16+

Деловая газета.юг

Вторник | 25.11.2025

№ 11 (656)

Дружные всходы

СЕМЕНА ПОДСОЛНЕЧНИКА ПОВЫШЕННОЙ УРОЖАЙНОСТИ

ГЕНЕЗИС

+7 (910) 363-78-47
genesis-agro.ru

Реклама. ООО «ГЕНЕЗИС» ИНН 3102045609 308515, Белгородская обл.
мкр-н Белгородский, с.п. Новосадовское, с. Ближняя Игуменка, ул. Мирная, д. 15

РСХБ

ВЫБИРАЙ СВОЁ МЕНЮ ВКУСНЫХ УСЛОВИЙ!

до 1 МЛН РУБ
снятие наличных без комиссии

0%
комиссия на эквайринг

до 1 МЛН РУБ
перевод физическим лицам бесплатно



Открой счет, копи бонусы и трать на услуги банка и партнеров

rshb.ru

7787 (Билайн, Мегафон, МТС, Теле2) | **8 800 100 0 100**

В РАМКАХ ТАРИФНОГО ПЛАНА «МЕНЮ ВОЗМОЖНОСТЕЙ» ДЛЯ НОВЫХ И ДЕЙСТВУЮЩИХ КЛИЕНТОВ, КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ / ВЕДЕНИЕ РАСЧЕТНОГО СЧЕТА, КОМИССИЯ ЗА ПЕРЕВОД ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА СЧЕТА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ НА ЦЕЛИ, НЕ СВЯЗАННЫЕ С ВЫПЛАТОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ И ВЫПЛАТАМИ СОЦИАЛЬНОГО ХАРАКТЕРА, ДО 1 000 000 РУБ. (ВКЛ.) В МЕСЯЦ НЕ ВЗИМАЕТСЯ. КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ ДЕНЕЖНОЙ НАЛИЧНОСТИ В ВАЛЮТЕ РФ СО СЧЕТА, ПО ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ ЗАЯВКЕ ДО 1 000 000 РУБ. (ВКЛ.) В ТЕЧЕНИЕ КАЛЕНДАРНОГО МЕСЯЦА НЕ ВЗИМАЕТСЯ.
В РАМКАХ ОПЦИИ «ЭКВАЙРИНГ ЗА 0» КЛИЕНТУ С ОКВЭД 56 И МСС 5814 ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ЛЬГОТНАЯ ТАРИФИКАЦИЯ ТОРГОВОГО ЭКВАЙРИНГА - КОМИССИОННОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ЗА СОВЕРШЕНИЕ ОПЕРАЦИИ 0% ОТ СУММЫ КАЖДОЙ ОПЕРАЦИИ ПРИ ОБОРОТАХ ДО 100 000 РУБ./МЕС (С МОМЕНТА ПРЕВЫШЕНИЯ МЕСЯЧНОГО ОБОРОТА В РАЗМЕРЕ 100 000 РУБ., СТАВКА - 1,99% ОТ СУММЫ КАЖДОЙ ОПЕРАЦИИ). ОПЦИЯ ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ПРИ УСЛОВИИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ КЛИЕНТОМ С БАНКОМ ДОГОВОРА ЭКВАЙРИНГА. ПЕРИОД ПОДКЛЮЧЕНИЯ ПО ОПЦИИ: С 18.08.2025 ДО 30.09.2026. ОБСЛУЖИВАНИЕ ПО ОПЦИИ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ДО 31.07.2027. ПОСЛЕ ПРЕКРАЩЕНИЯ ДЕЙСТВИЯ ОПЦИИ КЛИЕНТ ПЕРЕВОДИТСЯ НА ОБСЛУЖИВАНИЕ С ТПНА ТАРИФЫ БАНКА. БОНУСНЫМИ БАЛЛАМИ В РАМКАХ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ «СВОЙ БИЗНЕС БОНУС» ВОЗМОЖНО ОПЛАТИТЬ УСЛУГИ БАНКА, ПРЕДЛОЖЕНИЯ И УСЛУГИ ПАРТЕРОВ НА ВИТРИНЕ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ.
ИНФОРМАЦИЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНА С 15.08.2025 И МОЖЕТ БЫТЬ ИЗМЕНЕНА. РЕКЛАМА. НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОФЕРТОЙ. ПОДРОБНОСТИ ПО ТЕЛЕФОНУ 8 800 100-78-70, НА ОФИЦИАЛЬНОМ САЙТЕ WWW.RSHB.RU И В ОФИСАХ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК». ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ № 3349 (БЕССРОЧНАЯ) ОТ 12.08.2015.

16+

Цена свободная

Деловая газета.юг

Вторник | 25.11.25 | № 11 (656)



ГОСТЬ НОМЕРА

Владимир Саськов

О налоговых изменениях для бизнеса ⇢ 4-5



СОВЕТЫ ЭКСПЕРТА

Эксперты по бухучету

Как работать с НДС ⇢ 14-15



СОЗДАТЬ ЗАПАС ПРОЧНОСТИ

Стратегии работы в 2026 году и налоговая реформа



ОКСАНА СТРЕЛКОВА,
главный редактор издания «Деловая газета.Юг»

Новый номер посвящен теме трансформации в условиях изменений. Спросили у представителей бизнеса, какие стратегии им помогли справляться с вызовами в 2025 году и какие практики они планируют продолжить применять в 2026 году. Также узнали у экспертов, как грядущие налоговые изменения скажутся на работе МСП, как компаниям и ИП подготовиться к уплате НДС, и собрали советы по выбору системы налогообложения.

Непрерывный цикл гибкости

Подходящий к концу 2025 год показал предпринимателям, что бизнес растет не всегда и порой приходится работать в условиях сдерживания и планирования лишь на один день. Выдержать вызовы предпринимателям помогли опыт прошлых лет, взаимная поддержка вместо конкуренции и честность с аудиторией, а также цифровизация, которую по сей день внедряют с осторожностью, чтобы не потерять «человечность» дела. Представители бизнеса Юга рассказали, под каким слогоном прошел 2025 год, без каких практик бизнес не сможет существовать дальше и чего предпринимателям ожидать от следующего года.



фото Freepik.com

ЭФФЕКТИВНО СЖИМАТЬСЯ

2025 год стал для бизнеса проверкой на гибкость и приверженность смыслам, поделились в пресс-службе ростовского бренда DNK Russia.

«Мы перестали смотреть на бизнес только как на систему процессов — это стало живым организмом, который дышит вместе со временем. Главное — не бояться меняться, но сохранять свое “ДНК”: характер, честность и культурные коды, через которые мы говорим с людьми»,— сообщили представители бренда.

Текущий год показал бизнесу, что долгосрочные стратегии перестали быть неизменными и что они требуют существенных корректировок, поэтому роль оперативного управления возросла, отметил операционный директор многопрофильного холдинга AVA Group Виталий Ушнов.

«Безусловно, долгосрочная стратегия развития по-прежнему необходима, однако в условиях неожиданных или трудно прогнозируемых событий, которые влекут существенные и зачастую крайне негативные последствия для всей экономики, нужно уметь быстро адаптироваться и перестраивать процессы внутри компании»,— сказал Виталий Ушнов.

Гендиректор краснодарской компании «Пищтех» Евгений Чистяков добавил, что, помимо быстрой перестройки процессов, 2025 год научил бизнес внимательнее относиться к своим расходам и обращать внимание на неэффективные практики, а также работать в новых условиях.

«Главный вывод 2025 года для нас — это что не всегда получается расти. За 15 лет работы в промышленности это первый случай, когда объемы производства и продаж снизятся относительно прошлого года, хотя плановое снижение на 5–7% на фоне других отраслей и даже предприятий нашей отрасли выглядит терпимо. Стратегия роста сейчас не работает, потому что умение эффективно сжиматься — это отдельная задача, которую поставил текущий год. 2025 год стал уроком того, как нужно правильно оптимизировать затраты, сокращать неэффективные расходы и работать с продажами в новых условиях»,— пояснил он.

Гендиректор ростовского ООО «Адамант Логистика» Светлана Плехова отметила, что не все компании в текущем году смогли справиться с изменениями и возможности строить долгосрочные планы и стратегические маршруты на месяцы вперед не было — все отрасли, включая логистику, работали одним днем.

«2025 год был непростым для логистики из-за сдвигов спроса на товары и, как следствие, на перевозки. В апреле многие транспортные компании обанкротились, не выдержав лизинговых ставок, другие пошли на слияния или кооперации. Мой бизнес в сфере грузоперевозок в этом году был подобен кактусу: нам пришлось собраться и напрячь все силы, чтобы устоять против этой мощной волны вызовов. Особенно тяжело пришлось весной, в апреле–мае. Поскольку мы находимся на Юге, ситуацию спасла активная работа с фермерами и вывоз сельхозпродукции с полей»,— сказала Светлана Плехова.

УДЕРЖИВАТЬ РАВНОВЕСИЕ

Сейчас ключом к сохранению рентабельности и устойчивости является тщательный расчет, уверен гендиректор компании «Пищтех» Евгений Чистяков. По его словам, главное — правильно структурировать расходы и доходы, а затем их сопоставить.

«Особенно важен точный учет типов затрат: постоянных, переменных, а самое сложное — условно постоянных и условно переменных. От того, насколько щепетильно мы их классифицируем, напрямую зависит метод расчета себестоимости. А это, в свою очередь, определяет нашу ценовую политику: насколько мы можем снижать цену в конкретном контракте или на рынке. В итоге кто эффективнее организует производство и, что не менее важно, правильнее все просчитает с точки зрения рентабельности

№ 11 (656) 25.11.2025
Деловая газета.Юг
16+

Главный редактор:
Стрелкова О. С.

Дизайн и верстка:
Рубашкин А. Е.

Корректор:
Белолипецкая И. А.

Учредитель:
ООО «Союзники»

Регистрационный номер (выписка о регистрации СМИ):
серия ПИ № ФС 77 - 86146,
выдана Роскомнадзором

Отпечатано в типографии:
НАО «Печатный двор Кубани»,
350072, г. Краснодар, ул. Тополиная, 19
Заказ 2995 от 17.11.2025
Тираж — 7000 экз. Цена свободная

Дата выхода в свет — 25.11.2025

Время подписания в печать:
установленное: 20:00;
фактическое: 20:00.

Адрес редакции и издателя:
350000, г. Краснодар,
ул. Рашпилевская, 67/1, помещ. 2, эт. 2
Тел. +7 (861) 290-80-80

Реклама: sale@dg-yug.ru
Редакция: info@dg-yug.ru

@DGAZETA
@DGAZETA

и калькуляции, тот и выставит более точную цену. Это даст ему выигрышную позицию и позволит дольше продержаться на рынке»,— сказал он.

В целом, по словам Евгения Чистякова, сейчас предприятия в промышленной сфере сокращают рентабельность и жертвуют ею, поскольку рынок сжимается, в связи с этим значительно возросла частота расчетов себестоимости и рентабельности.

«Сейчас задача не в том, чтобы много заработать, а в том, чтобы оказаться среди тех, у кого хватит прочности. То, что раньше считали раз в год, теперь считают раз в квартал; то, что было квартальным, стало ежемесячным; а ежемесячные показатели теперь пересматриваются еженедельно. Так мы держим руку на пульсе»,— отметил гендиректор компании «Пищтех».

По словам Светланы Плеховой, сохранить устойчивость сейчас позволит опыт прошлых лет и готовность продолжать свое дело, а также единение с коллективом.

«Чтобы пережить время перемен, нужно, во-первых, не опускать руки. Во-вторых, следует опираться на опыт прошлых лет — просто идти и работать, отбросив иллюзии. Нужны силы, желание, амбиции и готовность не сдаваться. Важно самому включаться в рабочие процессы и быть вместе с коллективом, работать с ними наравне. Этот год был не для того, чтобы сидеть в кресле руководителя, а для совместной работы в “поле”. Главное сейчас — быть примером для сотрудников и не терять ту сноровку и хватку, что были сформированы за годы практики»,— сказала гендиректор ООО «Адамант Логистика».

Главной силой в эпоху перемен, по мнению представителей бренда DNK Russia, является объединение. В пресс-службе отметили, что сейчас рабочая стратегия для бизнеса — не конкурировать, а создавать вместе.

Помимо этого, как отметили представители бренда, сейчас выигрывает бизнес, который умеет быть честным с собой и аудиторией, а также сохраняет работу со смыслами.

> Сейчас задача не в том, чтобы много заработать, а в том, чтобы оказаться среди последних, у кого хватит прочности. То, что раньше считали раз в год, теперь считают раз в квартал; то, что было квартальным, стало ежемесячным; а ежемесячные показатели теперь пересматриваются еженедельно. Так мы держим руку на пульсе.

ПЕРЕСТРАИВАТЬ РАБОТУ С КАДРАМИ

Помимо подсчета расходов и опоры на опыт, бизнес видит сотрудников главным ключом к сохранению позиций на рынке. По словам операционного директора многопрофильного холдинга AVA Group, сейчас кадровый вопрос стоит очень остро, особенно в строительной отрасли, из-за чего одной из наиболее важных и эффективных практик с точки зрения сохранения стабильности является привлечение и удержание профессионалов.

«Мы делаем акцент на формирование особой корпоративной культуры, транслируя основные принципы работы и миссии компании. Очень важно, чтобы каждый работник понимал, в каком направлении она движется, что является ключевым и как должно осуществляться внутреннее взаимодействие. Для новых сотрудников проводятся тренинги и семинары, в том числе по управлению командой, позволяющие улучшить навыки общения и повысить эффективность коллектива»,— сказал Виталий Ушнов.

Он отметил, что для сотрудников также развивают корпоративный цифровой университет, проводят социальные активности и акции. «Все эти мероприятия сплачивают коллектив и повышают их мотивацию вместе работать, добиваясь результатов»,— подчеркнул директор многопрофильного холдинга AVA Group.

Евгений Чистяков придерживается аналогичного мнения. Как отметил гендиректор компании «Пищтех», двумя факторами, которыми нельзя жертвовать, поскольку потом их тяжело восстановить, являются доля на рынке и костяк коллектива.

«Долей на рынке можно немного поступиться только в тех сегментах, которые для вас не самые эффективные. Но ключевые, “кормящие” направления, где ваша позиция сильна, нужно удерживать даже ценой рентабельности. То же самое с людьми: расставания возможны, но только осознанно и как управляемый процесс»,— подчеркнул он.

По словам гендиректора компании «Пищтех», сейчас на производстве действует сдельная система оплаты, где значительная часть зарплаты зависит от выполненной работы, и при уменьшении общего объема работы могут начать уходить ключевые сотрудники. Из-за этого бизнесу необходимо перестраивать подход к работе с кадрами.

«Первыми начнут искать другую работу самые эффективные и востребованные сотрудники, которых мы хотим удержать. Поэтому процесс должен быть управляемым. Ключевой практикой для нас стало внутреннее переобучение и перестановка сотрудников. Это главный способ решения кадрового вопроса. Если бездействовать, мы потеряем лучшие кадры, и восстанавливать позиции будет крайне тяжело»,— поделился опытом гендиректор компании «Пищтех».

ВСТАТЬ НА ЦИФРОВЫЕ РЕЛЬСЫ

Изменения касаются не только внешних факторов, но и внутренних процессов бизнеса. Так, сейчас во всех отраслях предпринимательской деятельности заметен тренд на цифровизацию внутренних процессов, отмечает гендиректор компании «Пищтех» Евгений Чистяков. По его словам, эта тенденция продолжится, несмотря на сложности текущего года, и, если не успеть за этим трендом, в дальнейшем развиваться будет тяжелее.



фото Freepik.com

«В нашей отрасли, помимо цифровизации, очевиден тренд на роботизацию и автоматизацию. Цифровизация применима ко всем сферам, но особенно проявится в услугах и IT. Однако в промышленности одной цифровизации недостаточно — в цифровом виде нельзя собрать печь или станок, здесь физически необходима роботизация»,— сказал он.

По мнению Евгения Чистякова, роботизация — перспективное направление для любого материального производства, и бизнесу следует не просто размышлять, а действовать в данном направлении. Он отметил, что у бизнеса стоит государственная задача по роботизации, и лучше участвовать в ее реализации, нежели оставаться наблюдателем.

> 2026 год будет динамичным и потребует большой выносливости. Преуспеют те, кто каждый день смотрит на изменения новыми глазами, не опускает руки, не жалуется, а продолжает работать. Этот год станет испытанием на прочность, силу и выдержку.

«Технологии становятся доступнее. Как лазерный раскрой металла 20 лет назад казался фантастикой, а теперь стал обычным методом обработки металла, пластика и дерева, так и 3D-печать 10–15 лет назад воспринималась как дорогая новинка, а сейчас стала частью рабочего процесса. Например, мы используем ее для мелкосерийного производства деталей, где она идеально себя показывает. Этот тренд будет только нарастать: роботизация и автоматизация станут внедряться все шире и дешеветь»,— уверен гендиректор компании «Пищтех».

Операционный директор многопрофильного холдинга AVA Group Виталий Ушнов также считает, что внедрение цифровых систем является важным условием для развития и устойчивости бизнеса.

«Цифровые технологии сегодня совершенствуют рынок недвижимости. К примеру, меняются подходы к оценке — теперь она осуществляется на основе автоматизированных алгоритмов, которые быстро и точно определяют рыночную стоимость жилья. Активно внедряется машинное обучение, а также “интернет вещей” (IoT). Безусловно, мы тесно связываем свое будущее с использованием цифровых продуктов, вкладывая ресурсы в создание и развитие новых решений, направленных на повышение эффективности бизнес-процессов»,— сказал Виталий Ушанов.

Он отметил, что среди девелоперов сейчас также востребованы платформы для агентов, позволяющие застройщику оперативно подключать к продажам риелторов и управлять этим каналом. Идет активное внедрение решений с технологиями виртуальных показов и 3D-визуализации для ускорения цикла сделки.

В пресс-службе DNK Russia уверены, что диджитал и ИИ позволяют быть бизнесу точнее, быстрее и гибче, но в основе все равно должна оставаться идея.

«Мы не разделяем творчество и технологии. Мода без смысла — просто ткань. Характер, историю и эмоции нельзя автоматизировать»,— отметили в пресс-службе бренда.

При этом Светлана Плехова отметила, что цифровизация и ИИ применимы не ко всем отраслям бизнеса. Так, по ее словам, в логистике многое зависит от человеческого и внешних факторов, в этом случае полагаться только на ИИ и технологии неуместно.

ПЕРЕНЕСТИ ОПЫТ В БУДУЩЕЕ

Гендиректор ООО «Адамант Логистика» отметила, что в 2026 году компаниям, которые хотят продолжать работать, нужно полностью отказаться от любых незаконных схем, собрать сильную команду специалистов, а также пробовать совместные проекты и коллаборации с коллегами по бизнесу. Помимо этого, уверена Светлана Плехова, предпринимателям предстоит много и упорно работать.

«Я считаю, что 2026 год будет динамичным и потребует большой выносливости. Преуспеют те, кто каждый день смотрит на изменения новыми глазами, не опускает руки, не жалуется, а продолжает работать. Этот год станет испытанием на прочность, силу и выдержку»,— сказала Светлана Плехова.

Она добавила, что глобальные изменения в бизнесе сейчас планировать сложно, однако год обещает быть динамичным.

В пресс-службе DNK Russia отметили, что 2026 год будет годом синергии и смыслов и успешным будет бизнес, который объединяет людей, индустрии и поколения.

«Люди все чаще выбирают бренды, которые говорят с ними на одном языке — языке уважения, честности и культуры»,— отметили представители бренда.

Дарья Коробская

Владимир Саськов:

Переход на НДС уравняет налоговые условия и повысит конкурентоспособность малого бизнеса

В 2026 году в Налоговом кодексе ожидается ряд изменений, которые затрагивают работу малого и среднего бизнеса. Изменения коснутся уплаты и размера НДС, тарифов по страховым взносам и др. Директор Ассоциации налоговых консультантов, эксперт Института налогового менеджмента и экономики недвижимости НИУ ВШЭ Владимир Саськов рассказал, какое из нововведений отразится на бизнесе сильнее всего, как поправки могут повлиять на рынок труда и инфляцию, а также какие позитивные изменения они могут принести.



фото предоставлено Владимиром Саськовым

— Согласно поправкам в Налоговый кодекс, планируется постепенное снижение порога дохода для применения НДС: в 2026 году — с 60 до 20 млн рублей, в 2027 году — с 20 до 15 млн рублей, в 2028 году — с 15 до 10 млн рублей. Какой процент бизнеса затронет данное нововведение? По вашим прогнозам, бизнес в каких сферах будет испытывать наибольший дискомфорт от данного нововведения?

— По оценкам Минфина, порог в 10 млн рублей, к которому планируют прийти, затронет около 15% плательщиков на УСН, но здесь кроется загвоздка. Для расчетов брали данные предыдущих периодов, не учитывая фактор инфляции. Условно говоря, я продал около 1 тыс. телефонов на 10 млн рублей в прошлом году, но в этом году их стоимость уже значительно выше за счет инфляционных процессов. Поэтому я думаю, что количество плательщиков, которых затронет нововведение, превысит 20% от общего числа зарегистрированных плательщиков УСН. Сейчас их всего около 3–4 млн, соответственно, около 500 тыс. компаний будут платить НДС.

И в контексте влияния данной поправки стоит рассматривать не столько сферу, сколько региональную специфику. У плательщиков УСН нет особых ограничений по направлениям деятельности, за исключением производства подакцизной продукции, поэтому здесь трудно выделить конкретную сферу, но вот что касается регионов — нужно учесть. Одно дело — магазинчик в Москве, у которого оборот может быть больше 10 млн рублей за счет потока покупателей, и совершенно другое дело — магазинчик в небольшом населенном пункте, где мало покупателей. Для такого бизнеса 10 млн рублей — это запредельная выручка. Поэтому здесь, помимо отраслевой принадлежности, будет играть роль фактор локации.

— По вашей оценке, какие позитивные и негативные последствия будет иметь снижение порога по доходу для бизнеса на УСН? Можно ли ожидать закрытия компаний, которым придется перейти на ОСН, или учащения случаев дробления?

— Позитивный эффект будет отражен в социально-экономическом плане. Проблема дробления бизнеса на самом деле очень масштабная, на нее обращал внимание даже президент. И как раз формат вывода всех в НДС в определенной степени решает проблему дробления, поскольку бизнес начинает существовать в одинаковых условиях. Дробиться при пороге в 10 млн рублей неудобно и экономически невыгодно. Представьте: сейчас порог 60 млн рублей, будет 10 млн рублей. Для того чтобы остаться без НДС, нужно создать уже 5–6 компаний и нести расходы на отчетность. Поэтому такой подход уравняет налоговые условия.

> Думаю, что количество плательщиков, которых затронет нововведение, превысит 20% от общего числа зарегистрированных плательщиков УСН. Сейчас их всего около 3–4 млн, соответственно, около 500 тыс. компаний будут платить НДС.

А выравнивание налоговых условий фактически повышает конкурентоспособность. Это создает дополнительные преимущества при работе с крупными предприятиями, уплачивающими НДС, так как малые предприятия становятся привлекательными партнерами для компаний, стремящихся оптимизировать налоговый вычет. Что касается негативной стороны, то здесь надо рассматривать два фактора. Первый — администрирование НДС. Это не просто прибавить 5% или 7% к доходу и заплатить в бюджет, это отдельный механизм, отдельный институт взаимодействия с налоговыми органами. Это повышенное наблюдение, это особый контроль качества формирования документооборота, усиленная работа с контрагентом. Соответственно, это дополнительные издержки на бухгалтерию, потому что бухгалтер, который ведет обычный бизнес на УСН, и бухгалтер, который ведет компанию с НДС,— это две разные единицы. Бухгалтер с НДС просит большую оплату, потому что, во-первых, у него компетенции выше, во-вторых, его трудовые издержки больше.

Второй фактор — дефицит в России хороших бухгалтеров, знающих НДС. И здесь нужна поэтапность, которую и планируют ввести, чтобы бизнес и бухгалтерия смогли адаптироваться. Нужно научиться взаимодействовать с налоговым органом в системе НДС.

Также очевидный факт — бизнесу нужно будет перестраивать саму финансовую модель и повышать в некоторых случаях цены за счет НДС.

Но в целом радикального влияния на бизнес я здесь не вижу. Как показывает практика, когда в 2025 году ввели НДС для плательщиков УСН с порогом 60 млн рублей, не было массовых ликвидаций и банкротств. Сейчас бизнес также адаптируется.

— Помимо изменения порога по УСН, Минфин РФ предлагает поднять НДС на 2 п.п., до 22%. Как данное изменение отразится на стоимости товаров для конечного потребителя? Как бизнес, по вашим прогнозам, будет стараться нивелировать влияние НДС на конечную стоимость продукции, чтобы сохранить лояльность потребителей?

— Однозначно будет повышение цен. Поэтому здесь в любом случае изменения повлияют на конечного потребителя. Но в рыночной экономике, естественно, бизнес будет стремиться максимально сохранить своих покупателей. Если он сможет найти вариант не изменять конечную цену за счет управления своими издержками, то, скорее всего, цены могут и не измениться, потому что тогда у бизнеса повышается конкурентоспособность по сравнению с тем, кто не смог найти аналогичный выход и вынужден просто добавить НДС к ценам.

Но это разная история в целом по стране. Я думаю, что в любом случае будет рост цен. Он будет не таким ощутимым и значительным, что мы все ахнем в январе, но прирост НДС просто скроется в общем инфляционном процессе.

НДС стабилен последние два года, но инфляция растет. Сейчас повышение НДС лишь незначительно повлияет на общий уровень инфляции. Нет оснований утверждать, что оно повлечет значительный рост цен или серьезные негативные последствия для бизнеса.

— Одно из нововведений — отмена пониженных тарифов для МСП, введенных во время пандемии. Собираются установить единые тарифы страховых взносов: 30% до предельной базы и 15% свыше для сфер торговли, строительства, добычи полезных ископаемых и других. Пониженный тариф сохранится только для приоритетных отраслей МСП (обработка, производство, транспорт, электроника и др.). За последние несколько лет бизнес часто говорил о кадровом дефиците, однако, по данным hh.ru и SuperJob, число вакансий с начала 2025 года снизилось на 11–15%, а число резюме, напротив, выросло. Учитывая такую тенденцию и планируемые нововведения, можно ли ожидать, что МСП займут сберегательную кадровую позицию, боясь не справиться с налоговой нагрузкой? Или, возможно, бизнес не только прекратит найм, но и начнет сокращать работников или уходить в «серые» схемы?

— Здесь нужно учесть, что для ряда отраслей останется преференция, и здесь огромное значение имеет формат бизнеса, поскольку уплата страховых взносов и УСН взаимосвязаны. Когда я плачу в течение года страховые взносы за своих работников и потом оплачиваю УСН по итогам налогового периода, я сумму начисленного УСН уменьшаю на тот размер страховых взносов, который выплатил за своих работников. При определенных ограничениях, конечно, и тем не менее. Соответственно, у большого количества бизнеса суммарная налоговая нагрузка может остаться в тех же пределах, в которых она есть сейчас, за счет этого нюанса расчетов.

Но для многих, конечно, все равно вырастут издержки по расчетам, и это то изменение, которое больше всего может повлиять на бизнес. Многие уже сейчас думают, как быть с зарплатами, потому что люди просят повышения, ведь есть инфляция, и индексация необходима. Одновременно с этим ресурсы для возможности роста зарплат немного сокращаются. Здесь каждым бизнесменом будет приниматься самостоятельное решение, которое будет зависеть от масштаба и направления бизнеса, от количества наемных работников, от фонда оплаты труда. Эта мера, с моей точки зрения, неоднозначная, но и ее нельзя назвать катастрофической. Тем не менее энтузиазма она тоже не внушает. Но при этом, по моему мнению, масштабного ее влияния на рынок труда ожидать не приходится.

> Как показывает практика, когда в 2025 году ввели НДС для плательщиков УСН с порогом 60 млн рублей, не было массовых ликвидаций и банкротств. Сейчас бизнес также адаптируется.



фото предоставлено Владимиром Саськовым

— Целесообразно ли компаниям, которые сейчас работают на УСН, в связи с изменениями переходить на обычную ставку НДС вместо пониженной, чтобы сохранить стабильность? Ведь порой для сделок B2B компании ищут поставщиков, которые платят полную ставку НДС, что позволяет потом учесть это в налоговом вычете, т. е. плательщики полной ставки НДС становятся более выгодными партнерами.

— В отдельном случае да. Дело в том, что расчеты, которые мы делали еще в прошлом году о применении ставки 20%, или 5%, или 7%, показывали наличие потенциальной выгоды для бизнеса. Тут зависит от того, какая доля вычетов будет у компании. Например, если это оптовая торговля, он будет огромен и целесообразнее будет перейти на базовую ставку. На ОСН при этом переходить не обязательно.

— В начале октября Совет Федерации рекомендовал правительству РФ проанализировать результаты действия специального налогового режима для самозанятых и проработать вопрос о его досрочной отмене. По вашей оценке, как досрочное прекращение эксперимента по самозанятым отразится на этой категории бизнеса? Станет ли больше ИП в связи с этим, или самозанятые вновь будут стремиться уйти в тень?

— Правительство однозначно и четко сказало, что эксперимент сохранится. В Совете федерации это пообсуждали, но правительство сказало, что этот вопрос на сегодня неактуален и данный режим сохранят. По крайней мере до конца эксперимента, то есть до 2028 года.

Поэтому сейчас обсуждать это преждевременно. В данном случае стоит апеллировать позицией правительства. Вполне возможно, что этот режим может и дальше сохраниться и стать самостоятельным налоговым режимом и войдет в Налоговый кодекс. На наблюдения есть еще 2 года.

> Выравнивание налоговых условий фактически повышает конкурентоспособность. Это создает дополнительные преимущества при работе с крупными предприятиями, уплачивающими НДС, так как малые предприятия становятся привлекательными партнерами для компаний, стремящихся оптимизировать налоговый вычет.

— Успел ли бизнес адаптироваться к поправкам в НК РФ, которые вводили в 2025 году? По вашим оценкам, сколько времени потребуется на адаптацию бизнеса к новым условиям в 2026 году? Как бизнесу подготовиться к нововведениям?

— Адаптация до сих пор идет. Плавно и постепенно. Естественно, львиная доля бизнеса уже перестроилась и вполне себе безболезненно взаимодействует с государством и контрагентами в системе уплаты НДС. Напомню, весной был введен специальный мораторий на налоговые санкции для новой категории плательщиков, которые допускают ошибки при расчете по НДС, потому что это непростой вопрос. И вот по итогам первого полугодия, по данным налоговых органов, было предоставлено порядка 180 тыс. расчетов по НДС, из них ошибок было чуть менее 2%.

Это говорит о том, что бизнес в целом смог адаптироваться за полгода. Поэтому я думаю, что для адаптации к нововведениям в 2026 году потребуется примерно полгода. Процесс адаптации к обновленным налоговым условиям будет постепенным и мягким.

Важно отметить, что правительство намерено ввести временный запрет на применение штрафов для новых участников сферы НДС. Это позволит бизнесу плавно приспособиться к изменениям, избежать рисков санкций и успешно интегрироваться в новые условия налогообложения.

Беседовала
Дарья Коробская



КУПИТЬ КВАРТИРУ ОНЛАЙН

Как развивается продажа недвижимости через маркетплейсы

Представители девелоперов рассказали «Деловой газете. Юг», какие нюансы есть при покупке квартир через онлайн-площадки и какие перспективы есть у данного направления.

БОЛЬШЕ МАРКЕТИНГОВЫЙ ХОД

Сейчас застройщики только начинают тестировать продажи квартир на маркетплейсах, поэтому пока преждевременно оценивать эффективность такого формата, говорит вице-президент по продажам корпорации «Девелопмент-Юг» Светлана Воеводина.

«Более эффективно продвижение на классифайдах — Циан, Авито, Яндекс.Недвижимость, где в большем объеме присутствует целевой трафик, но это уже не совсем онлайн-продажа, это витрина для предложений»,— отметила Светлана Воеводина.

Директор департамента рекламы девелопера AVA Денис Мережников считает, что в ближайшее время маркетплейсы вряд ли станут прямым конкурентом классифайдам.

«У данных площадок разная аудитория и фокус: Циан, Авито, Яндекс.Недвижимость — платформы, сфокусированные на продаже недвижимости со всей необходимой аналитикой, фильтрами, картами, ипотечными калькуляторами и экспертной поддержкой. Wildberries на сегодняшний день является платформой импульсной и быстрой покупки»,— поделился мнением Денис Мережников.

По мнению директора департамента продаж ГК DOGMA Александра Тернющенко, продажа квартир на маркетплейсах пока больше маркетинговый ход, чем реальный инструмент.

«Учитывая, что такой продукт, как квартира, достаточно индивидуален для каждого покупателя и его потребностей, можно спрогнозировать, что покупка на маркетплейсах в ближайшее время вряд ли станет частой историей»,— сказал Александр Тернющенко.

По словам вице-президента по продажам корпорации «Девелопмент-Юг» Светланы Воеводиной, пока в целом доля дистанционных сделок с недвижимостью не превышает 15% от общего объема.

«Большинство клиентов предпочитают лично побывать в своей будущей квартире, локации, жилом проекте, что играет важную роль при принятии решения. При этом рост доверия покупателей к цифровым платформам растет, развиваются дополнительные сервисы поддержки сделок»,— сказала вице-президент по продажам корпорации «Девелопмент-Юг».

ВОПРОС БЕЗОПАСНОСТИ СДЕЛКИ

Как отметил директор департамента рекламы девелопера AVA Денис Мережников, главные риски покупки жилья на онлайн-платформах сейчас связаны с оформлением и юридической чистотой сделки, когда покупатель может столкнуться с обременениями объекта, например, правами третьих лиц или неузаконенной перепланировкой.

«Кроме того, есть риск столкнуться с недобросовестными продавцами и, как следствие, с проблемой подлинности документов или сокрытием существенных недостатков объекта»,— считает Денис Мережников.

Он добавил, что сейчас маркетплейсы еще не могут обеспечить такую же глубину проверки и персонализацию, как традиционная модель продаж. В связи с этим сделки через маркетплейсы должны особо тщательно контролироваться надзорными органами во избежание распространения новых мошеннических схем, подчеркнул эксперт.

Директор ООО «Ореховая роща» Алексей Анисимов добавил, что на маркетплейсах есть проблема в технике расчетов, поскольку не все банки предоставляют возможность заключения сделки с использованием безотзывного аккредитива в качестве платежного инструмента после регистрации сделки.

«Сейчас плательщиком является покупатель, а он просто может не дойти до банка после регистрации сделки, при этом право на объект будет уже у него»,— пояснил он.

По мнению Александра Тернющенко, недостатком также является отсутствие фактического знакомства с объектом недвижимости и его характеристиками — расположением, видом, качеством и др.

«Организовать проверку необходимых документов при этом технически возможно, но, конечно, это сложнее, чем при оффлайн-покупке»,— сказал директор департамента продаж ГК DOGMA.

СМОТРЕТЬ НА ПЕРСПЕКТИВУ

Несмотря на нюансы, как отметил директор департамента рекламы девелопера AVA Денис Мережников, среди застройщиков есть готовность к онлайн-продажам, особенно у крупных игроков с уже развитой инфраструктурой цифровых отделов продаж.

«Однако частные собственники и “мелкие” продавцы, скорее всего, будут насторожены, так как модель Wildberries ориентирована больше на товары массового спроса, нежели на крупные разовые покупки»,— сказал он.

Однако, по его словам, при развитии собственного ипотечного банкинга и интеграции с крупными застройщиками маркетплейсы могут занять нишу в продажах первичной недвижимости, особенно в проектах эконом- и комфорт-класса. Также, как отметил Денис Мережников, на развитие направления может положительно повлиять снижение ключевой ставки, что повлечет снижение процентных ставок по ипотеке.

«Учитывая, что доля онлайн-продаж новостроек в данных сегментах уже превысила 20% в Москве и Санкт-Петербурге, этот сегмент для WB вполне реалистичен. Маркетплейсы могут занять до 5–7% доли продаж новостроек в течение 2–3 лет при условии грамотной реализации собственного ипотечного банкинга и партнерства с застройщиками»,— подчеркнул директор департамента рекламы девелопера AVA.

В то же время, по его мнению, для вторичного рынка и премиум-сегмента модель продаж через маркетплейсы сейчас выглядит неперспективной.

> Маркетплейсы могут занять до 5–7% доли продаж новостроек в течение 2–3 лет при условии грамотной реализации собственного ипотечного банкинга и партнерства с застройщиками.

В целом на текущий момент готовность аудитории к покупке квартир на маркетплейсах достаточно низкая, но с потенциалом роста, отметил Денис Мережников.

Он отметил, что пока на рынке недвижимости преобладает традиционная модель коммуникации в рамках работы агентств, специалистов по недвижимости и банковских структур. При этом около 15–20% покупателей готовы рассматривать онлайн-покупку недвижимости, если будут обеспечены юридические гарантии, подчеркнул эксперт.

«Наиболее перспективная аудитория — молодые покупатели до 35 лет, уже привыкшие к покупкам онлайн. Им важна простота и прозрачность. По результатам опросов, более 50% миллениалов готовы рассмотреть покупку жилья онлайн как “возможную” при доверии к площадке. Категорически против будут покупатели старшего возраста и вторичный рынок, где процесс требует сложной оценки и гибкости условий»,— сказал директор департамента рекламы девелопера AVA.

Директор департамента продаж ГК DOGMA Александр Тернющенко отметил, что оптимальной стратегией для девелоперов будет комбинировать развитие и собственного сайта, и продаж на маркетплейсах: собственные каналы продаж позволят лучше контролировать бренд, собирать данные о клиентах и тестировать новые продукты, а сторонние онлайн-площадки — увеличивать охваты.

Он добавил, что маркетплейсы могут быть эффективны в случае покупки квартиры за собственные средства, тогда как различные льготные ипотечные программы накладывают ряд ограничений.

Директор ООО «Ореховая роща» Алексей Анисимов отметил, что сейчас маркетплейсы не выступают гарантами сделки и не страхуют ее. Это может оттолкнуть потенциальных покупателей.

«Безусловно, потребность в электронной торговле недвижимостью есть. Но маркетплейс — рыночное место и просто доска объявлений, агрегатор. Нужны гарантии для покупателя и продавца. Конечно, мы только в начале пути. Я думаю, что в перспективе все объекты недвижимости станут биржевым товаром и будут торговаться через торговые площадки или биржи, а риелтор станет брокером»,— заключил он.

Дарья Коробская

Квартира по семейной ипотеке

Госдума до конца 2025 года может утвердить закон о введении дифференцированной процентной ставки по программе «Семейная ипотека» в зависимости от количества детей, также с 1 февраля 2026 года вводятся ограничения на оформление более одного льготного кредита на семью.

«Деловая газета.Юг» узнала у представителей банковской сферы и застройщиков, насколько востребована «Семейная ипотека» среди жителей Краснодарского края и Ростовской области и стоит ли тем, кто планирует покупку квартиры в рамках льготной программы, успеть это сделать до конца года.



фото Freepik.com

ВЫСОКИЙ СПРОС

По данным аналитического центра Дом.рф, в целом по России по «Семейной ипотеке» выдаются 9 из 10 кредитов с господдержкой.

В Краснодарском крае в январе–октябре 2025 года в рамках программы выдали 27 тыс. кредитов на 145 млрд рублей, рост относительно аналогичного периода 2024 года составил 4 и 5% соответственно. В то же время в Ростовской области число выданных семейных ипотек выросло на 28%, до 13 тыс. единиц, а общая сумма займов — на 37%, до 65 млрд рублей.

В целом по России по «Семейной ипотеке» за январь–октябрь 2025 года выдали 380 тыс. кредитов, что на 19% больше, чем годом ранее. Общая сумма займов выросла на 22% и достигла 2,2 трлн рублей.

По словам руководителя «Абсолют Банка» в Ростове-на-Дону Елены Водяницкой, во второй половине 2025 года «Семейная ипотека» остается драйвером ипотечного рынка в Ростовской области.

«В нашем регионе на “Семейную ипотеку” приходится около 90% заявок. Это объяснимо, поскольку по “Семейной ипотеке” можно оформить кредит со ставкой до 6% годовых, а ставки по программам без госсубсидирования в целом по рынку примерно в три с лишним раза выше. Соответственно, и финансовая нагрузка в виде ежемесячных платежей при той же сумме займа по программам без субсидирования гораздо выше»,— рассказала Елена Водяницкая.

Она добавила, что спрос на «Семейную ипотеку» по сравнению с прошлым годом вырос, в 2024 году доля заявок на эту программу составляла 75%.

Рост спроса на «Семейную ипотеку» наблюдают и в банке «Центр-инвест». Согласно аналитике организации, в Ростовской области за десять месяцев 2025 года выдали на 20% больше займов, а в Краснодарском крае — в 2,6 раза.

«Увеличение количества выдач по “Семейной ипотеке” связываем с высокими ставками по рыночным ипотекам, а также с отменой с 1 июля 2024 года льготной ипотеки, которая была доступна всем категориям граждан»,— пояснил начальник управления розничного кредитования банка «Центр-инвест» Николай Парамонов.

ВАЖЕН НЕ СТОЛЬКО ДОХОД

По данным руководителя «Абсолют Банка» в Ростове-на-Дону Елены Водяницкой, в Ростове-на-Дону среди заемщиков по «Семейной ипотеке» преобладают семьи с одним ребенком — их около 60%.

«Более того, часто на ипотеку поступает запрос, пока будущая мама еще беременна — жилье начинают подыскивать заранее. Примерно 35–38% — семьи с двумя детьми. Семей с тремя детьми и более незначительное количество»,— привела статистику Елена Водяницкая.

Она добавила, что в 2025 году подавляющее большинство ростовских заемщиков берет ипотеку на максимально возможную сумму — порядка 6 млн рублей.

«При этом мы видим, что есть запрос на большие суммы, потому что цены на недвижимость в регионе значительно выросли даже за последние пару лет. Сегодня средний ценник на те объекты, которые интересны потенциальным заемщикам по льготной программе,— 9–10 млн рублей. Наши цены вплотную приближаются к московским. В лимит 6 млн с первоначальным взносом 20% от стоимости квартиры укладывается только каждый второй заемщик. Остальным для покупки оптимального варианта жилья требуется более крупный первоначальный взнос»,— поделилась Елена Водяницкая.

Согласно аналитике Дом.рф, средний размер кредита по «Семейной ипотеке» в октябре 2025 года на Кубани составил 5,4 млн рублей, что соответствует октябрю 2024 года. В Ростовской области показатель вырос на 7% и достиг 4,9 млн рублей.

Как отметил начальник управления розничного кредитования «Центр-инвест» Николай Парамонов, согласно аналитике банка, средняя сумма кредита по «Семейной ипотеке» в 2025 году составила 4,5 млн рублей. При этом средняя стоимость приобретаемых квартир — 8,4 млн рублей.

Как отметила руководитель «Абсолют Банка» в Ростове-на-Дону Елена Водяницкая, при рассмотрении заявки оценивают в первую очередь платежную дисциплину потенциального заемщика и уровень его закредитованности. Размер дохода, говорит представитель банка, играет не первостепенную роль. Так, в Ростове-на-Дону минимальный ежемесячный доход заемщиков составляет от 50–60 тыс. рублей на человека, а на семью из двух работающих взрослых — от 100 тыс. рублей.

«Возможно привлечение до 4 созаемщиков. Их доходы тоже учитываются, что повышает шансы на одобрение на размер максимальной доступной суммы кредита»,— пояснила Елена Водяницкая.

ЕЛЕНА ВОДЯНИЦКАЯ
Руководитель «Абсолют Банка» в Ростове-на-Дону

> При рассмотрении заявки оценивают в первую очередь платежную дисциплину потенциального заемщика и уровень его закредитованности. Размер дохода играет не первостепенную роль.

ЧТО ПОКУПАЮТ ПО СЕМЕЙНОЙ ИПОТЕКЕ?

Как рассказал коммерческий директор ЖК Green Apple (ГК «БЭЛ Девелопмент») Игорь Казанцев, в Краснодаре покупатели в рамках «Семейной ипотеки» чаще всего ищут двухкомнатные квартиры со средней ценой 7,5 млн рублей.

«На побережье это в основном сделки по покупке студий и 1-комнатных, учитывая стоимость лотов. И опять же стоимость лота на побережье в зависимости от локации и класса проекта может значительно отличаться»,— отметил Игорь Казанцев.

По словам начальника управления розничного кредитования банка «Центр-инвест» Николая Парамонова, 49% заемщиков по программе «Семейная ипотека» приобретают квартиры от застройщика в рамках договора долевого участия в строительстве. Еще 45% приходится на сделки по договорам купли-продажи дома или квартиры от застройщика, оставшиеся 4% — это займы на строительство жилья.

ПОКУПАТЬ ИЛИ ЖДАТЬ?

По мнению экспертов, корректировки программы, планируемые в 2026 году, могут отразиться на выдаче ипотеки в России. Уже с 1 февраля 2026 года Минфин вводит правило «одна льготная ипотека на одну семью» вместо «одна ипотека в одни руки». Также есть предложения дифференцировать величину ставки по семейной ипотеке в зависимости от региона или количества детей. Так, для семей, где родились двое детей, размер ставки предлагают оставить на уровне 6%, а для родителей одного ребенка увеличить до 10% или 12%. Согласно прогнозу аналитиков «Абсолют Банка», в целом по рынку после вступления в силу дифференцированных ставок количество сделок может сократиться на четверть.

«Особенно с учетом того, что сейчас большинство заемщиков по “Семейной ипотеке” — это как раз семьи с одним ребенком. Чем выше ставка, тем закономерно меньше количество заемщиков, которые способны справиться с финансовой нагрузкой в виде ежемесячных платежей. Наш опыт прошлых лет по стандартным программам тем не менее показывает, что каждый добавленный пункт процентной ставки — это минус 5–7% клиентской базы среди заемщиков»,— сказала Елена Водяницкая.

По ее мнению, семьям, которые планируют приобретение жилья, не стоит тянуть с реализацией планов, поскольку перед изменением условий по программе на рынке первичного жилья возможен ажиотаж.

«Кроме того, цены на недвижимость не стоят на месте, квадратные метры дорожают. Поэтому я бы советовала всем — как семьям с тремя детьми, так и остальным — оформлять льготную ипотеку в ближайшее время, когда есть острая необходимость. Если в дальнейшем ставки для многодетных семей будет снижены, то можно будет рефинансировать кредит»,— отметила представитель банка.

Аналогичного мнения придерживается коммерческий директор ЖК Green Apple (ГК «БЭЛ Девелопмент») Игорь Казанцев.

«Если в планах у семьи есть покупка квартиры, то лучше это сделать до конца года в рамках тех акционных новогодних предложений, которые предлагают застройщики. В целом за 2025 год цены на новостройки уже достигали своего минимального значения, а с 4-го квартала в отдельных проектах цены даже немного подросли за счет оживления спроса. По всей видимости, данная тенденция продолжится и в начале 2026 года»,— заключил Игорь Казанцев.

Сбор завел мотор

В России с 1 декабря 2025 года должны вступить в силу новые правила расчета утилизационного сбора для легковых автомобилей. Согласно обновленной методике, размер утильсбора будет также зависеть от характеристик двигателя.



фото Freepik.com

Как отмечали ранее в Минпромторге, за счет мер господдержки отрасли нововведения не окажут значительного влияния на стоимость отечественных автомобилей, а также не приведут к существенным изменениям для официального импорта со стороны юридических лиц.

Автодилеры, в свою очередь, считают, что нововведения могут вызвать рост розничных цен на автомобили премиум-сегмента и значительно уменьшить число люксовых моделей, поставляемых на российский рынок через механизмы параллельного импорта.

НОВЫЙ ПОРЯДОК РАСЧЕТА УТИЛЬСБОРА

Утилизационный сбор — специальный платеж, который требуется внести при производстве автомобиля в России или его ввозе в страну. Средства предназначены для покрытия расходов на будущую переработку транспортного средства после окончания срока службы. Сегодня оплата этого сбора обязательна для всех видов транспортных средств: легковых и грузовых автомобилей, автобусов, прицепов, специальной техники и прочих категорий транспорта.

Размер утилизационного сбора на каждый вид техники определяется путем умножения базовой ставки на соответствующий коэффициент. По новой схеме расчета размер сбора будет зависеть от характеристик двигателя автомобиля. Базовая ставка определяется типом и объемом двигателя, а дополнительный коэффициент рассчитывается исходя из уровня мощности по прогрессивной шкале. В Минпромторге уверены, что такой подход позволит сделать систему более гибкой и экономически обоснованной.

После вступления изменений в силу сохранится льготный коэффициент для автомобилей мощностью двигателя до 160 л. с., которые ввозят граждане для личного пользования. По данным Минпромторга, это более 80% всего российского автопарка на текущий момент.

ФИЗЛИЦА НЕ ПЛАТИЛИ УТИЛЬСБОР — ДИЛЕРЫ ЗАКРЫВАЛИСЬ

Изменение методики расчета утилизационного сбора — это давно назревшая мера, считает руководитель компании «Атлас»Виктор Домрачев. Он отметил, что ранее до 72% автомобилей ввозились для «личного пользования» физическими лицами, которые не платили утильсбор и налоги. Таможенные пошлины они зачастую оплачивали по «оптимизированной» схеме, используя лазейки в таможенном законодательстве ЕАЭС.

«Ситуация, при которой более 70% автомобилей ввозится в страну физическими лицами, является совершенно неприемлемой. Безусловно, дилерская сеть, которая официально поставляет автомобили в страну с уплатой налогов, таможенных платежей и утилизационных сборов, никак не может конкурировать с физическими лицами, которые ничего этого не платят. При этом значительная часть автомобилей проходит таможенное оформление в странах ЕАЭС с “оптимизацией” таможенной стоимости»,— подчеркнул Виктор Домрачев.

По его словам, в такой ситуации многие дилерские сети вынуждены были скорректировать формат своей работы в сторону схемы маркетплейса для физлиц, а некоторые из них и вовсе закрылись. Как результат, клиенты лишились сервисного и гарантийного обслуживания. Развитие производства внутри страны, по мнению эксперта, в такой ситуации также лишается стимулов. Запланированные изменения как раз призваны исправить сложившийся перекос, говорит Виктор Домрачев.

> Автомобили с меньшей мощностью (до 160 л. с.) или модели местного производства могут иметь шанс остаться за пределами зоны резкого повышения цен. Это потенциально может повлиять на потребительский спрос, поскольку покупатели могут перейти на более доступные или менее мощные модели, чтобы избежать высоких затрат, связанных с новым методом расчета утилизационного сбора.

БОЛЬШЕ ВСЕГО ПОДОРОЖАЕТ ПРЕМИУМ-КЛАСС

Изменение методики расчета утилизационного сбора с 1 декабря 2025 года Михаил Коваль называет новым вызовом для автовладельцев, который неизбежно отразится на ценах, особенно в премиум-классе.

«Мы уже видим, как рынок реагирует на эти изменения: покупатели стремятся успеть приобрести желаемые модели по текущим ценам. Премиальный сегмент также претерпевает трансформации. Наряду с традиционными лидерами — BMW, Mercedes-Benz, Lexus — активно развиваются китайские премиальные бренды: Zeekr, Voyah, Hongqi. Они предлагают конкурентоспособные цены и современные технологии, что делает их привлекательными для взыскательных покупателей»,— говорит Михаил Коваль.

При этом, по его мнению, автомобильный рынок Юга сегодня демонстрирует устойчивость и способность адаптироваться к изменениям.

Коммерческий директор дилера «Рольф» Вячеслав Щербина считает, что стоимость автомобилей премиум-класса может вырасти до 40% в зависимости от характеристик машины. Это может оказать существенное влияние на темпы продаж в указанном сегменте.

«Автомобили с меньшей мощностью (до 160 л. с.) или модели местного производства могут иметь шанс остаться за пределами зоны резкого повышения цен. Это потенциально может повлиять на потребительский спрос, поскольку покупатели могут перейти на более доступные или менее мощные модели, чтобы избежать высоких затрат, связанных с новым методом расчета утилизационного сбора»,— пояснил Вячеслав Щербина.

Виктор Домрачев, в свою очередь, считает, что пока преждевременно говорить о резком росте цен на популярные модели премиум-класса. По его словам, физические лица всегда формируют стоимость перепродажи с учетом действующих на рынке цен, которые устанавливают дилеры. Но сегодня значительная часть премиальных автомобилей продается дилерами по модели маркетплейса, что предполагает доходность и физического лица, ввозившего автомобиль, и агентское вознаграждение дилера.

«Таким образом, грядущие изменения — это в большей степени вопрос уровня заработка физических лиц и восстановления нормальной работы дилерских центров, тогда как цена на наиболее популярные модели с объемом двигателя от 2 до 3 литров вырастет лишь умеренно — в пределах 5–10%»,— прогнозирует эксперт.

ЛОКАЛИЗОВАННЫЕ АВТО НОВЫЙ ПОРЯДОК ЗАТРОНЕТ МЕНЬШЕ

Гораздо более сдержанный рост цен в премиальном сегменте прогнозируется на марки, производители которых организуют сборочное производство в России, говорит руководитель компании «Атлас» Виктор Домрачев.

Речь идет прежде всего об электромобилях Voyah, производство которых налажено в Липецке. Эксперт отмечает, что после всплеска интереса в прошлые годы к электрическим машинам с расширенным запасом хода этот сегмент продолжает уверенно расти.

Менеджер по маркетингу «РН-Авто» Диана Ворукова называет российскую локализацию производства автомобилей выигрышным критерием для уплаты утильсбора.

«Бренд Voyah за счет локализации в России потерпит минимальные изменения, в отличие от остальных брендов. Внедрение новой методики потребует от производителей и дилеров гибкости, чтобы сохранить конкурентоспособность и удовлетворить ожидания и потребности клиентов»,— заключила представитель компании.

Анастасия Талызина

Дать земле отдохнуть на парах

Фермер в Ростовской области возделывает землю, используя пары

Сергей Бровков, основатель компании ООО «БСП-АГРО» из Мартыновского района, выращивает пшеницу по паровым технологиям с 2011 года. В 2025 году он смог получить результат по зерновой культуре 54,5 ц/га, тогда как средняя по региону урожайность зерновых не превысила и 30 ц/га. Такого результата, по словам фермера, удалось достигнуть благодаря паровой технологии возделывания земель. Всего в собственности у агрария 2840 га земли, из них засеяно пшеницей 1840 га, остальные — пары. Сегодня урожай мартыновского предприятия закупают компании «Аютинский хлеб» и «Грейн-сервис». Пшеницу Сергей поставляет прямиком на мельницу, где получают муку, из которой делают хлеб для всей Ростовской области.



фото Freepik.com

НЕМЦЫ ПРОДАЛИ БИЗНЕС ДОНЧАНИНУ

«Мой путь в сельское хозяйство начался в 2011 году, когда мы с собственником крупной немецкой компании Amazonen-Werke образовали предприятие, которое занялось адаптацией немецкой техники к российским реалиям. Так появилась своего рода испытательная машиностанция, которая просуществовала до 2013»,— рассказывает фермер.

Когда сыновья владельца компании увидели, что новое предприятие успешное, они выкупили весь бизнес. Но в 2014–2015 гг., после введения первых западных санкций, новоиспеченные владельцы предприятия предложили выкупить его обратно.

Так Сергей Боровков и стал в 2015 году единственным собственником бизнеса. Он занялся выращиванием подсолнечника, ячменя, горчицы, льна и рапса.

«ПАРЫ» КАК ВЫХОД

С каждым годом погодные условия в Ростовской области ухудшались, и с этим приходилось считаться. Цены на нишевые культуры стали падать, в том числе и из-за напора санкций. Решением в этой ситуации стали пары — это система, при которой поле севооборота свободно от возделывания сельскохозяйственных культур в течение определенного периода. Цель — накопление в почве влаги и питательных веществ, борьба с сорняками, вредителями и болезнями, что способствует увеличению урожайности.

«Единственный вариант был держать пары, накапливать влагу и получать стабильный, большой, хороший, качественный урожай. Так я перешел на технологию “пшеница — пар” и дальше смотрел на поле — как оно себя ведет. Если биология поля работала хорошо, то по пять лет подряд высевали пшеницу»,— поделился фермер.

Помогали в ведении хозяйства и бывшие коллеги из Германии, которые до 2022 года делились своими знаниями и технологиями. Сегодня фермер выращивает только пшеницу и иногда ячмень, если нужно побороть злаковый сорняк.

«Технология паров подразумевает два способа возделывания. Первый — это когда ты обрабатываешь землю и, как только взошли сорняки, ты проводишь культивацию, делаешь боронование. Второй вид работ — это химическая обработка паров, когда ты работаешь химией по взошедшим на парах сорнякам»,— рассказывает Бровков.

Потихоньку предприятие выросло с 1400 га почти до 3700 га. Урожайность ежегодно колеблется от 52 до 68–70 центнеров с гектара. Расширять свои наделы Сергей пока не планирует, выбирая тактику «посмотреть, что будет дальше».

САНКЦИИ УДАРИЛИ ПО ТЕХНИКЕ

Для своего производства фермер задействует зарубежную сельскохозяйственную технику, локализованную в России. Тяговые тракторы — «Ростсельмаш» и New Holland, комбайны «Ростсельмаш», прицепная техника — Amazonen-Werke. Для перевоза зерна используются КАМАЗы.

«Санкции очень сильно ударили по сельскому хозяйству. Кто говорит, что сельское хозяйство не пострадало и выдержало, очень сильно ошибаются. Первое: фрахт вырос в разы, кораблей стало меньше. У нас хотят покупать зерно те, у кого, к сожалению, нет денег. Все остальные пытаются перейти и заместить наш объем на других рынках, потому что там легче банковские переводы»,— отмечает фермер.

Вторым важным минусом санкций, по мнению Сергея, стало то обстоятельство, что вместе с иностранными производителями сельхозтехники ушли иностранные стандарты: когда запчасти на комбайн, трактор или прицепную технику доставлялись за 24 часа. Когда имелись склады запчастей, можно было не волноваться, что какой-то не будет в наличии. Сейчас сложно достать нужные запчасти для иностранной техники. Также из-за отсутствия конкуренции игроки рынка снизили качество техники.

В такой непростой ситуации банк «Центр-инвест» пришел донскому предприятию на помощь, перекредитовав его, когда предыдущий банк счел поддержку сельского хозяйства невыгодной. ПАО КБ «Центр-инвест» же выдал субсидированный кредит на оборотные средства под льготную ставку. Благодаря этому предприятие получило возможность продолжить работу.

> Единственный вариант был держать пары, накапливать влагу и получать стабильный, большой, хороший, качественный урожай. Так я перешел на технологию «пшеница — пар» и дальше смотрел на поле — как оно себя ведет. Если биология поля работала хорошо, то по пять лет подряд высевали пшеницу.

Реклама

Краснодарский краевой центр гомеопатии:
забота о здоровье на профессиональном уровне!

Мечтаете о натуральном подходе к здоровью? Хотите не болеть этой зимой? Вам помогут гомеопатические лекарства, изготовленные Краснодарским краевым гомеопатическим центром, который более 30 лет ведет работу. Центр имеет награды и премии, здесь прошли обучение более 500 врачей-гомеопатов.

В Краснодаре работает уникальная система, объединяющая:
Лечение - «Клиника Корвяковой»,
ул. Кубанская Набережная, 31/1. +7 (861) 992 35 13.

Аптечное обслуживание — качественные гомеопатические препараты:
- **Головная аптека,** ул. Красная, 28. +7 (861) 268 42 37;
- **Аптеки премиум класса** «Святая Екатерина»
- и «Великая Екатерина». +7 (861) 278 03 84;
- **Производственная аптека** «Святая Ольга»
- (изготовление препаратов по рецептам). +7 (918) 434 17 86.

homeopaty.ru
gomcentr.krasnodar@mail.ru

Краснодарский краевой центр гомеопатии отсылает свои лекарства во все регионы по вашим заявкам.



Реклама. Лицензия фармацевтической деятельности № ЛО42-01126-23/00265434 от 11.03.2016. Лицензия Медицинская деятельность № ЛО42-01126-23/00307052 от 28.06.2016.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ПРОКОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

ОЛЬГА АЛЕКСАНДРОВНА КОРВЯКОВА,
генеральный директор Краснодарского краевого центра гомеопатии, доктор фармацевтических наук, профессор, заслуженный работник здравоохранения Кубани, провизор высшей категории

Зеленый капитал Сочи

Сочи ежегодно привлекает миллионы туристов своей уникальной атмосферой приморского субтропического города, поэтому власти курорта активно работают над сохранением живописного зеленого ландшафта.



Фото предоставлено пресс-службой администрации Сочи

В 2025 году на компенсационное озеленение направили около 400 млн рублей, финансирование программы, по сравнению с 2024 годом, увеличили более чем в 1,5 раза.

Для повышения привлекательности городской среды власти сделали ставку на высадку субтропических растений, особое внимание уделяется посадке пальм.

ПРИОРИТЕТ — ПАЛЬМАМ

Пальмы — визитная карточка Сочи, эти деревья олицетворяют собой южный колорит курорта и являются одним из наиболее узнаваемых элементов городского ландшафта.

За последние два года в Сочи высадили более 800 пальм: 498 в 2024 году и 316 в 2025 году. Улицы украшают разнообразные виды пальм: грациозная бутия головчатая, величественный финик канарский, стройные вашингтонии робуста и нитеносная. Предпочтение отдается вашингтонии, поскольку ее устойчивость к вредоносным насекомым обеспечивает долговечность и эстетику городских пейзажей. Каждая пальма перед высадкой проходит тщательную проверку и обработку, гарантирующую отсутствие заболеваний и паразитов. Поставляемый посадочный материал соответствует высоким стандартам качества и сопровождается всеми необходимыми сертификатами и документацией.

Как отмечают власти курорта, благодаря последовательной работе, направленной на обновление сортового разнообразия и повышение качества технического задания по озеленению, пальмы и прочие субтропические растения перестали быть диковинкой в Сочи. Они соседствуют с привычными декоративными растениями, радуя горожан и гостей сочной зеленью. Их присутствие становится естественной частью городской среды, придавая особый шарм каждому уголку курорта.

«Вопрос сохранения и приумножения зеленого богатства Сочи является для нас ключевым. Как уникальный всероссийский курорт, наш город обязан сохранять свой неповторимый облик и комфортную экологическую среду. Именно поэтому тема компенсационных высадок растений в рамках благоустройства и строительства находится на нашем особом контроле. Благодаря планомерной работе и качественному изменению породного состава пальмы и другие субтропические растения в городе-курорте становятся не экзотикой, а полноценной составляющей различных ландшафтных объектов, не уступая в количественном отношении другим группам декоративных растений. Основной объем компенсационных высадок направляется в места, доступные для всех горожан и гостей города: парки, скверы, бульвары, рекреационные зоны. Таким образом, мы не только компенсируем потери, но и качественно улучшаем среду в шаговой доступности»,— отмечал глава Сочи Андрей Прошунин.

При выборе сортов деревьев и кустарников для высаживания в рамках компенсационных мероприятий внимание уделяют особенностям местного климата и географии района. В частности, в курортном городе наряду с традиционными пальмами активно используются хвойные породы европейского происхождения, которые отличаются повышенной устойчивостью к неблагоприятным условиям окружающей среды. Это сосны разных видов, кипарисы, кедры и секвойи. Для благоустройства территории рядом с береговой линией моря предпочтение отдается магнолиям и липам.

В целом, помимо пальм, в Сочи в 2025 году высадили 1,3 тыс. деревьев — в 1,5 раза больше, чем годом ранее.

В ходе озеленительных мероприятий в 2025 году ставку сделали на посадку кустарников. По сравнению с 2024 годом их высадку увеличили в десять раз — с 3,2 тыс. до 33 тысяч. Кустарники, как

> Благодаря последовательной работе, направленной на обновление сортового разнообразия и повышение качества технического задания по озеленению, пальмы и прочие субтропические растения перестали быть диковинкой в Сочи.



Фото предоставлено пресс-службой администрации Сочи

уточнили в администрации, необходимы для замены утраченных деревьев и формирования декоративных живых изгородей. Муниципалитет заключил необходимые договоры на полную реализацию программы восстановительного озеленения, ее исполнение контролируется ответственными структурами администрации каждого района Сочи.

ЗАЩИТА ОТ МОРОЗОВ И ВРЕДИТЕЛЕЙ

Основная часть экзотических растений в Сочи являются теплолюбивыми, поэтому на зимний период их укрывают. Всего в 2025 году к зиме на курорте необходимо подготовить свыше 2,6 тыс. субтропических растений.

Для утепления точки роста и предупреждения залома от налипающего снега у пальм высотой более 1,5 метра в преддверии холодов связывают листья. Хрупкие кустарники типа олеандра, фейхоа, новозеландского льна, драцены, мирта и вереска обвязывают для сохранения от налипания мокрого снега Агавы, саговники, кордилины, цитрусовые и молодые пальмы с высотой ствола до полутора метров укрывают с помощью каркасов, завернутых мешковиной или нетканым материалом. Это позволяет защитить деревья от неблагоприятных погодных явлений — дождя, снега и ветра — и сохранить воздушную прослойку, которая поможет уберечь зеленые насаждения от повреждения при снижении температуры ниже нуля.

Кроме того, муниципальной программой «Охрана окружающей среды» предусмотрена защита зеленых насаждений от вредоносных насекомых и заболеваний. В 2025 году на соответствующие мероприятия город выделил 20 млн рублей. Комплекс мероприятий по защите растений сформировали, основываясь на рекомендациях ученых.

БОЛЬШЕ ЗЕЛЕНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

Помимо работ по компенсационному озеленению, в Сочи поэтапно ведут комплексное обновление ландшафтных достопримечательностей. До конца 2025 года собираются завершить благоустройство Сада российско-японской дружбы, на проведение работ из регионального бюджета направили 15 млн рублей.

Масштабные работы по озеленению ведут на площади 1,2 тыс. кв. метров. На этой территории подрядчики высадят деревья, 330 кустарников, 630 многолетних цветов и свыше 2,5 тыс. почвопокровных растений. Коллекцию растений Сада российско-японской дружбы пополнят сосны, тис ягодный, хоста, щитовник, ячмень гривастый и другие культуры.

«Этот живописный уголок был создан в 1980-х годах известным сочинским ландшафтным архитектором Сергеем Венчаговым и является ярким примером авторского сочинского стиля озеленения, для которого характерно гармоничное сочетание инертных материалов, многолетних растений и сезонных цветов. Здесь обновим инфраструктуру и добавим три тысячи зеленых насаждений. При этом обязательно сохраним авторский замысел и колорит исторического сквера»,— отмечал ранее глава Сочи Андрей Прошунин.



Фото предоставлено пресс-службой администрации Сочи

> Вопрос сохранения и приумножения зеленого богатства Сочи является для нас ключевым. Как уникальный всероссийский курорт, наш город обязан сохранять свой неповторимый облик и комфортную экологическую среду. Именно поэтому тема компенсационных высадок растений в рамках благоустройства и строительства находится на нашем особом контроле.

В Центральном районе Сочи также благоустроили декоративный уголок «Календарь» на улице Войкова. Власти рассчитывают, что арт-объект станет точкой притяжения туристов. В рамках муниципального контракта подрядчики отремонтировали клумбовые часы, высадили более 100 кустарников, постелили порядка 430 кв. м рулонного газона. Общая стоимость выполненных работ составила 15 млн рублей.

«Декоративный уголок “Календарь” — это без преувеличения одна из визитных карточек нашего города. Объект садово-паркового искусства известен и сочинцам, и гостям курорта как яркая и узнаваемая фотозона,— подчеркивал мэр Сочи.— Такие точечные, но значимые работы — часть масштабной программы по озеленению и поддержанию зеленого каркаса города. Мы продолжим создавать и благоустраивать такие островки красоты и уюта, делая городскую среду комфортнее и привлекательнее. Это отличный пример того, как можно сохранять исторические арт-объекты, наполнять их новыми красками и развивать туристический потенциал наших районов».



Также власти Сочи поддерживают общественные проекты, которые направлены на высадку дополнительных аллей, цветников. Так, в августе 2025 года в Сочи рядом с концертным залом «Фестивальный» заложили аллею олив. Это начало проекта «Семейное родовое дерево», который реализуется при поддержке администрации Сочи и депутатов Городского Собрания.

Олива, хоть и вечнозеленое субтропическое дерево, но в Сочи встречается нечасто. Издавна оно символизирует согласие и процветание. На курорте эти деревья стали еще и символом преемственности поколений. Первые саженцы высадили восемь сочинских семей. Каждому саженцу уже более пяти лет, растения адаптированы для сочинского климата. Всего планируется высадить на аллее 15 оливковых деревьев.

Ведется на курорте и работа по формированию особо охраняемых природных территорий. Их число рассчитывают увеличить с девяти до тринадцати, а их общую площадь — почти на 50%. Земельные участки сформированы, сейчас идет этап экологического обследования четырех зеленых зон на Мамайке, в Чемитоквадже и по всей Навагинской, которые возьмут под особую законодательную защиту.

Время заботы о себе

Новогодние праздники, которые в 2026 году продлятся 12 дней, часто воспринимают как время для спокойного домашнего отдыха перед новым рабочим годом, однако за почти две недели можно также успеть восстановить здоровье и уделить внимание заботе о себе. Представители клиник и санаториев Юга рассказали, какие программы оздоровления можно пройти за 10 дней и почему зимой важно поддерживать иммунитет.



фото Freepik.com

ПОЛЕЗНЫЕ КАНИКУЛЫ

Новогодние выходные — возможность провести «рестарт» организма без отрыва от работы, сообщил глава группы медицинских компаний CL Феликс Гамзаев.

«Традиционно в эти любимые россиянами новогодние праздники медицинские клиники работают с комфортным графиком и в штатном режиме. Поэтому многие пациенты используют эти каникулы максимально эффективно, чтобы сбалансировать работу организма, физическое и ментальное здоровье»,— сказал он.

Для того чтобы пройти комплекс процедур по укреплению здоровья, новогодних каникул более чем достаточно, считает управляющая сетью клиник современной хирургии «Здрава» Мария Мостовая.

По ее словам, это время можно посвятить себе и начать год качественно с участием всей семьи.

Как отмечает Мария Мостовая, среди мужчин, которые работают в офисе за компьютером, испытывают много стресса и боли в спине из-за остеохондроза, растет спрос на курс массажей спины и занятия с инструктором по лечебной физкультуре. Это позволяет восстановить подвижность и облегчить боль. Также по рекомендации врача человек может пройти курс капельниц с ноотропами.

«Если брать женщин, в частности мам, то перед Новым годом у них много беготни и подготовки. Приходится так много успевать, что ноги к вечеру болят. За новогодние праздники они могут пройти курс лимфодренажного массажа, а в конце по рекомендации врача провести лазерную коагуляцию вен нижних конечностей»,— сказала управляющая сетью клиник современной хирургии «Здрава».

Женщины и мужчины в пожилом возрасте, у которых есть артроз, по словам Марии Мостовой, могут пройти процедуры фонофореза в сочетании с магнитотерапией по рекомендации врача. Также для налаживания сна, как отметила управляющая сетью клиник современной хирургии «Здрава», существуют процедуры ксенонотерапии, а для улучшения памяти — капельницы с витаминами и ноотропами.

«Если говорить о школьниках, которые проводят над книжками многие часы подряд, а оставшееся в сутках время — в телефоне, то они зачастую нуждаются в общем часовом массаже. Помимо этого, от акне им может подойти лазеротерапия после консультации с лечащим врачом»,— сказала Мария Мостовая.

Руководитель отдела маркетинга сети глазных клиник «Ирис» доктора О. Б. Кочмала Ирина Воронова отметила, что в новогодние праздники также можно уделить время здоровью глаз.

«В последние годы мы видим устойчивую тенденцию: все больше людей планируют обследования и операции именно на длительные январские выходные. Причина проста: у пациентов появляется время, которого так не хватает в течение года. Можно без спешки пройти диагностику, обсудить варианты лечения и спокойно восстановиться. Многие заранее записываются на хирургические вмешательства — например, при катаракте или при выраженных возрастных изменениях зрения»,— сказала она.

> Раньше люди искали возможность просто «полежать на массаже» после корпоратива. Сегодня запрос стал комплексным и осознанным: «Хочу провести время с пользой для тела и ума, инвестировать в свое здоровье и начать год с чистого листа». Люди планируют свои оздоровительные программы заранее, как планируют новогоднее меню.

Ирина Воронова отметила, что новогодние каникулы дают возможность переключиться с рабочих задач на заботу о себе, и то, что люди выбирают это время для решения вопросов здоровья, говорит о более осознанном отношении.

«Для тех, кто не планирует операцию, длинные праздники подходят и для комплексной диагностики зрения. Это первый шаг к тому, чтобы точно понимать состояние здоровья своих глаз»,— отметила руководитель отдела маркетинга сети глазных клиник «Ирис» доктора О. Б. Кочмала.

Как отметила заместитель главного врача по медицинской части АО «ДиЛУЧ» Екатерина Белус, санатории предоставляют программы лечения от 7 дней, поэтому новогодних праздников хватит для их прохождения. Помимо этого, отдыхающие могут пройти чекапы, которые помогут отследить состояние здоровья.

«Если человек во время новогодних праздников решит проходить лечение, а таких людей с осознанным подходом к своему здоровью становится с каждым годом все больше, это только приветствуется, и, естественно, вместо проведения времени за вечерними перееданиями, получив комплексное умное оздоровление, каждый сможет улучшить самочувствие»,— сказала Екатерина Белус.

Она добавила, что после новогодних корпоративов обычно популярны капельницы для выведения токсинов, снижения веса и поддержания иммунитета.

ЗИМА БЛИЗКО

Зима в Краснодаре, при всей ее мягкости, это период сниженной инсоляции, всплеска вирусных заболеваний и гиподинамии, отметил Феликс Гамзаев. Так, по его словам, клиники фокусируются на предложениях по проведению комплексных обследований (чекапов), борьбе с сезонной хандрой и апатией, а также по поддержке опорно-двигательного аппарата.

«В холодное время люди меньше двигаются, обостряются старые травмы. Помимо массажа, по рекомендации врача можно пройти кинезиотейпирование для снятия нагрузки с суставов и ударно-волновую терапию (УВТ) для быстрого купирования болей в спине и суставах»,— сказал глава группы медицинских компаний CL.

Зима также является периодом традиционно высокого уровня заболеваемости ОРВИ, отметила управляющая сетью клиник современной хирургии «Здрава» Мария Мостовая, в связи с чем для поддержания иммунитета врач может назначить курс AV-терапии (капельницы).

«Уже после 5–7 процедур достигается стойкий лечебный эффект»,— сказала Мария Мостовая.

В целом, как отметила руководитель отдела маркетинга сети глазных клиник «Ирис» доктора О. Б. Кочмала, зимой меняется образ жизни и люди больше времени проводят в помещениях, дольше работают за компьютером, а воздух становится суше из-за отопления.

«Все это может усиливать зрительную усталость, ощущение "песка", сухости глаз и снижать комфорт при работе вблизи. Поэтому в холодное время года особенно полезны контроль увлажнения глаз — использование увлажнителей воздуха, перерывы в работе за экраном, забота о зрительном комфорте из-за короткого светового дня, а также плановая диагностика»,— отметила Ирина Воронова.

ИДУТ ЗА ЗДОРОВЬЕМ

В последние годы клиники наблюдают устойчивую тенденцию того, что люди стали гораздо бережнее относиться к своему здоровью и использовать длинные выходные для плановых обследований, отметила Ирина Воронова.

«Если раньше первая рабочая неделя января проходила относительно спокойно, то теперь пациенты активно записываются уже с 4 января, в том числе на операции. Соответственно, график работы клиники мы, видя этот тренд, адаптировали. Мы связываем это с общим изменением отношения к медицине: у людей появилось понимание, что здоровье — не то, что можно откладывать. Новогодние праздники стали удобным временем, чтобы без спешки заняться собой и начать год с решения давно накопившихся вопросов»,— сказала руководитель отдела маркетинга сети глазных клиник «Ирис» доктора О. Б. Кочмала.

Как сообщил глава группы медицинских компаний CL, в течение последних 2–3 лет клиники наблюдают рост спроса на услуги в новогодние праздники до 40–50% по сравнению со стандартными декабрьскими и январскими неделями.

«Раньше люди искали возможность просто "полежать на массаже" после корпоратива. Сегодня запрос стал комплексным и осознанным: "Хочу провести время с пользой для тела и ума, инвестировать в свое здоровье и начать год с чистого листа". Люди планируют свои оздоровительные программы заранее, как планируют новогоднее меню. Это говорит о росте культуры здоровья в обществе, чему мы как представители медицинского сообщества не можем не радоваться»,— сказал Феликс Гамзаев.

Как отметила заместитель главного врача по медицинской части АО «ДиЛУЧ», в санатории в новогодние праздники чаще всего приезжают на отдых, а не на лечение, однако спрос на процедуры все равно растет.

«В преддверии большого количества выходных в этом году появился спрос на лечебные программы. Также гости, которые приезжают без лечения, увидев возможности комплекса, отдельно включают в расписание массаж, криосауну, грязелечение и физиолечение. Очень востребованы косметические процедуры в спа- салоне. Новогодние праздники, я считаю, надо провести с пользой, и если жители региона и страны приедут в санаторий, то явно продлят себе здоровье и обеспечат долголетие»,— подчеркнула Екатерина Белус.

Управляющая сетью клиник современной хирургии «Здрава» отметила, что те, кто не желает выезжать за город, в новогодние праздники выбирают комплексное укрепление здоровья в клиниках.

«Иногда люди решают, что нет смысла ехать в санаторий за город: погода все равно такая, что особенно не погулять, а вот получить полный комплекс процедур можно и в городе»,— заключила Мария Мостовая.

Александра Пустельга

Больше эмоций, меньше сувениров

Корпоративные новогодние подарки для бизнеса — возможность укрепить взаимоотношения с сотрудниками, клиентами и партнерами. Чтобы подарок был не просто формальностью, а искренним знаком внимания, важно учитывать современные тренды и практический опыт. «Деловая газета.Юг» собрала мнения заказчиков и производителей корпоративных подарков, чтобы выяснить, что будет актуально в этом сезоне.

ОЩУЩЕНИЕ ЗАБОТЫ И ВНИМАНИЯ

Треть российских компаний увеличила бюджет на корпоративные подарки к предстоящему Новому году, а 53% сохранили финансирование этой статьи расходов на уровне прошлого года. Такие данные исследования сервиса онлайн-опросов Anketolog приводит ТАСС.

Согласно опросу, большая часть компаний — 34% — занимается подготовкой подарков в ноябре, 20% начинают эту работу в октябре, еще 25% готовят подарки в декабре. Половина компаний идеи для подарков разрабатывает совместно с командой, 42% ищут их на маркетплейсах, а 27% — в социальных сетях. 18% опрошенных перенимают лучшие практики у креативных агентств, 14% — у других брендов.

Для 42% респондентов главное в корпоративном подарке — польза и практичность, для 35% важны яркие эмоции, для 10% — индивидуальный подход. Эффект от презентов, по данным аналитиков, в компаниях оценивают по обратной связи (47%), повторным обращениям (25%) и виральности в соцсетях (7%).

Эксперты единодушны во мнении, что корпоративные подарки являются стратегическим инструментом бизнес-коммуникации. Как отмечает коммерческий директор ГК «Метрикс Development» Юлия Сидорова, корпоративные подарки представляют собой целую «вселенную маркетинга», позволяя компаниям транслировать свои ценности через демонстрацию заботы.

Руководитель компании по производству шоколада Choco Corp Максим Костюков выделяет несколько функций, присущих таким подаркам. «Особую роль занимают брендированные вещи, которые помогают создавать ощущение заботы и внимания, усиливают запоминаемость бренда и эмоциональный контакт»,— рассказал Максим Костюков.

Качественные корпоративные подарки представляют особую ценность для внутреннего пиара, поделилась наблюдениями из своего профессионального опыта Екатерина Толоконникова из «Печатной лавки».

По ее словам, вещь с логотипом, которую человек постоянно использует, работает на укрепление отношений значительно эффективнее, чем любые другие маркетинговые коммуникации. При этом главная ценность заключается в количестве и продолжительности контактов с брендом. Некоторые сувениры способны десятилетиями поддерживать положительный имидж компании.

Роль мерча в продвижении бренда и повышении лояльности партнеров и клиентов отмечает и вице-президент по маркетингу строительно-инвестиционной корпорации «Девелопмент-Юг» Владимир Кравченко.

«В качестве подарков для наших клиентов и партнеров мы используем мерч: сувенирную и фирменную продукцию. Для нас это точка контакта с потребителем, через которую повышается узнаваемость компании и лояльность»,— рассказал Владимир Кравченко.



фото Freepik.com

42%

уверены, что главное в корпоративном подарке — польза и практичность

ПОПУЛЯРНЫЕ ПОДАРКИ

Как отмечают эксперты, в сфере деловых подарков продолжают доминировать классические предметы корпоративного мерча. При этом самыми востребованными остаются практичные и универсальные предметы.

Согласно результатам опроса сервиса Anketolog, наиболее желанными подарками 45% респондентов называют сертификаты, 28% — продукты питания, 26% — подарочные корзины, по 23% — электронику и офисные принадлежности. При этом отторжение вызывают бесполезные сувениры, алкоголь и перебрендированные подарки.

«Самый востребованный сувенир — пластиковые или металлические ручки, на втором месте, думаю, блокноты, ежедневники, квартальные календари. Есть масса их вариантов в разных ценовых категориях. На третьем — кружки, а для подарков — это еще термокружки, термостаканы»,— говорит Екатерина Толоконникова.

В премиальном сегменте, как отмечают эксперты, сохраняют популярность гастрономические подарки.

«Прослеживая тенденцию за последние четыре года, можно отметить, что гастрономические подарочные наборы, продуктовые корзины или составные презенты продолжают пользоваться популярностью. Еще в трендах оказались билеты на мероприятия или концерты»,— отмечают в пресс-службе ГК DOGMA.

По словам коммерческого директор ГК «Метрикс Development» Юлии Сидоровой, сегодня для сотрудников и партнеров в основном стилизуют трендовый мерч: худи, свитшоты, шопперы и термокружки. В качестве премиальных подарков выбирают качественные предметы для дома: брендированные пледы, диффузоры, стильную посуду и аксессуары для телефонов.

ДОЗИРОВАННОЕ БРЕНДИРОВАНИЕ

При подготовке подарков эксперты единогласно советуют избегать навязчивого брендирования.

«Не обязательно наносить брендирование на само изделие. Достаточно расположить его на упаковке: пакете, коробке или ленте»,— рекомендуют в пресс-службе DOGMA.

Екатерина Толоконникова обратила внимание, что корпоративная символика не должна нарушать эстетическое восприятие и практическую ценность подарка.

Стоимость подарков зависит от масштаба компании и аудитории. Как отмечает Юлия Сидорова, в комфорт-классе сувенирный набор может варьироваться от 1 до 3 тыс. рублей за штуку, VIP-набор — от 10 тыс. рублей и выше.

Как подчеркивают эксперты, главная цель — попасть в сердце аудитории и подарить не только приятный, но и полезный подарок, который будет долгое время формировать позитивные ассоциации с компанией.

ТРЕНД К ПЕРСОНАЛИЗАЦИИ И ПРАКТИЧНОСТИ

Современный подход к корпоративным подаркам кардинально меняется, констатирует Екатерина Толоконникова. Она наблюдает, что компании стали больше задумываться, кому и зачем они что-то дарят.

По словам руководителя компании по производству бизнес-шоколада Choco Corp Максима Костюкова, тренд на осознанность подтверждается растущим спросом на персонализированные решения.

«Растет персонализация — компании заказывают подарки с дизайном под себя и под получателя. Появляется формат “игровых” подарков: адвент-календари, задания, промокоды, QR-квесты. Замечен интерес к экологичности и минимализму»,— заключил Максим Костюков.

София Купченко, Анастасия Талызина

> Прослеживая тенденцию за последние четыре года, можно отметить, что гастрономические подарочные наборы, продуктовые корзины или составные презенты продолжают пользоваться популярностью. Еще в трендах оказались билеты на мероприятия или концерты.

Выстроить систему

Предновогодний период — оптимальное время для пересмотра системы налогообложения бизнеса. Предприниматели могут изучить структуру своих доходов и расходов, провести ревизию взаимоотношений с поставщиками и клиентами. Это поможет выбрать ту систему, которая будет максимально выгодна с учетом налоговых нововведений.



ВЕРА СИРЕНКО,
руководитель бухгалтерской фирмы «Кубань Партнер»

Член общественного совета при управлении ФНС России по Краснодарскому краю, руководитель бухгалтерской фирмы «Кубань Партнер» Вера Сиренко рассказала «Деловой газете.Юг», какие факторы стоит учесть бизнесу при выборе системе налогообложения, почему высокая ставка НДС порой выгоднее пониженной и как извлечь выгоду из налоговых изменений.

Он отметила, что сейчас бизнес может пересмотреть свою систему налогообложения с учетом изменений в НК РФ, которые предусмотрены на 2026 год. Подготовиться к ним нужно уже сейчас, так как изменение системы налогообложения возможно только 1 раз в год, а именно с 1 января.

ПЕРЕСМОТРЕТЬ И ПРИУМНОЖИТЬ

Как отметила Вера Сиренко, часто при открытии бизнес выбирает самую простую форму ведения через самозанятость или ИП. Во втором случае предприниматели чаще всего выбирают самую простую систему налогообложения — УСН «Доходы» со ставкой 6%.

«Однако при дальнейшем развитии бизнеса стоит проанализировать свои показатели доходов и расходов, поставщиков и, возможно, перейти на другую систему налогообложения»,— сказала руководитель бухгалтерской фирмы «Кубань Партнер».

Она рекомендовала проводить предварительный анализ каждый год по итогам работы за девять месяцев. Если в бизнесе произошли изменения, стоит рассмотреть варианты перехода на другую систему налогообложения, и успеть это сделать нужно до наступления нового года.

В целом, по словам Веры Сиренко, существует ряд причин для смены системы налогообложения. Во-первых, это обязательный переход из-за изменения законодательства или при несоответствии критериям действующей системы налогообложения. Например, из-за изменения лимитов по доходам, численности сотрудников или роста бизнеса. При таком переходе, по словам эксперта, бизнес всегда будет платить больше налогов, однако любые нововведения вполне можно внедрять постепенно и мягко.

«Для этого надо проанализировать учет до перехода на другую систему налогообложения и применить статьи НК РФ, описывающие переходные положения. Например, при переходе с УСН на ОСН иногда есть возможность принять к вычету НДС по непроданным товарным остаткам, но для этого, конечно же, должен быть правильный учет и документы. Также необходимо верно отразить это в отчетах»,— сказала Вера Сиренко.

Во-вторых, как отметила эксперт, бизнес может добровольно перейти на другую систему налогообложения. Основными причинами для такого перехода являются изменения масштаба бизнеса (его расширение или сокращение) или структуры расходов, а также ошибка при изначальном выборе системы налогообложения.

«Здесь стоит ориентироваться на то, какая доля расходов у вас в бизнесе, из чего они состоят. Например, если расходы составляют более 65%, то стоит рассмотреть переход на УСН со ставкой 15% с “Доходы минус расходы”. Или, наоборот, при большой наценке будет выгоднее применять УСН 6% с “Доходов”»,— посоветовала руководитель бухгалтерской фирмы «Кубань Партнер».

Бывает и так, что на ПСН доходы падают, а стоимость патента высокая, отмечает Вера Сиренко. Тогда бизнесу стоит перейти на УСН «Доходы» и платить налог с фактически полученных денег. Помимо этого, иногда бизнес неверно выбирает систему налогообложения и в итоге почти всю прибыль отдает на налоги. Такая ситуация, подчеркнула эксперт, будет не только тормозить бизнес, но и ставить под сомнение его дальнейшее существование.

«В таких случаях однозначно нужно менять систему налогообложения. Только делать это нужно правильно, чтобы не получить еще большие доначисления. Например, при переходе с ОСН на УСН необходимо восстановить НДС по товарным остаткам, правильно произвести расчеты с контрагентами перед началом нового года, чтобы не получилось двойного налогообложения»,— подчеркнула Вера Сиренко.

ПРОАНАЛИЗИРОВАТЬ АСПЕКТЫ

Первое, на что нужно ориентироваться при расчетах для выбора системы налогообложения,— виды деятельности, размер выручки, количество работников и кто является клиентом, отметила эксперт.

Для начала бизнесу стоит оценить, есть ли возможность применения патентной системы налогообложения или АвтоУСН (АУСН). Для этого нужно соблюдать определенные критерии по видам деятельности, численности работников и размеру дохода. В случае, если бизнесу не подходят данные системы, следует проанализировать расходную часть.

«Если у бизнеса высокие расходы, то стоит проверить, названы ли они в статье по УСН “Доходы минус расходы” в НК РФ. Если УСН “Доходы минус расходы” не подходит, или ваши клиенты работают только с НДС-никами, оцениваем поставщиков — работают ли они с НДС или нет. Если нет, то налог будет очень большим. Необходимо это учесть и, возможно не выбирать работать с ОСН или поменять поставщиков»,— сказала Вера Сиренко.

При этом руководитель бухгалтерской фирмы «Кубань Партнер» отметила, что универсального решения, подходящего всем, не существует, поскольку каждый бизнес уникален.

Она привела в качестве примера историю с ведением бухгалтерии субподрядчика-монтажника, который 12 лет назад работал на системе УСН «Доходы» с налоговой ставкой 6%, поскольку не хотел заниматься сбором документов на расходы. По словам Веры Сиренко, бизнес рос, но предприниматель был убежден в том, что ни УСН «Доходы минус расходы», ни ОСН не нужны. Также он не уплачивал авансовые платежи по УСН, но оплачивал пени, потому что считал, что так выгоднее, поскольку деньги под низкий процент оставались в бизнесе.

«При этом сумма платежа по УСН была сопоставима со стоимостью однокомнатной квартиры на тот момент — 2,4 млн рублей. И пени почти 160 тыс. рублей. Тогда стало понятно, что ему срочно нужно переходить на другую систему налогообложения, иначе в какой-то момент он не сможет потянуть такую нагрузку и закроется. Тогда мы начали проводить в учете его расходы, и решили перейти на УСН “Доходы минус расходы”. После этого бизнес вырос в 2 раза, а налоговая нагрузка снизилась. Также стали выплачивать вовремя авансовые платежи, за счет чего была экономия по пени»,— поделила Вера Сиренко.

После этого, по словам руководителя бухгалтерской фирмы «Кубань Партнер», бизнес перевели на ОСН, после чего заказчики стали более крупными, поскольку искали подрядчиков только на аналогичной системе налогообложения.

«Бизнес уже был готов к этому, поэтому переход оказался более плавным. Итог: бизнес вырос в 15 раз, продолжает работать и, конечно, платить налоги»,— отметила она.

УЧЕСТЬ РЕАЛЬНОСТЬ

Одним из главных изменений для МСП с 2026 года становится уплата НДС некоторыми предприятиями на УСН, отмечает Вера Сиренко. Таким компаниям стоит проанализировать, кто является их поставщиками, чтобы определить, какую ставку НДС выгоднее платить.

«Если доля ваших расходов высока и все поставщики платят НДС 22%, вы можете выбрать ставку НДС 22% с правом на вычет входящего НДС. Если вы работаете в сфере услуг или доля расчетов с поставщиками невысока, то выгоднее выбрать ставку НДС 5% со всех продаж без права на вычет»,— подчеркнула руководитель бухгалтерской фирмы «Кубань Партнер».

При выборе ставки НДС важно учитывать количество совершаемых сделок и предпочтения контрагентов. Дело в том, что многие заказчики и покупатели, применяющие общий режим налогообложения, предпочитают сотрудничать исключительно с теми организациями, которые также платят НДС, поскольку это непосредственно отражается на их налоговых обязательствах, отмечает Вера Сиренко.

«Они допускают небольшой процент поставщиков на УСН, но в основном это связано с уникальностью товара или услуги, поскольку его невозможно заменить другим. Знаю, что многим “упрощенцам” отказывают в заключении договора крупные компании, даже если они предлагают им значительную скидку»,— поделилась руководитель бухгалтерской фирмы «Кубань Партнер».

При этом, по ее словам, в связи с нововведениями постепенно стираются границы между УСН и ОСН. Например, ООО, применяя УСН «Доходы минус расходы», фактически будет платить 15% с прибыли, а не 25% налога на прибыль на ОСН. В то же время ИП на ОСН будут платить 13% с прибыли, на УСН «Доходы минус расходы» — 15%. При этом все эти компании могут применять НДС 22% с правом на вычет и работать с клиентами на ОСН.

В целом, как отметила Вера Сиренко, изменение налоговой нагрузки напрямую отразится на ценах, однако предприниматели могут извлечь из этого преимущество.

«Есть те, кто планируют использовать это в качестве конкурентного преимущества и активнее привлекать клиентов с НДС, предоставляя им документы по своим товарам, услугам или работам уже с НДС. Те же, кому повезло и они не будут платить НДС, получат ценовую конкурентную позицию»,— заключила эксперт.

Дарья Коробская



фото Freepik.com

Новые обязанности МСП на УСН: все об уплате НДС с 2026 года

В РФ с 1 января 2026 года компании и ИП, которые работают по упрощенной системе налогообложения (УСН) и доход которых уже в 2025 году превысит 20 млн рублей, будут обязаны уплачивать налог на добавленную стоимость (НДС).

Рассказываем, как компаниям подобрать выгодную ставку НДС и когда необходимо уплачивать налог.



ПЛАТИТЬ ИЛИ НЕ ПЛАТИТЬ?

Если ранее от уплаты НДС освобождались компании и ИП на УСН, доход которых за 2024 год не превысил 60 млн рублей, то с 2026 года, согласно проекту поправок в НК РФ, от уплаты данного налога будут освобождены компании, чей доход в 2025 году не превысил 20 млн рублей. Освобождение будет действовать автоматически, как и освобождение от подачи декларации по НДС и ведения книги покупок и продаж. Никаких заявлений подавать в налоговую не нужно будет. Если компании в 2025 году применяли одновременно несколько режимов налогообложения, то сумму доходов будут учитывать по всем.

Однако если бизнес в один из месяцев 2026 года превысит порог дохода в 20 млн рублей, то с этого момента у него возникнет обязанность уплачивать НДС. Аналогичное правило будет действовать для новых компаний: в случае, если бизнес создадут (или вновь создадут) в августе, а в сентябре доход уже превысит 20 млн рублей, с 1-го числа следующего месяца возникнет обязанность по уплате НДС.

Стоит обратить внимание, что, согласно законопроекту, с 2027 года лимит дохода снизится до 15 млн рублей, с 2028 года — до 10 млн рублей.

При этом от уплаты НДС будут освобождены компании и ИП, которые не облагаются данным налогом согласно ст. 149 НК РФ, но им нужно будет подавать соответствующую декларацию в налоговую. В частности, это компании в сфере продажи медицинских изделий, аренды недвижимости и др.

В целом, как рассказала основатель и руководитель центра бухгалтерского обслуживания «Учет-Сервис» Ирина Задесенец, всех, кто освобожден от НДС, можно разделить на три группы. Первая — те, кто применяет специальные налоговые режимы — УСН, ЕСХН, ПСН и АУСН — и не превышает порог дохода в 20 млн рублей.

«Важный нюанс: эти налогоплательщики освобождены от уплаты НДС, но если они, например, выставляют счет-фактуру с выделенным НДС, то обязаны уплатить этот налог в бюджет»,— отметила она.

Вторая группа — те, кто работает на основной системе налогообложения (ОСНО), но получает небольшую выручку. Так, по словам руководителя центра бухгалтерского обслуживания «Учет-Сервис», если за 3 предыдущих месяца выручка компании не превысила в сумме 2 млн рублей без учета НДС, то она получает освобождение от уплаты данного налога. Третья группа — те, кто работает на ОСНО и ведет деятельность в сфере медицины, образования, детских кружках и т. д. Полный перечень таких видов деятельности поименован в статье 149 НК РФ.

«Чтобы воспользоваться большинством освобождений, нужно соблюдать условия и вести раздельный учет, если предприниматель одновременно ведет как облагаемую, так и не облагаемую НДС деятельность»,— сказала Ирина Задесенец.

СТАВКИ НДС

С учетом планируемых нововведений ставки НДС при УСН колеблются от 0 до 22%: общеустановленные ставки — 0, 10, 22%, специальные — 5 и 7%. Первые ставки могут применять предприниматели, которые планируют получить налоговый вычет, специальные ставки же исключают такую возможность.

Как рассказала основатель и руководитель центра бухгалтерского обслуживания «Учет-Сервис», если ставки 5% и 7% зависят от дохода, общие 22% или 10% — от видов товаров.

«Чтобы решить, что выгоднее, предпринимателю следует оценить "входящий" НДС. Если процент затрат с НДС составляет 72% и более, то можно рассматривать для себя общие ставки. Кроме того, анализ контрагентов также поможет спрогнозировать ставку. Если ваши покупатели применяют общие ставки НДС, они смогут принять ваш "входной" НДС к вычету и для них стоимость ваших работ и услуг будет фактически дешевле. Если же ваши клиенты — конечные потребители или компании на УСН с НДС по специальной ставке, для них НДС в цене будет просто увеличением стоимости, что может сделать вас менее конкурентным на рынке»,— сказала она.

РАСЧЕТНЫЕ СТАВКИ

Расчетные ставки используются в том случае, когда сумму налога нужно выделить из уже имеющейся в наличии суммы, например, из полученного аванса, отметила Ирина Задесенец. Например, если компания получила аванс 120 тыс. рублей за товар, облагаемый по ставке 22%, то НДС с аванса составит 120 000 × 22/122 = 21 639 рублей.

«На 2026 год кардинальных изменений в системе расчетных ставок не планируется. Они останутся производными от основных ставок — 22% и 10%, 5% и 7%»,— сказала основатель и руководитель центра бухгалтерского обслуживания «Учет-Сервис».

КАК ИСЧИСЛЯТЬ НДС?

Налоговая база для исчисления НДС — это стоимость реализованных товаров, работ и услуг. Сам налог исчисляется путем умножения цены реализации на ставку НДС. Помимо этого, предпринимателям важно предъявлять покупателю к оплате исчисленный НДС в счетах-фактурах, первичных и расчетных документах отдельной строкой.

Счет-фактура — документ для учета НДС, который выставляют в течение пяти календарных дней со дня отгрузки или при получении аванса в счет отгрузки в двух экземплярах: для покупателя и для продавца. Счета-фактуры необходимо фиксировать в книге продаж.

Книга продаж — документ, в котором необходимо отражать все счета-фактуры за квартал, после чего информацию из него следует переносить в декларацию по НДС.

Также компании, которые будут уплачивать НДС, должны будут вести книгу покупок или реестр счетов-фактур, с помощью которых можно уменьшить сумму НДС.

По словам Ирины Задесенец, книга покупок — это регистр, в котором фиксируются все счета-фактуры от поставщиков, дающие право на налоговый вычет, т. е. на уменьшение суммы НДС к уплате в бюджет. Этот регистр должны будут вести предприниматели на УСН, применяющие общие ставки, подчеркнула эксперт.

КОГДА ИСЧИСЛЯТЬ И УПЛАЧИВАТЬ НДС?

Как рассказала Ирина Задесенец, налоговая база определяется на самую раннюю из двух дат: либо в день отгрузки товаров, работ, услуг или имущественных прав, либо в день оплаты (получения аванса) или частичной оплаты в счет предстоящих поставок. Сам НДС исчисляется в тот момент, когда определяется налоговая база, а налоговым периодом является квартал, отмечает эксперт. Весь НДС, исчисленный за квартал, суммируется и указывается в налоговой декларации, которую нужно сдать до 25-го числа месяца, следующего за истекшим кварталом.

НДС с аванса, по словам эксперта, исчисляется в два этапа. Первый — при получении аванса.

«Вы исчисляете НДС с полученной суммы, применяя расчетную ставку (22/122 или 10/110, 5/105 или 7/107). Этот налог вы платите в бюджет по итогам квартала, в котором получили аванс. Одновременно вы регистрируете выставленный счет-фактуру на аванс в книге продаж»,— сказала основатель и руководитель центра бухгалтерского обслуживания «Учет-Сервис».

Второй этап — исчислить НДС при отгрузке товара, после получения аванса.

«В момент отгрузки вы снова исчисляете НДС со всей стоимости отгруженного товара. Но теперь вы можете принять к вычету тот НДС, который ранее уплатили с аванса. Для этого вы регистрируете полученный от себя же счет-фактуру на аванс в книге покупок. Это предотвращает двойное налогообложение одной и той же операции»,— заключила Ирина Задесенец.

ПОРЯДОК ДЕЙСТВИЙ ДЛЯ МСП НА УСН, ВЫБРАВШИХ ОБЩИЕ СТАВКИ НДС:

1. Получить от поставщика корректный счет-фактуру. Это главный документ для вычета. В нем должны быть правильно указаны ваши реквизиты, реквизиты поставщика, сумма, ставка и сумма НДС.

2. Зарегистрировать этот счет-фактуру в книге покупок. С 2022 года почти все плательщики НДС обязаны вести книгу покупок и книгу продаж в электронном виде через оператора ЭДО. Это же правило будет распространяться и на новых плательщиков с УСН.

3. Принять НДС к вычету. Вычет производится в том налоговом периоде (квартале), в котором выполнены три условия:
— получен счет-фактура,
— приобретенные товары (работы, услуги) приняты к учету,
— имеется намерение использовать их в облагаемых НДС операциях.

Формула для расчета НДС к уплате:
НДС к уплате = НДС с ваших продаж (из Книги продаж) – НДС с ваших покупок (из Книги покупок)

Календарь предпринимателя на декабрь-2025

Напоминаем, какую отчетность необходимо сдать до конца декабря

До 3 декабря

• Налоговые агенты по налогу на доходы физлиц должны предоставить уведомление об исчисленном налоге за период с 23 ноября по 30 ноября 2025 года.

• Налоговые агенты, которые проводят операции с ценными бумагами и операции с финансовыми инструментами срочных сделок, должны предоставить уведомление об исчисленном НДФЛ за период с 23 ноября по 30 ноября 2025 года.

До 5 декабря

• Компании, осуществляющие использование лесов, должны предоставить отчет об использовании лесов за ноябрь 2025 года.

До 12 декабря

• Медицинские организации при наличии сотрудников, имеющих право на получение специальной соцвыплаты, должны предоставить реестр работников, имеющих право на специальные социальные выплаты за ноябрь 2025 года.

До 15 декабря

• Компании и ИП, у которых есть работники, должны уплатить страховые взносы на травматизм за ноябрь 2025 года.

До 22 декабря

• Импортеры товаров из стран ЕАЭС должны сдать декларацию и уплатить косвенные налоги за ноябрь 2025 года.

До 25 декабря

• Компании и ИП, у которых есть работники, должны предоставить уведомление об исчисленном налоге и об исчисленных взносах за период с 1 декабря по 22 декабря 2025 года.

• Налоговые агенты, которые проводят операции с ценными бумагами и операции с финансовыми инструментами срочных сделок, должны предоставить уведомление об исчисленном НДФЛ за период с 1 декабря по 22 декабря 2025 года.

• Компании и ИП, исчисляющие аванс по фактически полученной прибыли, должны предоставить декларацию по соответствующему налогу за ноябрь 2025 года.

• Управляющий инвесттовариществом, ответственный за ведение налогового учета, должен предоставить расчет финансового результата такого товарищества за ноябрь 2025 года.

• Компании и ИП, уплачивающие страховые взносы, обязаны предоставить отчет по подразделу 1.1 формы № ЕФС-1 за ноябрь 2025 года.

• Организации и ИП должны предоставить персонифицированные сведения о физлицах за ноябрь 2025 года.

• Компании и ИП, которые пользуются недрами, обязаны предоставить декларацию по налогу на добычу полезных ископаемых за ноябрь 2025 года.

• Налогоплательщики акциза должны предоставить декларацию за сентябрь или ноябрь 2025 года в зависимости от вида свидетельств.

• Организации, осуществляющие деятельность в сфере игорного бизнеса, должны предоставить декларацию за ноябрь 2025 года.

До 30 декабря

• Компании и ИП, у которых есть работники, должны предоставить уведомление об исчисленном налоге за период с 23 декабря по 31 декабря 2025 года.

• Налоговые агенты, которые проводят операции с ценными бумагами и операции с финансовыми инструментами срочных сделок, должны предоставить уведомление об исчисленном НДФЛ за период с 23 декабря по 31 декабря 2025 года.

• Организации, осуществляющие ведение воинского учета, должны предоставить сведения об обеспеченности трудовыми ресурсами на 31 декабря 2025 года, карточки учета организации (форма №18) за 2025 год, согласование плана работы по ведению воинского учета и бронированию граждан, пребывающих в запасе на 2026 год, согласование приказа об организации воинского учета граждан, в том числе бронирования граждан, пребывающих в запасе на 2026 год, а также отчет о численности работающих и забронированных граждан (форма №6) на 31 декабря 2025 года.

До 29 декабря

• Компании и ИП, исчисляющие аванс по фактически полученной прибыли, должны уплатить соответствующий аванс за ноябрь 2025 года.

• Компании и ИП, для которых отчетным периодом является первый квартал, полугодие и девять месяцев, должны уплатить третий ежемесячный авансовый платеж по налогу на прибыль в четвертом квартале 2025 года.

• Плательщики НДС должны уплатить 1/3 от суммы НДС за третий квартал 2025 года.

• Компании и ИП, у которых есть работники, должны уплатить страховые взносы за ноябрь 2025 года.

• Компании и ИП, которые пользуются недрами, обязаны уплатить налог на добычу полезных ископаемых за ноябрь 2025 года.

• Налогоплательщики акциза должны уплатить акциз за сентябрь или ноябрь 2025 года в зависимости от вида акциза.

• Компании и ИП, производящие алкоголь, должны уплатить аванс по акцизу за декабрь 2025 года.

• Компании и ИП, которые внесли авансовый платеж акциза, должны предоставить соответствующее подтверждение за декабрь 2025 года.

• Организации, осуществляющие деятельность в сфере игорного бизнеса, должны уплатить соответствующий налог за ноябрь 2025 года.

Сказка оживет на сцене

В Краснодаре 23 декабря 2025 года состоится премьера театрального представления «Нарисовал художник сказку», которое подготовили педагоги и воспитанники детского сада-музея «Елочка».





Это яркое событие станет финальным аккордом большого образовательного проекта, посвященного творчеству знаменитого русского живописца Виктора Михайловича Васнецова.

КАК СОЗДАВАЛОСЬ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ

Как рассказала основатель и руководитель частного детского сада «Елочка» в Краснодаре Маргарита Тихонова, программой дошкольного образования предусмотрено изучение творчества Виктора Васнецова и сказок, которые художник иллюстрировал.

В рамках программы дети познакомились со сказочными произведениями, изучили знаменитые картины Виктора Васнецова и сами попробовали воплотить любимые сюжеты.

«Мы провели серию занятий по изобразительному искусству, включая лепку, аппликацию и живопись, где ребята старались передать атмосферу знаменитых полотен мастера. Но самое главное впереди! Завершающий этап — воплощение образов героев любимых сказок прямо на сцене. Теперь наши юные актеры готовы поделиться своей любовью к русскому фольклору»,— рассказала Маргарита Тихонова.

ЧТО ЖДЕТ ЗРИТЕЛЕЙ

Завершающим этапом проекта будет выступление на сцене, где дети примерят на себя не только костюмы, но и образы, созданные Виктором Васнецовым, которые им полюбились и стали близки. Представление состоится 23 декабря 2025 г. на сцене Краснодарской филармонии. Организаторы приглашают заинтересованные коллективы, которые хотели бы принять участие в спектакле и выступить со своим номером.

Как отмечает Маргарита Тихонова, декорации и невероятная атмосфера творчества создадут незабываемое впечатление для зрителей любого возраста. Главная ценность вечера — искренняя радость детей и родителей, наполняющая зал теплом и светом.

«Мы ждем не только воспитанников детского сада, но и всех желающих насладиться настоящим семейным праздником искусств. Взрослые и малыши смогут погрузиться в мир красоты и фантазии вместе. И конечно же, особый сюрприз ждет каждого гостя: Дед Мороз из Великого Устюга приготовил особенные подарки для наших маленьких артистов и детей в зрительном зале. Приглашаем всех желающих. Не упустите шанс провести время в кругу семьи и почувствовать магию русских народных сказок»,— пригласила основатель и руководитель частного детского сада «Елочка» в Краснодаре Маргарита Тихонова.

Ёлочка
Уникальный детский сад-музей «Ёлочка»
www.sadelochka.ru +7 (906) 433-44-11

СТОЛИЦЫНО

район на всю жизнь

Узнать подробности

г. Ростов-на Дону

- Два детских сада
- Фитнес-центр с акватермальным комплексом
- Инновационная школа
- Свой парк
- Закрытая территория

Финалист престижной девелоперской премии URBAN AWARDS 2025 в номинации «Лучший строящийся региональный жилой комплекс комфорт-класса Юга России»

ФИНАЛИСТ ПРЕМИИ URBAN 2025



ТОЧНО

8 800 50-50-300 | tochno.life

«Девелопер года» федеральной премии URBAN AWARDS 2025

Застройщик ООО СЗ "Столицыно" ИНН 2366024462. Коммерческое обозначение ТОЧНО. Проектные декларации на сайте наш.дом.рф. Не является публичной офертой.

Реклама