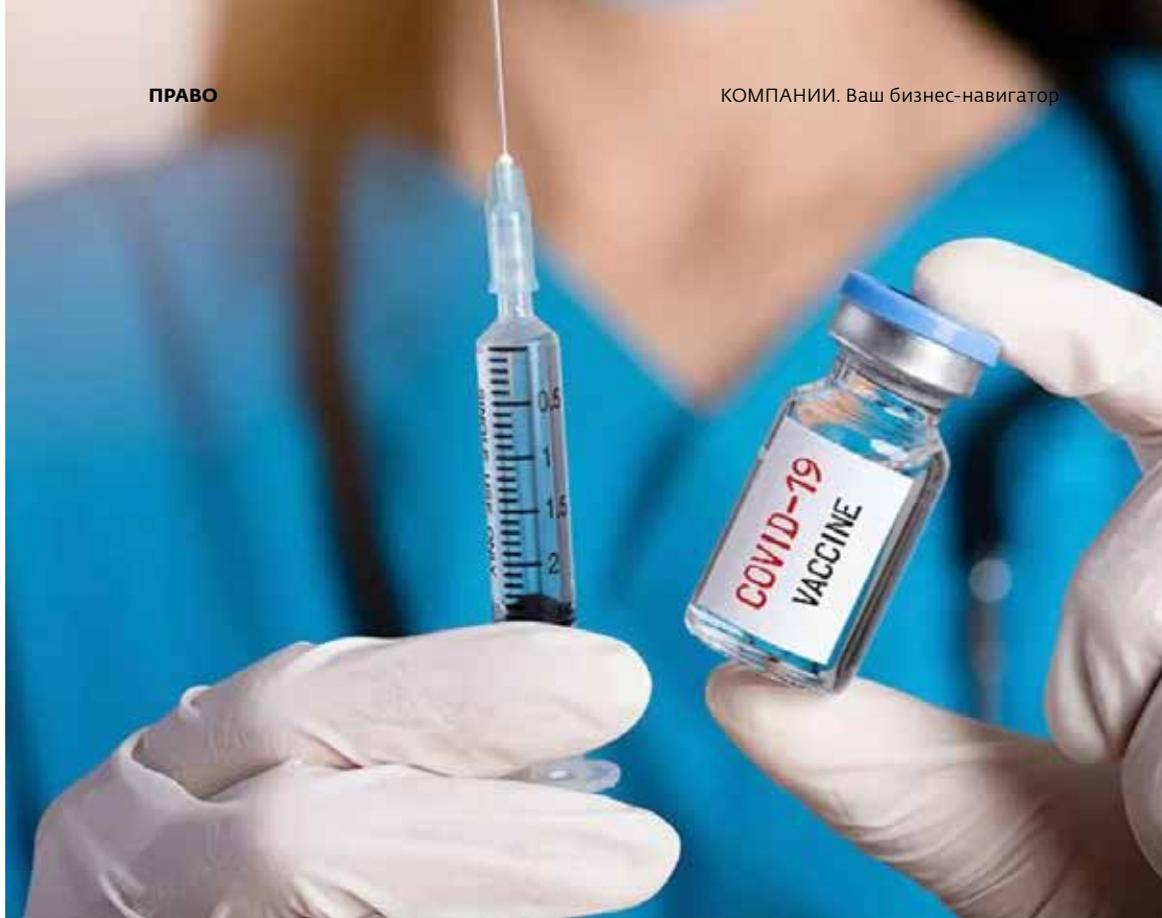
📅 6 МЕСЯЦЕВ:

процедура внесудебного банкротства

реклама

Подробнее об условиях процедуры внесудебного банкротства и ее последствиях читайте на сайте mfс39.ru или уточняйте в региональном контакт-центре МФЦ 310 800

**МОИ
ДОКУМЕНТЫ**
государственные
и муниципальные услуги



Во многих регионах вводится обязательная вакцинация от COVID-19 для работников, занятых в определенных сферах (например, общепит, торговля, бытовые услуги).

Нет прививки – нет зарплаты: про отстранение от работы тех, кто не хочет прививаться



Мария СУХОВСКАЯ,
старший юрист

Такие постановления приняли, в частности, главные санитарные врачи Москвы, Подмосквья, Кузбасса, Тверской и Тульской областей. Работодателям нужно организовать прививки не менее 60% сотрудников. Если кто-то без объективных причин отказывается, его надо отстранить от работы без сохранения зарплаты.

«Где вообще сказано, что работодатели вправе отстранять сотрудников, не привитых от ковида?»

В последнее время этот вопрос нам задают все чаще. Рассказываем, какова логическая цепочка. В ней есть изъяны, но, учитывая позицию официальных властей и судебную практику, противникам прививок это вряд ли поможет.

Итак, в Трудовом кодексе написано: «Работодатель обязан отстранить от работы (не допускать к работе) работника: ...в других случаях, предусмотренных настоящим Кодексом, другими федеральными законами и иными нормативными правовыми актами...».

При этом в период отстранения зарплата сотруднику не начисляется, а еще этот период не включается в стаж, дающий право на ежегодный отпуск.

В декабре 2020 года прививка от коронавируса была включена в Календарь профилактических прививок по эпидемическим показаниям, наряду с прививками от кори, чумы, сибирской язвы и др.

Есть Закон о санитарно-эпидемиологическом благополучии населения. Он предоставляет главным санитарным врачам регионов и их замам право при угрозе распространения опасных инфекционных заболеваний выносить постановления о профилактических прививках гражданам или отдельным группам. Как мы сказали в самом начале, в ряде субъектов РФ такие постановления уже приняты.

Этот же закон обязывает граждан, предпринимателей и организации исполнять постановления главных санитарных врачей.

В то же время другой закон – об иммунопрофилактике инфекционных болезней – дает гражданам право отказаться от прививки, в том числе коронавирусной. Но при этом в нем сказано: «Отсутствие профилактических прививок влечет [...] отстранение от работ, выполнение которых связано с высоким риском заболевания

граждан инфекционными болезнями». Есть утвержденный перечень таких работ. И вот как раз здесь законодательная логика дает сбой.

Дело в том, что в названный перечень из всех работ, поименованных, например, в постановлениях санитарных врачей Москвы и Подмосквья, включены только работы в сфере образования и здравоохранения. Торговли, общепита, бытовых услуг, общественного транспорта, культуры, спорта и других сфер в перечне нет и никогда не было. Поэтому в теории отстранять работников из таких сфер от работы за отказ от вакцинации нельзя.

Однако еще в начале марта, когда количество зараженных не было столь критичным, Минтруд и Роспотребнадзор выпустили письма, где сказано, что при наличии постановлений главных санитарных врачей регионов отстранение возможно – на период эпидемического неблагополучия. Причем справка о медотводе от вакцинации не спасет сотрудника от отстранения, потому что он представляет опасность для окружающих. Такое разъяснение дано на портале Роструда «Онлайнинспекция.рф».

У судов схожее мнение: наличие медотвода означает, что сотрудник не может выполнить требование закона об обязательной вакцинации, которая необходима для работы, например, в вузе, что исключает его допуск к работе.

Логично предположить, что сотрудники должны как-то подтверждать работодателю наличие у них противопоказаний для прививки. Например, показать справку о перенесен-

ДЛЯ СПРАВКИ

Официально освобождены от ковид-вакцинации лица до 18 лет, беременные и кормящие женщины. Они могут отложить прививку на более поздний период, как и те, кто недавно переболел ОРВИ, другими инфекционными заболеваниями, включая коронавирус (менее 6 месяцев назад).

Также вправе не вакцинироваться люди с гиперчувствительностью к какому-либо компоненту вакцины и сотрудники, у которых после первого укола была тяжелая аллергическая реакция.

К числу противопоказаний относятся еще аутоиммунные заболевания и онкология.

ном заболевании или медицинский отвод. Однако работодатели, в свою очередь, копии этих документов никуда дальше представлять не обязаны.

Информация о причинах отказа от прививки скорее будет полезна самому работодателю, чтобы понять уровень защищенности своего коллектива, разъясняет московский Оперативный штаб.

А уж когда ситуация с ковидом резко начала ухудшаться и власти стали основательно закручивать гайки в отношении антипрививочников, тогда за их отстранение от работы высказались и министр труда Антон КОТЯКОВ, и пресс-секретарь президента Дмитрий ПЕСКОВ. Аналогичную позицию озвучил на своем сайте Роструд.

Что учесть при отстранении от работы противников прививки

1 Не инициируйте отстранение, пока не наступит дата, до которой в вашем регионе должно быть организовано проведение прививок первым компонентом либо однокомпонентной вакциной. Например, в столичном регионе и в Тульской области это 15 июля 2021 года, на Кузбассе, а также в Тверской области – 18 июля, на Сахалине – 20 июля, а в Краснодарском крае – 23 июля.

2 С тех сотрудников, кто не хочет вакцинироваться, возьмите письменные отказы от прививки. Они могут быть написаны в произвольной форме, например: «Я, Петров Иван Васильевич, добровольно отказываюсь от проведения прививки против коронавирусной инфекции из-за наличия у меня противопоказания в виде аллергии». Впрочем, работник не обязан мотивировать свое решение. Если он не желает оформлять письменный отказ от прививки, работодателю нужно зафиксировать это актом.

ВНИМАНИЕ. По разъяснениям Оперштаба Москвы, требование об обязательной вакцинации 60% сотрудников распространяется не только на розничную торговлю, но и на оптовую, и на дистанционную.

3 Издайте приказ об отстранении «отказников» от работы и ознакомьте с ним сотрудников под подпись. Запись о нем никуда вносить не надо. Это не дисциплинарное взыскание.

4 Помните, что даже при отстранении человек остается в статусе работника, пусть и не получающего зарплату. Поэтому за ним сохраняются все трудовые гарантии (оплата отпуска, больничного и т. д.).

В период отстранения зарплата сотруднику не начисляется, не идет и стаж, дающий право на ежегодный отпуск

Ко всему прочему 24 июня 2021 года вышли совместные разъяснения Оперативного штаба Москвы и столичного управления Роспотребнадзора, где говорится, что в период действия постановлений главных санитарных врачей не применяется перечень работ, выполнение которых связано с высоким риском заболевания инфекционными болезнями и требует обязательного проведения профилактических прививок. Вот так-то...

Тем, кто надеется поискать правды в судах по поводу отстранения, сразу скажем: шансов на победу мало, потому что на этот счет есть позиция Конституционного суда. Он в свое время сказал: «Отстранение граждан от работы из-за отсутствия прививок обусловлено необходимостью обеспечить в том числе здоровье и безопасность других людей. А значит, указанное правило вполне согласуется с нормой Конституции, что права и свободы человека и гражданина могут быть ограничены в той мере, в какой это необходимо для защиты здоровья, прав и интересов иных лиц». Кстати, есть еще «докоронавирусные» судебные решения, где говорится: если постановление санитарного врача в регионе принято, то неважно, что в перечне не фигурирует сфера деятельности сотрудника, не

сделавшего необходимую прививку. Его все равно надо отстранить.

Так что если в организации количество сотрудников, отказывающихся делать прививку, превышает 40% от общей численности персонала, работающего в конкретном регионе (включая тех, кто трудится удаленно и по договорам подряда), то часть таких сотрудников нужно отстранить от работы.

Обратите внимание: нельзя увольнять «отказников» или объявлять им замечание или выговор. Это незаконно. Допустимо только отстранение.

Как разъяснил московский Оперштаб, вместо отстранения работодатель вправе предложить сотруднику, не желающему делать прививку, перейти на удаленную работу, но этот вопрос должен решаться индивидуально. Законом не предусмотрены такие гарантии работникам, отказавшимся от проведения обязательной вакцинации от коронавируса. ◦

Статья впервые опубликована в журнале «Главная книга» № 14, 2021

Представьте обычные буклеты, листовки и брошюры, которые вы часто видите в туристических местах. Читать сухую информацию о достопримечательностях скучно, и полчаса спустя вы уже и не вспомните о них. Но что, если вместе с буклетом к вам в руки попадет самый необычный и содержательный аудиогид? И с помощью одного прибора вы сможете в любом туристическом месте услышать (и увидеть!) больше, чем способен рассказать любой экскурсовод.

Технология мультимедийной библиотеки для Калининградской области

Возможности мультимедийной полиграфии рассмотрели представители туристического бизнеса на zoom-конференции «Внедрение технологии Национальной мультимедийной библиотеки в практику туристической отрасли Калининградской области».

Руководители предприятий и общественных организаций индустрии гостеприимства, представители сообщества рестораторов и отельеров собрались для обсуждения новых возможностей развития туризма в области.

Организатором конференции выступил Фонд знаний и технологий для МСБ «Виктория», миссией которого является внедрение в практику малого и среднего бизнеса реально работающих современных технологий.

Иво ПЕТЕРСОН, автор технологии, принял активное участие в работе конференции, рассказав об опыте своей работы в других регионах России и реализованных проектах. Техно-

логия мультимедийной полиграфии заинтересовала многих представителей отрасли, участники обсуждали возможности ее применения в различных туристических местах области, создания путеводителей, медиагидов по туристическим объектам региона, а также меню ресторанов в медиаформате.

К региональному проекту есть большой интерес, и впереди большая работа по развитию технологии и инфраструктуры в Калининградской области.

Фонд «Виктория» создает рабочую группу для консолидации владельцев уникальной краеведческой информации и представителей индустрии гостеприимства с целью разработки концепции «Региональной мультимедийной библиотеки Калининградской области». ◦

Присылайте ваши предложения на почту fond@inok.ru (в поле «тема» укажите «РМБКО»).



По статистике, российская экономика входит в топ-20 самых стабильных в мире, однако сейчас в СМИ участились многочисленные негативные прогнозы. Действительно, финансовые рынки выглядят перегретыми, в нефтяном секторе назревает очередной конфликт внутри альянса ОПЕК+, а ведущие центробанки обсуждают меры по ужесточению кредитно-денежной политики, что в совокупности никак не добавляет инвесторам уверенности в устойчивости курса рубля.

В какой валюте хранить сбережения в условиях нестабильной экономики



Денис ПАВЛОВ,
руководитель
АО «Банк ФИНАМ»
в г. Калининграде

Предугадать, когда начнется новая коррекция на рынках или случится очередной финансовый кризис, практически невозможно. Поэтому россияне, стремясь сохранить свои сбережения, все чаще задаются вопросом: какие инструменты лучше использовать для сбережения капитала в такой неблагоприятной рыночной конъюнктуре?

Во времена нестабильной экономики хранение средств в какой-то одной валюте сопряжено с большими рисками. Поэтому оптимальным решением будет сформировать портфель валют, разделив сбережения на три равные доли. Две из полу-

ченных частей можно вложить в покупку наиболее надежных иностранных валют, а одну – оставить в рублях.

Самыми надежными принято считать американский доллар и евро. До недавнего времени



так и было, но на фоне пандемии коронавируса эти валюты также попали в зону риска. Сейчас можно обратить внимание на швейцарские франки, сингапурские доллары или японские иены. О надежности швейцарских франков свидетельствует стабильная экономика страны: доходы Швейцарии превышают размер ее расходов на 10%.

Риск падения доллара и евро существует, но эти валюты не спешат сдавать своих позиций. Поэтому вкладываться в них все еще имеет смысл. Для приобретения иностранной валюты лучше выбрать время, когда ее курс стабилизируется и немного снизится. Чтобы избежать рисков, следует внимательно следить за изменениями, происходящими на рынке. При необходимости важно своевременно избавляться от одной валюты в пользу другой, более выгодной для вложений в текущий период.

При нестабильной экономике главной задачей выступает сохранность уже имеющегося капитала, и только потом – его приумножение. Но это не значит, что хранить деньги дома – самый надежный способ. Инфляция ежегодно возрастает в среднем на 3–4%, цены постоянно увеличиваются, а накопления обесцениваются. Уже через год на имеющуюся сумму нельзя будет приобрести столько же товаров, сколько можно купить сегодня.

Чтобы уберечь средства от влияния инфляции, рекомендуется их грамотно инвестировать. Для этого следует использовать исключительно ту сумму, которая не потребуется в ближайшее время, и только при наличии постоянного дохода.

Самый популярный и традиционный способ вложения денег

– банковские вклады в валюте. Однако после резкого падения ставки ФРС США, которая определяет стоимость доллара на мировом рынке, российские банки практически обнулили процентную ставку для долларовых вкладов. Ситуация с депозитами в евро складывается похожим образом. Поэтому даже вклады в иностранной валюте не гарантируют сохранность капитала от влияния инфляции.

В качестве альтернативы валютным вкладам эксперты рекомендуют использовать инвестиционные инструменты: еврооблигации, акции зарубежных компаний, биржевые фонды – БПИФы и ЕТФ. Начиная инвесторам стоит обратить внимание, в первую очередь, на консервативные решения: еврооблигации и биржевые фонды.

Доходность еврооблигаций в долларах может достигать 4%. При выборе ценных бумаг для инвестирования рекомендуется ознакомиться с финансовыми показателями эмитента и прогнозами экспертов, чтобы принять верное решение о целесообразности приобретения активов. При этом важно помнить, что положительный результат вложений не гарантирован. Под влиянием разных факторов стоимость еврооблигаций может снижаться.

Если у вас нет большого опыта в управлении капиталом и отсутствует возможность самостоятельно анализировать перспективность ценных бумаг, то можно переложить эти обязанности на квалифицированных управляющих за счет приобретения ETF или их российских аналогов – БПИФов.

Покупая пай в биржевом фонде, инвестор приобретает готовый диверсифицированный портфель. Важное преимущество – достаточно низкий порог входа, для таких инвестиций достаточно и 10 тыс. руб. При этом доход может быть существенно выше ставок по депозитам. Например, по результатам исследования портала Investfunds.ru, рост стоимости пая БПИФа «Дивидендные аристократы США» от УК «Финам Менеджмент», инвестирующей в американские дивидендные акции, только за весенний период 2021 года составил свыше 14%, что вывело его в лидеры по доходности среди биржевых фондов, участвующих в рейтинге портала.

Подводя итоги, отметим, что для эффективного вложения денег в условиях нестабильного курса рубля необходимо, в первую очередь, не забывать про принцип диверсификации своего валютного портфеля. Если в ваши планы входит не только сохранение капитала, но и получение прибыли, то лучше воспользоваться валютными биржевыми инструментами, среди которых начинающим инвесторам лучше всего подойдут еврооблигации и биржевые фонды. ○



ООО «ФИНФЛАГМАН»,
представитель АО «ФИНАМ»
в г. Калининграде,
ул. Черняховского, 38–40.
Тел. (4012) 99-99-19, доп. 5560.
www.finam.ru

Постановление о минимальной доле госзакупок отечественных товаров предлагают применять чаще

С начала года действует постановление о минимальной доле закупок российских товаров и товаров из стран ЕАЭС. Его применяют в закупках с ограничением допуска.

Минцифры предложило распространить это постановление на все закупки отечественной продукции, в том числе поставляемой или используемой при выполнении работ, оказании услуг, в отношении которой правительство установило такие ограничения (с. 2 проекта изменений). По словам авторов, новшество позволит заказчикам учитывать закупки российских товаров у единственного поставщика для достижения минимальной доли.

Особенности определения НМЦК скорректируют (с. 4 проекта изменений). Так, для ее обоснования рыночным методом ценовые запросы планируют направлять не субъектам промышленной сферы из ГИСП, а поставщикам товаров, которые включены: – в реестр российской промпродукции и (или) реестр радиоэлектронной продукции (РЭП); – в реестр евразийской промпродукции; – в ГИСП.

Если в реестрах есть одно или два подходящих предложения, то для расчета цены контракта надо использовать только их. При этом для обоснования цены в рамках квотирования нормативный метод планируют не применять.

Кроме того, предлагают уточнить механизм квотирования РЭП (с. 2–3 проекта изменений). Его хотят использовать при заключении контрактов на работы (услуги), при исполнении которых заказчику передается право владения и (или) пользования продукцией. Среди прочего это контракты на радиоэлектронные услуги по предоставлению доступа к службе облачных вычислений.

Новшества могут заработать уже 1 ноября (с. 1 проекта постановления).

Проект постановления Правительства РФ

В каком формате отражать адрес места жительства в заявке на участие в госзакупке

Заявку участника электронного аукциона – ИП отклонили за непредставление информации о месте жительства. Во второй ее части сведения указаны так: «Тюменская, Тюмень». К ней прилагались копия паспорта, анкета участника с данными о его регистрации, адресе регистрации



ИП, фактическом адресе местонахождения.

Контролеры признали отклонение незаконным, поскольку из документов в составе заявки заказчик мог установить место жительства участника закупки.

Суды отменили такое решение:

– сведения о почтовом адресе и адресе места жительства физлица надо указывать во второй части заявки независимо от того, есть они в приложениях к заявке или нет;

– место жительства – это жилое помещение, в котором гражданин среди прочего зарегистрирован. Во второй части заявки надо указывать адрес регистрации по паспорту в формате: город проживания, улица, номер дома и квартиры/комнаты (при наличии). При этом место жительства и почтовый адрес участника могут различаться;

– довод о том, что по документам можно определить адрес места жительства, несостоятелен, поскольку в первую очередь вторые части рассматривают на предмет их содержания и заполнения всех граф заявки в соответствии с документацией. По ее условиям требовалось указать адрес места жительства для физлица. Если адрес указан с ошибкой или его вовсе нет, значит, заявка не соответствует требованиям документации. Обязанности искать данные о нем в других источниках нет;

– довод о том, что адрес места жительства участник указывал при регистрации в ЕИС/ЕРУЗ и эти данные торговая площадка сформировала для заявки автоматически, несостоятелен, поскольку именно участник предоставляет информацию для регистрации в системе. Значит, он изначально дал недостоверные сведения. ВС РФ не стал пересматривать дело.

Определение ВС РФ от 08.07.2021 № 303-ЭС21-10390

Отмена конкурентной закупки возможна только по основаниям, которые есть в Законе № 223-ФЗ

Заказчик устранил нарушения в закупке по требованию контролеров и перенес процедуру подведения итогов на другое число. Однако потом отказался от ее проведения, поскольку требовалась корректировка техзадания. Он решил провести повторную процедуру.

Участник закупки с этим не согласился. Контролеры его не поддержали.

В суде участник требовал:

- признать его победителем;
- признать недействительным отказ заказчика от дальнейшего проведения закупочной процедуры и решение о повторной закупке;
- отменить протокол подведения итогов повторной закупки.

Заказчик пояснил, что действовал законно: в положении и документации о закупке есть возможность отказаться от процедуры на любом из этапов без материальной ответственности перед участниками.

Кроме того, закупка является неконкурентной неторговой процедурой. Об этом тоже сказано в положении о закупке. Правила отмены закупки урегулированы в Законе № 223-ФЗ только для конкурентных процедур.

Первая инстанция поддержала заказчика: участие в закупке не гарантирует заключения договора, поскольку в положении о закупке есть право отказа от нее на любом этапе.

Апелляция частично изменила такое решение и признала отказ незаконным. Кассация с этим согласилась:

– способы закупки надо определять не произвольно, а с учетом

принципов информационной открытости, равноправия, справедливости, отсутствия необоснованных ограничений конкуренции среди участников;

– объявленная закупка отвечает всем критериям конкурентной процедуры. По Закону № 223-ФЗ ее можно отменить в двух случаях: до момента окончания срока подачи заявок или по истечении срока отмены закупки и до заключения договора при обстоятельствах непреодолимой силы;

– заказчик незаконно установил в положении возможность отказа от конкурентной закупки на любом этапе. Кроме того, он предусмотрел право прекратить процедуру, если лучшее предложение не устроит заказчика;

– необходимость корректировки техзадания не является обстоятельством непреодолимой силы;

– последующая закупка идентичная на начальной, поскольку внесенные в нее изменения незначительны;

– отказ от проведения изначальной процедуры указывает на намерение заказчика заключить договор с конкретным победителем (что и произошло впоследствии).

Отметим, в практике есть примеры как с аналогичным, так и с противоположным подходом.

Постановление АС Дальневосточного округа от 30.06.2021 по делу № А51-038/2020

КонсультантПлюс
надежная правовая поддержка

БОЛЕЕ 234 млн ДОКУМЕНТОВ

ТОЛЬКО ДОСТОВЕРНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ ВАШЕЙ РАБОТЫ

ИНОК
ВРЕМЯ РЕШЕНИЙ

8 июля было опубликовано положение о системе прослеживаемых товаров и их перечень. Когда и как уведомить ФНС об остатках прослеживаемых товаров, где взять номер партии таких товаров, как оформить счет-фактуру – об этих и других нюансах расскажем в обзоре.



Заработала система прослеживаемости импорта

Система прослеживаемости касается только импортных товаров, которые обращаются в России. У каждой партии товара должен быть регистрационный номер (РНПТ), по которому можно увидеть его историю. Номер включают в различные документы: счета-фактуры, декларации и т. п.

Товары отечественного производства не включаются в систему прослеживаемости.

Какие товары отслеживают

- профессиональную и бытовую технику, в частности холодильники, стиральные машины, компьютерные мониторы, проекторы, телевизионные приставки;
- дорожный, подъемный и иной спецтранспорт (например, бульдозеры, грейдеры, погрузчики);
- детские коляски и детские автокресла.

Как организация учитывает у себя прослеживаемые товары, не имеет значения. Важно лишь то,

что они ей принадлежат и поименованы в перечне.

Поэтому под новые правила попадают, к примеру, основные средства, а также малоценное имущество, которое используют в основной деятельности.

Если товар включен в набор или комплект, это не отменяет требования к оформлению документов на него. Например, в счете-фактуре такие товары нужно указать в отдельных подстроках к строке с набором (комплект) и заполнить реквизиты прослеживаемости.

Прослеживаемость распространяется и на товары, которые были ввезены в страну до 8 июля.

Как получить РНПТ

Если товар ввезли не из ЕАЭС, а таможенная процедура – выпуск для внутреннего потребления, то РНПТ формирует сам импортер. Нужны номер декларации на товары (номер заявления о выпуске товара до подачи декларации) и порядковый номер прослеживаемого товара в этой декларации (заявлении).

В других случаях РНПТ выдает налоговая служба в ответ на уведомление об остатках или уведомление о ввозе.

Как и когда подавать уведомление об остатках прослеживаемых товаров

Участники оборота обязаны уведомить ФНС об остатках прослеживаемых товаров. Документ направляют по ТКС. Утвержденной формы уведомления и порядка заполнения пока нет, но есть рекомендуемые.

Уведомление об остатках, которые были 8 июля, нужно направить не позднее дня:

- продажи и вывоза за пределы России;
- реализации товара на территории России;
- передачи товаров посредникам, которые действуют от своего имени, для реализации;
- безвозмездной передачи (приобретения);
- прекращения прослеживаемости товара, например, в связи с продажей физлицу-потребителю или самозанятому (см. полный перечень оснований);
- передачи товара правопреемнику при реорганизации юрлица, передачи товара в качестве вклада в уставный капитал, вноса в имущество организации и т. п.

В тот же срок нужно уведомлять об остатках товаров, которые оказались у компании или предпринимателя **после 8 июля** по следующим основаниям:

- покупка товара у физлица, которое использовало его для личных нужд;
- покупка товара у самозанятого;



- покупка у госорганов конфискованных товаров;
- возврат товара, приобретенного до 8 июля потребителем-физлицом или самозанятым;
- ввоз товара на основании транспортных, перевозочных, коммерческих или иных документов, а не таможенной декларации.

ФНС направит РНПТ не позднее следующего календарного дня после получения уведомления.

Не нужно направлять уведомление по товарам, которые отвечают следующим условиям:

- товар передан до 8 июля и предназначен для реализации физлицам-потребителям или самозанятым;
- товар будет реализован к 8 января 2022 года.

Как и когда подавать отчет об операциях, уведомления о ввозе и перемещении

ОТЧЕТ ОБ ОПЕРАЦИЯХ

Те, кто **не платит НДС**, но работает с прослеживаемыми товарами, должны подать отчет об операциях по передаче и получению товаров, о прекращении (кроме вывоза из России в Беларусь, Казахстан, Армению или Киргизию) или возобновлении прослеживаемости.

Плательщики НДС, как правило, не должны подавать отчет об операциях, потому что налоговая может взять сведения из деклараций. Но есть несколько исключений.

Срок подачи отчета – 25-е число месяца, следующего за истекшим кварталом, т. е. первый раз его надо представить не позднее 25 октября.

УВЕДОМЛЕНИЕ О ВВОЗЕ

Документ надо подать в налоговую при ввозе товаров, приобретенных в Беларуси, Казахстане, Армении или Киргизии. Срок – пять рабочих дней с даты принятия на учет. ФНС выдаст РНПТ не позднее следующего календарного дня.

УВЕДОМЛЕНИЕ О ПЕРЕМЕЩЕНИИ

Форму надо подать, если товар продали и вывез-

ли в Беларусь, Казахстан, Армению или Киргизию. Срок – пять рабочих дней с даты отгрузки.

Как оформить счет-фактуру на прослеживаемые товары

Счет-фактура должен быть в электронном виде. Исключения:

- покупка товаров физлицом (не для бизнеса) или самозанятым;
- экспорт (реэкспорт) товаров за пределы РФ;
- продажа и вывоз товара в Беларусь, Казахстан, Армению или Киргизию.

Если продавец не платит НДС (например, применяет «упрощенку»), он должен составлять электронные УПД, подписывать их квалифицированной электронной подписью и передавать покупателям.

У покупателей-организаций и ИП должна быть возможность получать электронные счета-фактуры и «первичку» по ТКС.

Счет-фактуру нужно оформлять и для покупателей, которые не платят НДС.

В табличной части счета-фактуры надо нумеровать строки. В одной строке должны быть прослеживаемые товары, у которых совпадают наименования (графа 1а), единицы измерения (графа 2а) и цены за единицу (графа 4). При этом для каждого РНПТ нужна отдельная подстрока с графами 11–13.

Счет-фактура может содержать данные как о прослеживаемых, так и о непрослеживаемых товарах. Это не запрещено.

Ответственность

ФНС разъяснила, что в рамках переходного периода (не менее года) нет ответственности за нарушение правил прослеживаемости. Участникам оборота дают время, чтобы настроить программное обеспечение.

От соблюдения правил прослеживаемости не зависит получение вычетов по НДС, а также учет расходов по налогу на прибыль и налогу в связи с применением УСН.

Источник: КонсультантПлюс



АКСЕЛЕРАТОР МСБ
«ВИКТОРИЯ»



ВНИМАНИЮ СОБСТВЕННИКОВ И РУКОВОДИТЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ТЕРРИТОРИИ СВЕТЛОВСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА!

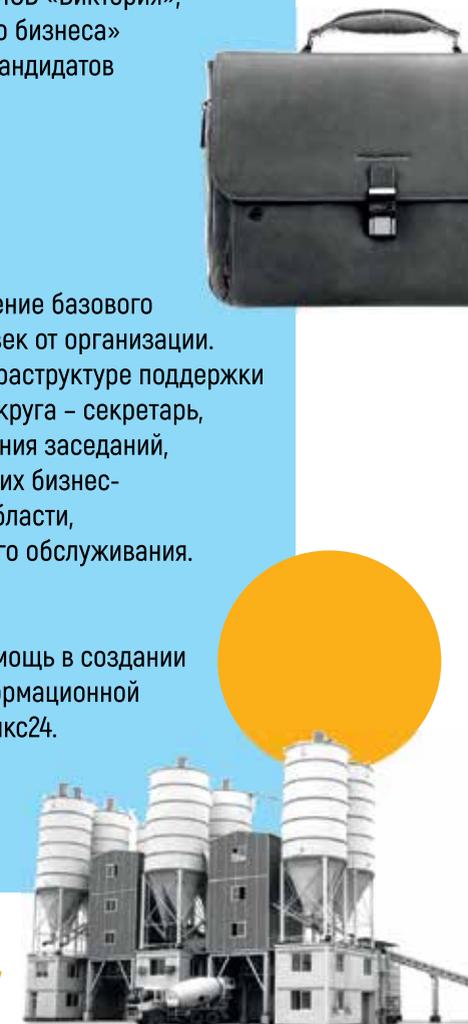
Созданный в рамках совместного пилотного проекта администрации МО «Светловский городской округ» и НКО «Фонд Знаний и Технологий для МСБ «Виктория», «Светловский Акселератор малого бизнеса» объявляет набор первой группы кандидатов в Резиденты проекта.

Условия участия – успешное прохождение базового учебного курса командой не менее 2 человек от организации. Резиденты Акселератора получают доступ к инфраструктуре поддержки на территории Светловского городского округа – секретарь, помещения для переговоров и проведения заседаний, обучение и консультации от ведущих бизнес-экспертов Калининградской области, аутсорсинг бухгалтерского и юридического обслуживания.

Каждому предприятию будет оказана помощь в создании и сопровождении собственной информационной системы на платформе Битрикс24.

Заявки на участие принимаются в письменном виде, адрес для регистрации <http://accru.net/info/news/otkryta-zapis/>

При возникновении вопросов обращайтесь по электронной почте acc39@accru.net





Лид-магнит – условный пробник товара или услуги, которую предлагает компания. Он дает ровно столько бесплатной пользы, сколько необходимо для того, чтобы мотивировать клиента вернуться на сайт и приобрести полноценный вариант предложения.

Лид-магниты – «вежливая взятка»: принцип работы, виды и примеры

Сегодня говорим о том, какие лид-магниты стоит использовать в электронной коммерции, как их формировать и где размещать.

Лид-магнит действует как приманка для посетителей. Принцип действия очень простой:

1. Посетитель заходит на сайт компании из любопытства.
 2. Подписывается на рассылку или выполняет любое другое целевое действие (речь не о покупке).
 3. Взамен получает подарок – мини-версию продукта, гайд, чек-лист, видеоурок, промокод, скидку.
 4. Знакомится с продуктом или материалами, запоминает компанию, обдумывает покупку.
 5. Возвращается и оформляет заказ.
- Бесплатные плюшки раздаются за подписку

на рассылку или аккаунт в социальных сетях, за контакты (e-mail, номер телефона), репост или рекомендацию в личном профиле. Вначале срабатывает так называемый триггер халявы, побуждающий выполнить условие для получения подарка. Затем – триггер благодарности. Он и приводит к продаже.

Лид-магнит – своего рода «вежливая взятка», которая подкупает потенциального клиента и называется на его лояльности к компании. Это не инструмент прямых продаж, а добавочная польза поверх основного продукта. Он разжигает искру интереса и утепляет «холодную» аудиторию, которая пока еще далека от принятия решения о покупке.

С помощью лид-магнитов удается:

- налаживать коммуникацию с вероятными покупателями;
- делать так, чтобы сайт и предложение запомнились;

Классическая воронка продаж



- повышать ценность продукта; всевозможные чек-листы, программы и расширения, скидки, мини-версии продукта.
- формировать экспертный образ;
- собирать и расширять клиентскую базу.

Использовать инструмент можно практически во всех нишах бизнеса. При условии правильного применения он не просто усилит воронку продаж, а привлечет лидов, соберет качественные контакты и повысит конверсию.

Виды и характеристики эффективной приманки

В лид-магнит должны быть вшиты польза, ценность и доступность, которые привлекут даже убежденных скептиков, независимо от объема и формата бесплатного предложения.

Лид-магниты бывают:

- **ПРАКТИЧЕСКИ ПРИМЕНИМЫМИ.** Самый мощный вид инструмента, который помогает формировать доверие и уважение к бренду и, соответственно, делает его популярным и востребованным. Это

■ **ОБУЧАЮЩИМИ.** Дают концентрат полезной информации и подогревают интерес. Это статьи, гайды, tutorиалы, электронные книги, инфографика, интеллектуальные карты, презентации, дайджесты, подборки. Материалы можно раздавать по отдельности или объединять в e-mail-рассылках, подавая порционно.

- **РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫМИ ИЛИ ЭМОЦИОНАЛЬНЫМИ.** Цепляют эмоционально, вызывая ощущение сопричастности, вдохновения, сопереживания. Это тесты, опросы, розыгрыши, комиксы.
- **СОЦИАЛЬНЫМИ.** Предлагают ценность в виде повышения социального статуса. Это доступ к закрытым распродажам, членство в клубе, карта привилегированного клиента.

Одним форматом инструмента ограничиваться не стоит. Лучше придумать 2–4 варианта для разных площадок и групп целевой аудитории.

Эффективнее всего работают приманки, соответствующие таким характеристикам:

1 Максимальная польза. Решают реальную проблему потенциального клиента или же удовлетворяют его амбиции/желания.

2 Простота. Имеют четкое название, из которого сразу понятно, что это за предложение, как его применять и чем оно выгодно.

3 Конкретика. Ограничение одной конкретной темой, которая связана с бизнесом.

4 Экспертность или ценность. Показывают уровень профессионализма компании. Отражают ценность предложения, которое невозможно получить в открытом доступе.

5 Уникальность. Не должны повторять то, что и так встречается буквально на каждом углу. Даже самые банальные вещи можно подать по-особенному.

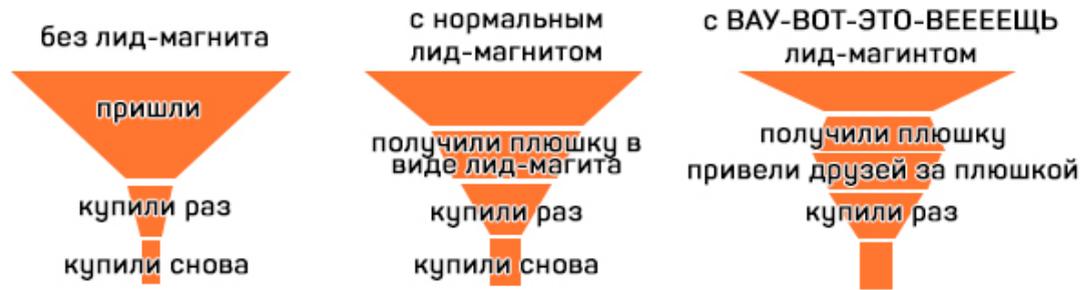
6 Качество. Если это контент – то понятный, структурированный, со стильным оформлением. Если товар – не менее качественный, чем полноценный.

7 Удобство восприятия и использования. Книжки, чек-листы и прочие подобные материалы легко просматривать и воспринимать. Пробниками удобно пользоваться.

8 Быстрая доставка адресату. Приносят мгновенную выгоду здесь и сейчас, без всяких промедлений и долгих ожиданий.

Выбор, оформление и размещение

Найти действительно работающий лид-магнит можно для каждой ступени маркетинговой воронки – как для верхушки и середины, так и для самой



узкой нижней части. Выбор оптимального формата будет зависеть от «температуры» целевых групп, поскольку их потребности отличаются.

На верхнем этапе воронки мы генерируем лидов. Сюда приходит «холодная» аудитория. Нужно подогреть ее практически применимыми и образовательными лид-магнитами:

- чек-листами;
- электронными книгами в PDF-формате;
- обучающими видеороликами по выбору/эксплуатации;
- подборкой полезных материалов;
- подпиской на рассылку с выгодными предложениями от компании.

На среднем этапе пробуем конвертировать потенциальных покупателей в реальных. Здесь уже «теплая» аудитория. Следует мотивировать ее к покупке товара или услуги с помощью:

- кейсов;
- скидок;
- бонусов;
- бесплатной доставки;
- калькуляторов для расчета стоимости услуги;

- пробников, мини-версий, триал-режимов.

В самом низу находится «горячая» аудитория – клиенты, которые максимально близки к продукту и заинтересованы в покупке. Достаточно расположить их:

- скидкой на повторную покупку;
- возможностью подключиться к программе лояльности;
- доступом в закрытый клуб для привилегированных покупателей.

Чем выше «температура» целевой группы, тем более приближенным к продукту должен быть лид-магнит.

Разрабатывать конверсионную приманку рекомендуем по такой схеме:

1 ОПРЕДЕЛИТЕСЬ С ИДЕЕЙ И КЛЮЧЕВЫМ КОНЦЕПТОМ.

Подумайте, какую конкретную проблему покупателя вы можете решить? **Один лид-магнит – одна конкретная проблема и одно точечное решение.** Выяснить желания и потребности аудитории можно по статистике поисковых запросов в сервисах Google Ads или «Яндекс.Вордстат». Также стоит читать комментарии на темати-

ческих форумах и в сообществах социальных сетей, изучить текущие отзывы клиентов, вопросы, которые чаще всего задают менеджерам и сотрудникам службы поддержки.

2 ОБОЗНАЧЬТЕ ЦЕЛЕВУЮ АУДИТОРИЮ.

Сузьте круг потенциальных клиентов, для которых формируете предложение. На каком этапе воронки они находятся? Чего ожидают от продукта, в чем сомневаются, что их удерживает от покупки прямо сейчас?

3 ПОСТАВЬТЕ ЦЕЛЬ ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТРУМЕНТА.

Целью может быть **сбор контактных данных, вовлечение в последующие этапы воронки, повышение конверсии.** Именно от нее и отталкиваемся.

4 ВЫБЕРИТЕ ФОРМАТ ЛИД-МАГНИТА.

Прикиньте, какой из рассмотренных форматов будет выглядеть максимально ценным в рамках вашего бизнеса? Поможет ли инструмент быстро и легко усвоить информацию? **Он должен мотивировать клиента двигаться дальше по воронке.**

5 ПРИДУМАЙТЕ ИНТЕРЕСНЫЙ ЗАГОЛОВОК И ЦЕПЛЯЮЩИЙ ТЕКСТ.

Отбрасывайте в сторону заезженные фразы-клише, **оперируйте цифрами и конкретными фактами.** Заголовок должен удерживать внимание, а текст – показывать ценность и вызывать интерес к предложению.

6 ЗАЙМИТЕСЬ УПАКОВКОЙ.

«Упакуйте» предложение, используя оригинальные решения дизайна и элементы фирменного стиля. Делайте его заметным и выделяющимся на фоне остального контента, но без лишней агрессивной навязчивости.

Внешний вид приманки подгоняется под место или площадку, на которой ее размещают. Обычно это всплывающее окно или лид-форма. Она может быть небольшой или растянутой на весь экран.

Пример воронки продаж при использовании лид-магнита



Кликнув по лид-магниту, посетители увидят форму с полями для заполнения. Чем меньше полей, тем больше вероятность того, что их заполнят до конца, оставив все нужные данные.

Где и в каком виде размещать лид-магнит:

- всплывающие окна на главной странице сайта, в разделе «Скидки», в боковом меню, футере или в нескольких местах одновременно;
- баннеры в роликах на популярных видеохостингах;
- отдельные блоки в e-mail-рассылке;
- страницы 404;
- специальные врезки в блоге или на сайте;
- лендинги;
- СТА под постами в соцсетях.

Чтобы приманку не проигнорировали, нужно объяснять ее ценность, рассказывать о выгодах, представлять доказательства того, что это не пустышка. Также важно сделать, актуальный и грамотно сформулированный призыв к действию, гармонично связать СТА, заголовок и оффер. Кнопки с призывом выделяют контрастными цветами.

После отправки лид-магнита желательно поддерживать связь с потенциальным покупателем. Оптимальное решение в данном случае – серия из 3–5 писем на e-mail с прогревами, которые будут плавно подводить к основному продукту.

Лид-магнит может не сработать по одной из нескольких причин:

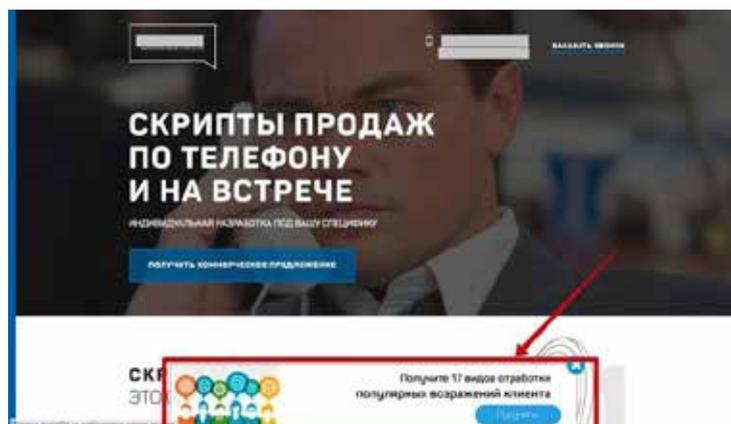
- некорректный учет в системе аналитики;
- на сайт не приходит трафик;
- непонятна ценность предложения;
- неправильно определена целевая аудитория.

Выработать наиболее эффективную версию инструмента помогут тестирования. Пробуйте разные форматы, варианты заголовков, СТА-кнопки, дизайна, офферов и площадок для размещения. Иногда к успешным результатам приводят даже мелкие изменения деталей.

Примеры применения

Рассмотрим популярные виды конверсионных лид-магнитов, которые чаще всего применяются

Пример лид-магнита



в сфере электронной коммерции.

СКИДКА

Самый банальный и простой пример, который используется практически в каждой второй компании. Такой лид-магнит легко внедряется и быстро приносит ощутимые результаты.

Но нужно быть осторожным и не раздавать скидки направо-налево. Стоит придумать дополнительные условия для их получения: очевидные или завуалированные.

ПРИМЕРЫ:

- «Первый раз в нашем магази-

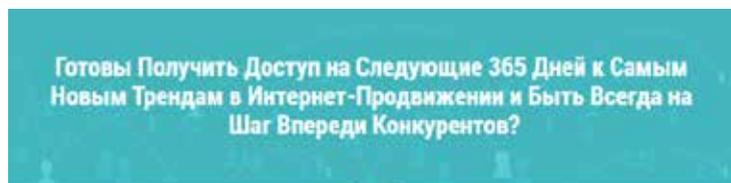
не? Дарим 200 рублей на первую покупку. Оставьте контакты – и мы сразу же вышлем персональный промокод».

- «Напишите свой e-mail и получите 500 рублей на заказ от 2000».
- «Будь первым! Подпишись на рассылку и получи доступ к выгодным распродажам на 2 дня раньше остальных».

ТОВАР В ПОДАРОК

Дарить нужно не безделушки, а что-то ценное для покупателя. Ценность выбирается исходя из специфики бизнеса, характера и запросов целевой аудитории. В основном это недорогие сопутствующие товары или

Кнопка призыва к действию



Бронируйте Ваше Участие Прямо Сейчас по Акционной Цене, Дешевле Вашего Ежедневного Кофе.

Стать Участником

пробники, которые предлагают протестировать, чтобы убедиться в качестве продукта.

ПРИМЕРЫ:

- кепка или носки на сайте спортивной одежды;
- наушники или чехол в магазине электроники;
- календарь или планировщик на сайте канцтоваров;
- электронная книга с рецептами в интернет-магазине продуктов питания.

Стандартное условие для получения подарка – оформление заказа.

ЧЕК-ЛИСТЫ, ГАЙДЫ, АУДИО- И ВИДЕОУРОКИ

Этот формат используют не только в инфобизнесе и сфере услуг. Его можно без проблем адаптировать под любую тематику.

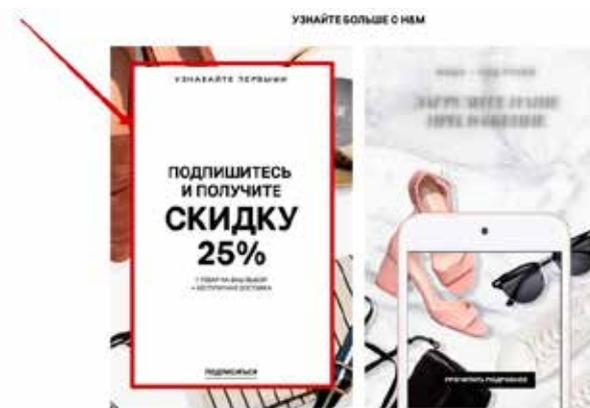
ПРИМЕРЫ:

- авторские видеоуроки по стилю от профессионального дизайнера – для ниши одежды, обуви и аксессуаров;
- гайд «3 способа похудеть без изнуряющих диет и голодовок» – для ниши здорового питания, экопродуктов, спортивных товаров;
- чек-лист по выбору – для любых ниш со сложными продуктами (техника, электроника);
- набор аудиоподкастов для экспресс-обучения английскому языку – для ниш туризма, путешествий.

УСЛУГА/КОНСУЛЬТАЦИЯ БЕСПЛАТНО

Этот лид-магнит помогает решить определенную проблему клиента. Используя его, компании дают подсказки по выбору продукции или демонстрируют качество предоставляемых услуг. Таким образом, клиент

Пример скидочного лид-магнита



проникается доверием к бренду и с высокой долей вероятности конвертируется в реального покупателя.

ПРИМЕРЫ:

- консультация косметолога с индивидуальными рекомендациями по уходу за кожей;
- выезд замерщика на дом;
- расчет дневной нормы калорий для похудения или поддержания веса от профессионального диетолога;
- советы дизайнера по оформлению интерьера в квартире.

РОЗЫГРЫШИ

Отдельная тема – участие в розыгрышах. Это хороший способ собрать как можно больше контактов и расширить клиентскую базу. Розыгрыши призов проводят среди тех, кто оставит свой телефон и e-mail в лид-форме, оформит первый заказ или покупку на определенную сумму. Условия участия в розыгрышах должны быть выгодны компании.

ПРИМЕРЫ ПРИЗОВ:

- системы ухода за кожей лица от профессионального косметического бренда;

- новые модели смартфонов;
- запас воды на 3 месяца;
- тур на 7 дней в Египет;
- сертификат в СПА.

В первую очередь вариант приза зависит от финансовых возможностей компании. Если крупные бренды могут позволить себе разыграть автомобиль, то менее известные фирмы обходятся бюджетными подарками.

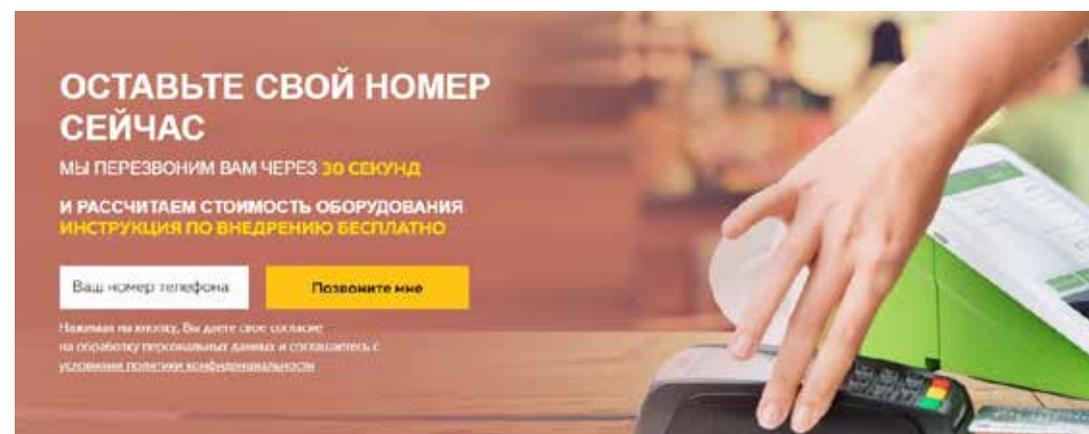
Заключение

Лид-магниты – один из лучших инструментов для привлечения лидов. Они помогают сформировать лояльную аудиторию, выстроить долгосрочные взаимовыгодные отношения с клиентами, постепенно подводя тех к покупке основного продукта. Но чтобы приманка сработала, она должна быть релевантна интересам ЦА.

Разрабатывая предложение, учитывайте нужды потребителей, тестируйте разные идеи и форматы реализации. ○

Источник: www.insales.ru

Пример лид-магнита с бесплатной консультацией



Офлайн-версия справочной правовой системы КонсультантПлюс обновилась.

Новые возможности системы КонсультантПлюс

Кроме того, появились новые возможности и улучшены популярные у пользователей функции.

Восстановление предыдущего сеанса работы

Теперь можно восстановить вкладки и окна, если работа была завершена аварийно (например, отключили свет). При входе в систему она предложит открыть их заново.

Расширены возможности постановки документов на контроль

Популярная функция «Поставить на контроль» позволяет отслеживать изменения в важных документах. В КонсультантПлюс поставить на контроль можно как документ целиком, так и его фрагмент (например, статью закона). В обновлении системы эта функция доработана и улучшена. Теперь, находясь в начале документа, можно выбрать, что ставить на контроль: весь документ целиком или только фрагмент. Это позволит избежать ошибок, когда вместо постановки на контроль всего документа пользователь нечаянно ставил на контроль его фрагмент или первую статью.

Документы из «Избранного» тоже на контроле

При добавлении документа в «Избранное» появится предло-

жение поставить этот документ на контроль.

«Избранное» – это удобный инструмент для работы с закладками, папками и документами, которые вы поставили на контроль. Функция позволяет сформировать личное рабочее пространство, где можно сохранять важные документы и в дальнейшем быстро переходить к ним.

Кнопка «Уведомлять об изменениях» в документах

Теперь еще удобнее следить за изменениями документов. Рядом с информацией об изменениях документа (например, о подготовке новой редакции) появилась новая кнопка «Уведомлять об изменениях».

Сохранение помеченных маркером документов

Возможность делать цветные пометки в текстах появилась в

системе КонсультантПлюс не так давно, но уже полюбилась пользователям. Теперь функция стала еще удобнее, потому что все документы, в которых были проставлены пометки, автоматически добавляются в папку «Помеченные документы» в «Избранном». Документ из папки откроется на первой сделанной пользователем пометке. Если пометки будут стерты, то документ исчезнет из папки «Помеченные документы».

Новые возможности сделают работу с системой КонсультантПлюс еще комфортнее, можно не волноваться, что в случае выключения компьютера пропадут открытые документы, а если важно узнавать об изменениях документа, то легко настроить уведомления. ◦



Директору! Бухгалтеру! Юристу!

Помощь от  **КонсультантПлюс**
надежная правовая поддержка
- достоверно и по существу!



Коронавирус и 
антикризисные меры

www.inok.ru

телефон 777-155



▶ УХОД ЗА СТОПАМИ ПОДОПЕДИКЮР

- Обработка пальцев и стоп
- Мужской подопедикюр
- Подопедикюр в четыре руки
- Подопедикюр для диабетиков
- Лечение онихомикоза и дерматомикоза
- Протезирование ногтевой пластины
- Удаление корневых мозолей, натоптышей, бородавок, лечение трещин
- Снятие воспаления
- Безоперационные методики коррекции вросшего ногтя

▶ УХОД ЗА ТЕЛОМ

- Общий массаж
- Лимфодренажный массаж
- Точечный массаж
- Гемолимфодренажный массаж лица
- Массаж по зонам (спины, шейно-воротниковая зона, стоп)
- Антицеллюлитный массаж
- Обработка поврежденных травмированных ногтевых пластин
- Восстановление ногтей после гель-лака

▶ УХОД ЗА РУКАМИ

- 5 видов маникюра: классический, европейский, горячий, аппаратный, «Alessandro»
- SPA-процедуры: Классик, ТермоСофт, Парафинотерапия
- Покрытие ногтей лаком, гелем, гибридом, воском
- Обработка поврежденных травмированных ногтевых пластин
- Восстановление ногтей после гель-лака

▶ РАСТ Med – фотодинамическая обработка грибка

▶ Прием доктора – дерматолога-миколога

Лиц. ЛО-39-01-001552. 10.06.2016

реклама

ПОДОПЕДИКЮР

Комплексная безоперационная аппаратная методика решения проблем стопы и ногтей, обеспечивающая устойчивый эстетический и терапевтический эффект.

ул. Тельмана, 87, тел.: +7 (4012) 344-300, +7-981-469-73-90, +7-911-459-07-13, ул. Комсомольская, 63-65, тел.: +7 (4012) 66-33-03, +7-963-738-17-00 (с моб. 921-700).
Время работы: с 8:00 до 20:00 (без выходных).

podopedicure.ru

2 августа | 9.00 – 16.00
Основные средства: налоги и бухгалтерский учет. Готовимся к применению ФСБУ 6/2020
РОЛЬЗИНГ Т.А. (г. Москва)
Стоимость – 3850 руб., для клиентов – 2950 руб.

3 августа | 9.00 – 13.00
Ведение общего воинского учета от «А» до «Я»
КОНЮХОВА Е.В. (г. Москва)
Стоимость – 3150 руб., для клиентов – 1950 руб.

4 августа | 9.00 – 13.00
Как оптимизировать расходы, правильно применяя нормы Налогового кодекса РФ
РОЛЬЗИНГ Т.А. (г. Москва)
Стоимость – 3150 руб., для клиентов – 1950 руб.

5 августа | 9.00 – 13.00
Затраты, связанные с переходом в онлайн: программы ЭВМ, исключительные права, товарные знаки, аудиовизуальные произведения. Особенности бухгалтерского и налогового учета
РОЛЬЗИНГ Т.А. (г. Москва)
Стоимость – 3150 руб., для клиентов – 1950 руб.

6 августа | 9.00 – 13.00
ПБУ 18/02: разбираемся с постоянными и переменными разницами
РОЛЬЗИНГ Т.А. (г. Москва)
Стоимость – 3150 руб., для клиентов – 1950 руб.

9 августа | 9.00 – 16.00
Наличные расчеты и применение ККТ в 2021 году: правила, риски, пути решения сложных вопросов
САМКОВА Н.А. (г. Москва)
Стоимость – 3850 руб., для клиентов – 2950 руб.

10 августа | 9.00 – 13.00
Основной вид деятельности – торговля: права, обязанности, учет, налоги
САМКОВА Н.А. (г. Москва)
Стоимость – 3150 руб., для клиентов – 1950 руб.

11 августа | 9.00 – 13.00
Что расскажет ваша отчетность налоговым органам
МАЦНЕВА О.В. (г. Москва)
Стоимость – 3150 руб., для клиентов – 1950 руб.

13 августа | 9.00 – 13.00
Подотчет: от выдачи до авансового отчета. Неочевидные риски
САМКОВА Н.А. (г. Москва)
Стоимость – 3150 руб., для клиентов – 1950 руб.

16 августа | 9.00 – 16.00
Полный алгоритм установления режимов рабочего времени. Суммированный учет
КОНЮХОВА Е.В. (г. Москва)
Стоимость – 3850 руб., для клиентов – 2950 руб.

18 августа | 9.00 – 13.00
Налоговые последствия хозяйственных договоров
МАЦНЕВА О.В. (г. Москва)
Стоимость – 3150 руб., для клиентов – 1950 руб.

26 августа | 9.00 – 16.00
Выплаты в рамках гражданско-правовых договоров с физическими лицами. Особенности исчисления налогов и страховых взносов. Типичные ошибки
КОЛМАКОВА П.В. (г. Москва)
Стоимость – 3850 руб., для клиентов – 2950 руб.

30 августа | 9.00 – 13.00
Дистанционные работники, совместители, срочный трудовой договор: правила оформления нестандартной занятости в 2021 году
КОНЮХОВА Е.В. (г. Москва)
Стоимость – 3150 руб., для клиентов – 1950 руб.

31 августа | 9.00 – 13.00
Дробление бизнеса: признаки, последствия, пути решения сложных вопросов
САМКОВА Н.А. (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, 327, на сайте www.inok.ru



Ежесекундно в мире происходит множество различных событий. Мы узнаем о стихийных бедствиях, разработке технологий, реформах – и сотни тысяч других новостей. Какие-то из них прямо или косвенно перекликаются с тематикой бизнеса. И это можно применять для пиара.

Ньюсджекинг: что это и как влияет новость на бизнес

Надо только уметь правильно пользоваться действенным приемом контент-маркетинга – ньюсджекингом. Что это и как его интегрировать в бизнес, узнаете из нашего нового материала.

НЬЮСДЖЕКИНГ – это привлечение внимания к продукту, бренду или компании за счет популярных новостных трендов. Если говорить простыми словами, это умение «ловить волну» хайпа, который связан с каким-либо событием в определенной нише, стране или в мире.

Смысл приема в следующем:

- компания выбирает резонансный информационный повод, который в данный момент на слуху;
- обыгрывает его, встраивает бренд/товар;
- использует в своей рекламной кампании.

Таким образом бизнес зачастую получает ощутимый прирост органического трафика и узнаваемости.

Чтобы выхватывать подходящие новости из общего потока, компании назначают отдельного сотрудника. Он постоянно отслеживает новостной фон, ищет популярные темы и поводы, за которые можно зацепиться. **Главное – наличие хотя бы небольшой связи между бизнесом и выбранным событием.** За это может отвечать контент-менеджер, SMM, PR-специалист. Или же вся команда, которая будет сбрасывать и обсуждать интересные публикации в специальном чате.

Основное условие успешности приема – своевременно заметить только появляющийся тренд. Также важно оперативно выделить ресурсы. Реагировать следует буквально молниеносно, поскольку цикл жизни у любого инфоповода довольно короткий.

Как ньюсджекинг влияет на бизнес:

- привлекает новых потенциальных покупателей, которые до этого не интересовались конкретным брендом/продуктом;
- выделяет компанию среди конкурентов;
- увеличивает активность в бизнес-профилях соцсетей (посты, в которых обыгрывается какая-то новость, получают почти на 600% больше взаимодействия по сравнению с обычными);
- за счет интеграции в новостное событие происходит бесплатное продвижение;
- если новость «выстрелит», интернет-магазин получит много трафика из новостных агрегаторов и поисковиков;

Яркий пример удачного креатива – день сурка, интересно обыгранный брендом Durex



- способствует наращиванию внешней ссылочной массы;
- формирует ассоциативные образы с компанией у клиентов;
- повышает лояльность аудитории и узнаваемость бренда.

Инструмент помогает разбить контент-план, находить новые интересные идеи для публикаций, сократить расходы на дистрибуцию, познакомиться с брендом как можно большее количество потенциальных покупателей.

Как интегрировать инфоповод в бизнес

Ньюсджекинг – не такой простой инструмент, каким кажется на первый взгляд. Это достаточно кропотливая работа, которая заключается в регулярном мониторинге новостного рынка, тщательной оценке инфоповодов и дальнейшей их подгонке под свой бизнес.

Итогом станет ситуативный контент. Он дол-

жен быть качественным, креативным, недорогим и максимально быстрым в производстве. Но так получается далеко не у всех.

Большинство российских брендов чаще всего или совсем не используют ньюсджекинг, или делают это неправильно, в результате подставляя под удар свою репутацию.

Кроме того, есть одна сложность. Найти резонансные новости, которые на 100% перекликались бы с тематикой бизнеса, бывает непросто. Однако эта проблема решаема. **Можно подстроить под себя инфоповод, не связанный с конкретной нишей.**

Давайте разберем особенности применения ньюсджекинга пошагово.

Выбор новости

Первый и основной этап, от которого во многом зависит успешность использования инструмента, – выбор инфоповода.

Инфоповод должен:

- затрагивать большую часть целевой аудитории (то есть данная новость важна для потенциальных покупателей конкретной компании);
- иметь скандальный либо резонансный характер (повышенный интерес со стороны общества);
- возможно, быть связанным с известным медиалицом;
- по возможности как-то пересекаться с самой компанией, ее конкурентами или отраслью в целом (но необязательно);
- быть свежим, только-только

появившимся и еще не сильно раскрученным.

Нужно учитывать, что любое событие, даже самое резонансное, способно привлекать внимание массовой аудитории не дольше чем на семь дней.

Короткий жизненный цикл новости состоит из нескольких этапов:

1. Тренд зарождается.
2. СМИ собирают информацию о нем.
3. Градус интереса аудитории возрастает.
4. Волнение поднимается до пика.
5. Тренд идет на спад.
6. И полностью «стухает».

Применять ньюсджекинг для продвижения бизнеса нужно быстро, между первым и вторым этапом цикла. **В идеале стоит реагировать на событие в течение суток.**

Чтобы успевать подхватывать интересные инфоповоды, необходимо составить список ресурсов, где могут освещаться подходящие темы, и подписаться на разные RSS-ленты.

Жизненный цикл актуального новостного тренда



Подобные источники лучше хранить в отдельном документе и проверять их 1–2 раза в день.

Что это может быть:

- профильные чаты и каналы в Telegram;
- русскоязычные и зарубежные e-mail-рассылки;
- различные медиаресурсы;
- сервисы Google и «Яндекс.Новости».

Также важно хоть немного адаптировать ньюсджекинг под популярные поисковые запросы. И обязательно убедиться в правильности фактов, указанных в источнике.

Интеграция новости

Ньюсджекинг – это не просто репост материалов о каком-то событии. **Его нужно интегрировать в собственный бизнес.** По-другому инструмент не работает.

Есть несколько вариантов, как это сделать:

1. Спрогнозировать дальнейшее развитие событий.
2. Проанализировать сложившуюся ситуацию.

3. Оставить реакцию с ярким эмоциональным окрасом.

4. Развить в выгодном для бизнеса направлении.

Любой из предложенных вариантов предполагает анализ события, дополнение новости собственными комментариями с неизвестными ранее фактами и особенной точкой зрения.

Публикация новости

После того как вы нашли событие, отреагировали на него и дали свои комментарии, остается только опубликовать и «расшарить» материал. Главная задача – чтобы его заметили.

Необходимо выбрать подходящие каналы для доставки контента до ЦА и подстроить ньюсджекинг под каждую платформу. **Лучше задействовать максимум публичных каналов.**

Варианты:

- соцсети;
- блог компании;
- СМИ.

Оценка результата

Результативность ньюсджекинга принято оценивать по нескольким важным критериям:

1 Охваты в соцсетях. Этот показатель у новостных публикаций превышает показатели обычных постов. Преимущественное значение имеют просмотры за счет хештегов, репостов, попадания в топ.

2 Уровень вовлеченности. Это лайки/комментарии/репосты/сохранения. У хорошего ньюсджекинга довольно высокая активность.

3 Характер реакций. В фокусе внимания – их качество. Желательно, чтобы большая часть комментариев была положительной. Некорректная интерпретация новости может спровоцировать немало негатива.

4 Количество подписчиков. При условии правдивых действий и уместной интеграции инфоповода в профили компании значительно вырастет число подписчиков. Увеличится и лояльность текущей аудитории.

5 Трафик. На сайт компании будет приходить много новых посетителей из поиска.

6 Продажи. Вырастет конверсия.

Стоит понимать, что предвидеть реакцию потребителей на разные сообщения практически невозможно. Поэтому нужно заранее обозначить желаемую тональность и отслеживать ее в процессе. Если будет много негатива, лучше сразу принести публичные извинения.

Во избежание негативной волны целесообразнее выбирать для ньюсджекинга нейтральные или позитивные инфоповоды.

Примеры удачного ньюсджекинга

Приведем несколько вдохновляющих примеров применения ньюсджекинга для пиара бизнеса.

Зимняя олимпиада в Сочи

В 2014 году на открытии олимпиады в Сочи произошло скандальное недоразумение: не открылось одно из пяти колец. Этот повод мгновенно использовали несколько брендов.

Первым стал Audi. Реклама автомобильного бренда была настолько естественной, что ее восприняли как заранее спланированную.

«4 кольца – все, что нужно»



Интересный креатив создал бренд краснодарских суши-баров «Ассорти». Их реклама сразу стала вирусной и существенно повысила узнаваемость компании. Ее освещали даже в американских СМИ.

Акцию под инфоповод запустила и Sinizza – новосибирская сеть пиццерий. В результате это принесло ей большое количество дополнительных продаж.



Отключение света на Суперкубке

Легендарный твит Oreo – классика ньюсджекинга. Он связан с запомнившимся всем событием на стадионе в Новом Орлеане, произошедшем в 2013 году. Тогда во время Суперкубка погас свет, из-за чего матч приостановили на полчаса.



Один из маркетологов известного бренда сразу создал твит, где было заявлено: ничего страшного, что нет света, печенье «Орео» можно есть и в темноте. Сообщение моментально получило 16 тыс. ретвитов, а бренд – трафик и внимание.

Инцидент на чемпионате мира по футболу

В 2014 году на футбольном чемпионате произошел забавный случай: уругвайский футболист укусил итальянца, игравшего на защите. Лучшее из ситуаций воспользовался бренд «Сникерс», предложив обидчику в следующий раз просто съесть их батончик, когда он проголодается.

«Вкуснее, чем итальянцы»



Заключение

В ньюсджекинге компания не играет главную роль, а является лишь персонажем на фоне события. По сути, инфоповод пропускается сквозь призму бренда. Представитель бизнеса рассказывает, как его товар относится к определенной новости, или делится собственным мнением на ее счет. В итоге он получает частичку хайпа из этого события и таким образом продвигается.

Ключевые принципы ньюсджекинга:

- держать руку на пульсе последних событий;
- хорошо знать и понимать свою целевую аудиторию;
- реагировать до того, как интерес к инфоповоду достигнет пиковой точки;
- быть органичным и не притягивать новость за уши;
- креативить и продвигать материал;
- интегрировать в контент элементы фирменного стиля.

Такой инструмент отлично подходит розничным интернет-магазинам, B2B-проектам, сфере услуг, инфобизнесу. Главное – выбирать подходящую новость и грамотно интегрировать в нее бренд или продукт. ◦

1 июля вступил в силу масштабный закон о новых правилах государственного и муниципального контроля (надзора).

Новый закон о проверках: что изменилось с 1 июля 2021 года



Алексей ЕЛАЕВ, юрист, заместитель генерального директора ООО «СПАР-Калининград» по правовым вопросам

Закон смещает акцент с проведения проверок как таковых на профилактику нарушений и дает компаниям и ИП больше гарантий при взаимодействии с проверяющими органами.

Отмечу, что одновременно с законом о проверках был опубликован закон об обязательных требованиях и «регуляторной

гильотине», существенно сокращающий количество аспектов, которые смогут проверить чиновники. Вместе с тем оставшимися в их распоряжении проверки чиновники с лихвой окупают сокращение: в последние годы заметно выросли и штрафы за нарушение обязательных требований, и число нарушений, за которые можно назначить административное приостановление деятельности.

Большинство положений реформы начало действовать с 1 июля 2021 года. Она не затрагивает налоговый, валютный, таможенный контроль, а также семь иных видов контро-

ля, урегулированных профильными федеральными законами – от антимонопольного до законодательства о финансировании терроризма. Ряд положений закона будет вводиться постепенно. О том, вступил ли он в силу (например, об обязательном досудебном порядке обжалования), надо узнавать из отдельных постановлений правительства России.

Контрольно-надзорные органы должны будут составлять документы в электронной форме, заверяя их усиленной квалифицированной электронной подписью. Сообщать компаниям и ИП о своих действиях и решениях органы смогут, на-

В федеральном законе о виде контроля смогут предусмотреть независимую оценку соблюдения обязательных требований

пример, через интернет-портал госуслуг.

При этом до 31 декабря 2023 года направлять компаниям и ИП документы и сведения органы вправе и на бумаге, если, например, электронная связь невозможна. С обратной связью ситуация похожая. Направлять в адрес проверяющих органов документы нужно также в электронном виде. Но до конца 2023 года документооборот возможен на бумаге, если это предусмотрено в положении о виде такого контроля.

Однако жалобы на действия проверяющих можно будет подавать только в электронном виде и только через «Госуслуги» и аналогичные региональные порталы. Решение по такой жалобе направят через эти же ресурсы, срок рассмотрения – до 20 рабочих дней, но может быть продлен.

Закон закрепляет приоритет профилактических мероприятий по отношению к контрольно-надзорным. Предусмотрены, в частности, следующие профилактические мероприятия:

- нематериальное поощрение тех, кто добросовестно соблюдает обязательные требования. Для этого определяют порядок оценки добросовестности, виды мер ее стимулирования;

- самостоятельная автоматизированная оценка соблюдения обязательных требований. Если по итогам самообследования компания или ИП получит высокую оценку, то сможет принять декларацию их соблюдения;

- профилактический визит – беседа по месту деятельности компании или ИП. Даже если в его ходе выявят нарушения, это не будет основанием выдать компании предписание устранить их.

В федеральном законе о виде контроля смогут предусмотреть независимую оценку соблюдения обязательных требований. Ее будут проводить аккредитованные организации. Если такая организация подтвердит, что компания или ИП соблюдает эти требования, то выдаст заключение. Пока оно будет действовать, плановые контрольно-надзорные мероприятия по общему правилу проводить не станут.

Можно будет избежать различных мероприятий со стороны контрольно-надзорных органов, выступая добровольным членом СРО. Но для этого должен быть соблюден ряд условий, в частности:

- такое правило есть в федеральном законе о виде контроля;

- СРО и контрольно-надзорные органы заключили специальное соглашение.

Закон также предусматривает возможность освободиться от плановых контрольных (надзорных) мероприятий, заключив договор страхования рисков причинения вреда.

Порядку проведения контрольных (надзорных) мероприятий посвящена целая глава закона. Отдельно указано на обязанность контрольного органа при проведении мероприятий во

взаимодействии с контролируемым лицом вносить соответствующие сведения в реестр проверок, а также, в случаях выездного обследования, инспекционного визита, рейдового осмотра, выездной проверки, в обязательном порядке заполнять проверочные листы, подписывая их ЭЦП. То есть обязанность заполнения проверочных листов предусмотрена даже в случае отсутствия нарушений.

Снизить количество проверок получится не только за счет приоритета профилактики нарушений, но и благодаря введению более мягких (по сравнению с проверками) контрольно-надзорных мероприятий. Среди прочих закон предусматривает следующие:

- мониторинговая закупка. В отличие от уже существующей контрольной закупки, ее будут проводить для направления товаров и результатов работ (услуг), например, на экспертизу. В остальном эти мероприятия похожи;

- выборочный контроль. Это отбор проб образцов продукции с целью подтверждения их соответствия обязательным требованиям по безопасности, качеству;

- инспекционный визит. Организации и предприниматели должны обеспечить беспрепятственный доступ инспектора в здания, сооружения, помещения. Предварительно уведомлять о визите не будут;

- выездное обследование. В рамках этого мероприятия инспекторы не будут взаимодействовать с компанией или ИП. Проведут лишь визуальную оценку соблюдения обязательных требований, например, организовав осмотр общедоступных производственных объектов.

Закон содержит подробные правила проведения каждого

мероприятия. Прежде всего, они отличаются набором допустимых контрольно-надзорных действий: осмотр, досмотр, опрос, истребование документов, эксперимент и др. В итоге подготовленные в правовом плане предприниматели смогут четко понимать, что вправе и что не в праве делать инспекторы в каждом конкретном случае. Особо отмечу возможность проверяющих проводить инспекционный визит и выездную проверку дистанционно, в том числе посредством аудио- или видеосвязи.

Срок проведения документарной и выездной проверки не будет превышать 10 рабочих дней. Сейчас он составляет максимум 20 рабочих дней.

В случае устранения выявленного нарушения до окончания проведения проверки это указывается в акте. Документы, иные материалы, являющиеся доказательствами нарушения обязательных требований, должны быть приобщены к акту.

В случае выявления при проведении проверки нарушения обязательных требований контрольный орган в пределах полномочий, предусмотренных законодательством, обязан выдать после оформления акта предписание об устранении выявленных нарушений с указанием разумных сроков их устранения. Бизнес вполне может оспорить предписание именно по причине неразумности сроков, доказав, что какие-либо работы за это время выполнить просто невозможно.

Оспаривание действий проверяющих возможно как в судебном, так и во внесудебном порядке. Устанавливается единственный способ подачи внесудебной жалобы – в электронном виде через портал государственных и муниципальных услуг, при подаче жалобы организацией она должна быть подписана усиленной ЭЦП. Поэтому следует заранее проверить, имеется ли у организации аккаунт на «Госуслугах», особенно это касается холдингов, где проверка может прийти на любое юрлицо предприятия, а аккаунты есть далеко не у всех.

Закон предусматривает отмену решений, принятых по результатам любого контрольно-надзорного мероприятия, которое провели с грубыми нарушениями. В законе перечислено 11 грубых нарушений. Одно из них – совершение контрольно-надзорных действий, недопустимых для определенного мероприятия. Замечу, что в действующем сейчас списке такого нарушения нет.

Полное название закона, о котором мы говорим сегодня, – ФЗ от 31.07.2020 № 248-ФЗ «О государственном контроле (надзоре) и муниципальном контроле в Российской Федерации». Рекомендую директорам компаний поручить юристам изучить этот нормативный акт и подготовить справку по мерам, которые нужно срочно принять в связи с новыми правилами. ○

**БАЛТИК-ЭКСПО
BALTIC-EXPO**

**XXIV
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ
ВЫСТАВКА**

**АГРО
КОМПЛЕКС**

**07 08 09
ОКТАБРЯ 2021**

**ВЦ «Балтик-Экспо»
на Острове**



**ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ.
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ
ТЕХНИКА И ОБОРУДОВАНИЕ.
УДОБРЕНИЯ. СЕМЕНА.
САДОВО-ОГОРОДНЫЙ
ИНВЕНТАРЬ.**

**г. Калининград,
ул. Октябрьская, 3а
+7 (4012) 34-11-06,
34-10-95
inna@balticfair.com**

ВХОД СВОБОДНЫЙ

Начиная с 1 января 2022 года формирование и ведение информационной модели объекта капитального строительства станет обязательным для заказчика, застройщика, технического заказчика, эксплуатирующей организации, если строительство данных объектов финансируется из государственного бюджета.

Изменение обязательных требований в строительстве и опыт применения BIM

BIM (Building Information Model или Building Information Modeling) – это согласованная, взаимосвязанная и скоординированная информация о проектируемом или уже существующем объекте строительства, имеющая геометрическую привязку и поддающаяся расчетам и анализу.

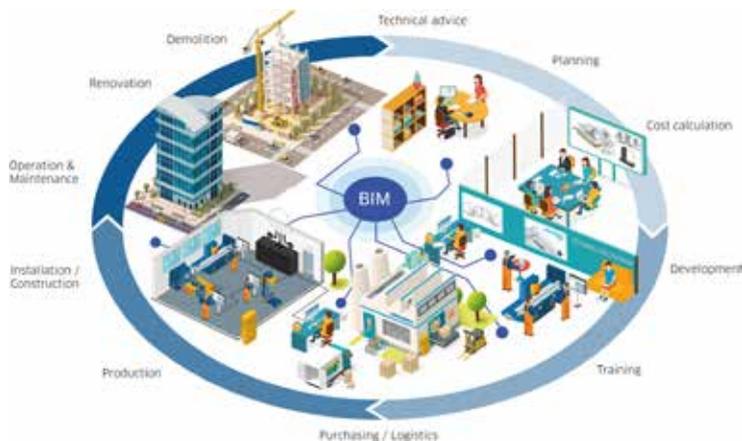
На базе этой модели организована работа всех участников строительного и эксплуатационного процесса (заказчик, проектировщик, подрядчик, эксплуатирующая организация и т. д.).

BIM – это сбор и обработка данных о строительном объекте в едином информационном поле. Все данные об объекте связаны между собой и взаимозависимы.

Ранее проектирование подразумевало работу с двухмерными моделями объектов строительства (это планы, чертежи, техническая документация).

Применение BIM-технологий подразумевает комплексный подход к процессу проектирования, когда здание и все, что имеет к нему отношение, рассматриваются как единый строительный объект.

BIM позволит рассчитать и опре-



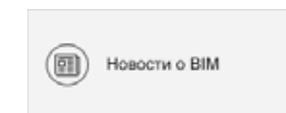
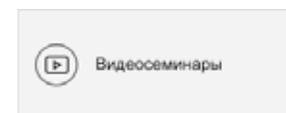
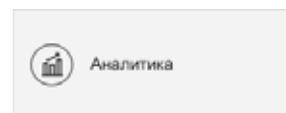
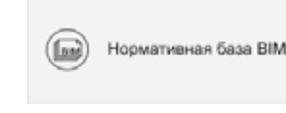
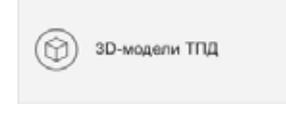
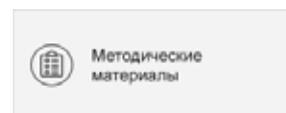
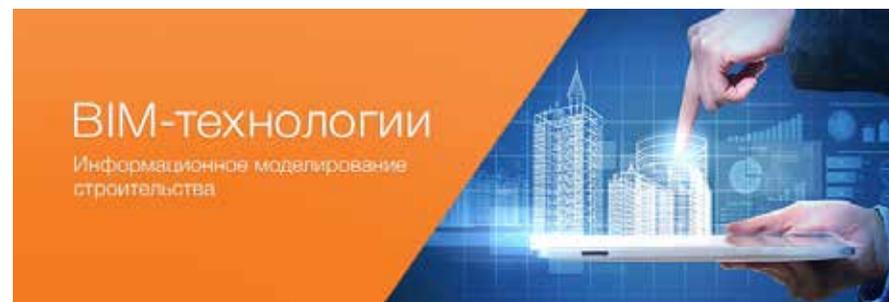
делить параметры процессов строительства еще до начала работ на объекте. Все это поможет сократить сроки реализации проекта, упростит эксплуатацию возведенного объекта и продлит срок его службы.

Положительные факторы:

- снижение затрат на строительство до 30%, а также сокращение сроков реализации проекта до 50%, сроков строительства – на 10%, времени проектирования – на 20–50%, сроков координирования и согласования – до 90%. Немаловажным фактором является при этом повышение качества проекта, возможность устранения возможных

коллизий на всех стадиях проектирования. При этом сокращается время на проверку модели – в шесть раз;

- оформление документации по СПДС и зарубежным стандартам с существенным сокращением времени на расчет спецификации;
- обмен данными осуществляется посредством стандарта IFC, который позволяет разбивать модель на несколько частей, взаимодействовать с различными компонентами из локальных и внешних баз данных;
- широкий мировой рынок программного обеспечения BIM, специфичность российских стандартов и



правил проектирования открывают для российских пользователей большой выбор систем САПР в области BIM-моделирования.

На текущий момент задача внедрения BIM-технологий стоит на государственном уровне.

Начиная с 1 января 2022 года формирование и ведение информационной модели объекта капитального строительства изменится для заказчика, застройщика, технического заказчика, эксплуатирующей организации, если строительство данных объектов финансируется из государственного бюджета.

Следовательно, все договоры на строительство объектов госзаказа, заключенные с 1 января 2022 года, должны содержать в себе положения о формировании и использовании BIM-модели.

Со временем все организации будут приходиться к применению информационных технологий, поэтому начать встраивать BIM-технологии в свои бизнес-процессы пользователям лучше начать заранее – для более комфортного и эффективного перехода.

Актуальную информацию о применении BIM-технологий вы можете получить уже сейчас, прослушав вебинар «Изменение обязательных требований в строительстве и опыт применения BIM» (выступающие: Елена ЧЕГОТОВА, советник председателя Комитета по строительству (Санкт-Петербург), Сергей ХВО-

ИНСКИЙ, директор Департамента технического регулирования Ассоциации «Национальное объединение строителей», и Алексей БОРОВИКОВ – проректор по перспективному проекту Санкт-Петербургского политехнического университета, руководитель Центра компетенций НТИ СПбПУ «Новые производственные технологии».

Информация также есть в профессиональных информационных системах «Техэксперт» для строительной отрасли: «Строй-эксперт», «Стройтехнолог» и «Помощник проектировщика». ◦

КОНТАКТЫ ДЛЯ КОНСУЛЬТАЦИЙ



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



236006, г. Калининград, ул. Больничная, 24, офис 32, тел. +7-900-565-37-47

e-mail: resurs39@gmail.com
www.kaliningrad.cntd.ru

Где можно получить защиту и поддержку?

Органы исполнительной власти

Министерство экономического развития, промышленности и торговли Калининградской области

Министр – Дмитрий Александрович КУСКОВ, каб. 401, тел. (4012) 599-337
Замминистра – Ирина Николаевна ГРАКОВА, каб. 323, тел. (4012) 599-338
Замминистра - Анастасия Александровна АБРАМОВА, каб. 324, тел. (4012) 599-327
г. Калининград, ул. Д. Донского, 1, www.minprom.gov39.ru

Департамент специальных мер поддержки
Начальник – Александр Николаевич ТУГОЛУКОВ, каб. 325-м, тел. (4012) 599-034

Департамент развития предпринимательства и торговли

Зам. начальника – Георгий Валерьевич ЛЕБЕДЕВ, каб. 325-м, тел. (4012) 599-309

Центры

ГКУ КО «Многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг»

Начальник отдела поддержки МСП – Наталья Георгиевна ХОТЯНОВИЧ
г. Калининград, ул. Уральская, 18 (ТЦ «Мега-Маркет», 4-й этаж), тел. (4012) 310-110

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
г. Балтийск. 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 45265 49, (4015) 64 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, +7 (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: farmerslavsk@gmail.com

МО «Советский городской округ»

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

МО «Янтарный городской округ»

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

МО «Неманский район»

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

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

Департамент содействия развитию и продвижению предпринимательства «За свободное предпринимательство»

Генеральный директор – Оксана БУКАУСКЕНЕ,
г. Калининград, 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., 179,
тел. (4012) 590-650, факс (4012) 95-47-88,
www.kaliningrad.tpprf.ru

КРОО «Деловая Россия»

Председатель - Георгий Яковлевич ДЫХАНОВ,
г. Калининград, Московский пр., 40,
тел. +7-911-459-14-88

КРОО «ОПОРА России»

Председатель – Олег Вадимович ГАЗИЗОВ,
тел. (4012) 616-213

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 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