16+

Деловая газета.юг

Вторник | 23.12.2025

№ 12 (657)



ИДЕАЛЬНЫЙ ПОДАРОК — КВАРТИРА

ЗВЁЗДЫ
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

Жилой комплекс бизнес-класса в Майкопе
от строительной компании Метрикс Development

- Коллекционные лоты с высотой потолков 4,5 метра и видом на горные хребты
- Комплексное развитие территории с социальными и коммерческими объектами
- Детский сад и поликлиника на территории ЖК
- Подземный паркинг с доступом на лифте
- Внесен в реестр умных новостроек ЕРЗ
- Охраняется профессионалами из ЧОП

жк-звезды.рф

жк-звезды.рф

МЕТРИКС DEVELOPMENT

*9092

Республика Адыгея

Реклама. Застройщик ООО «СЗ «Метрикс Майкоп», ИНН 2311348330. Проектная декларация на наш.дом.рф. Не оферта.

EVOLUTE

2025
АВТОМОБИЛЬ ГОДА

ОБНОВЛЕННЫЙ РОССИЙСКИЙ
ГИБРИДНЫЙ КРОССОВЕР НА 5 И 7 МЕСТ

i-SPACE

Государственная поддержка при покупке электромобиля - до 925 000 руб. [2]

Экономия на ТО и транспортном налоге - до 185 000 руб. [3]

Экономия на топливе - до 500 000 руб. [4]

РН АВТО

РН АВТО - официальный дилер
г. Краснодар, ул. Крылатая, д. 14
+7(861) 227-84-94
www.evolute-rnauto-krasnodar.ru

Эволют Ай Спейс. ООО «РН АВТО». ОГРН 1172375010884. Реклама. Информационное предложение, не оферта. Изображения автомобилей могут отличаться от серийных моделей. Возможны изменения. (1) Модель EVOLUTE i-SPACE является лидером в номинации "Компактвэны" среди гибридов и электрокаров в премии «АВТОМОБИЛЬ ГОДА В РОСИИИ», проводимом ООО «Премия АГ» (121352, г. Москва, ул. Давыдковская, д. 12, корп. 7, офис 23, ИНН 9731007311). Официальный сайт премии: www.premiya.autogoda.ru. (2) Стоимость приобретения автомобиля по кредитному договору с учетом господдержки в размере 35% от РРЦ, но не более 925 000 рублей, с использованием кредитных средств банка, получающего госсубсидию. Выгода по субсидии снижает сумму кредитного договора, а не стоимость автомобиля. Кредит предоставляется ПАО «Совкомбанк» (Генеральная лицензия Банка России № 963 от 05 декабря 2014 года, изучите все условия кредита (займа) на сайте банка - sovcombank.ru/credits/auto), АО ТБанк (ОГРН 1027739642281 ИНН 7710140679, адрес: 127287, город Москва, ул. Хуторская 2-Я, д. 38а стр. 26. Генеральная лицензия №2673 от 09.07.2024, изучите все условия кредита (займа) на сайте банка - www.tbank.ru/loans/auto-loan), и др. Банк вправе отказать в выдаче кредита без объяснения причин. Не является публичной офертой. Оценивайте свои финансовые возможности и риски. Предложение действительно на 12.12.2025 – срок действия ограничен и может быть изменен без предварительного уведомления. Подробную информацию уточняйте на сайте evolute-rnauto-krasnodar.ru и у официальных дилеров Evolute. (3) Экономия на ТО и транспортном налоге рассчитана на 5 лет, исходя из ежегодного пробега 20 000 км при сравнении с аналогичным ДВС автомобилем. (4) Экономия на топливе рассчитана на 5 лет, исходя из ежегодного пробега 20 000 км при сравнении с аналогичным ДВС автомобилем.

ОЦЕНИВАЙТЕ СВОИ ФИНАНСОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ

16+

Цена свободная

Деловая газета.юг

Вторник | 23.12.25 | № 12 (657)



ГОСТЬ НОМЕРА

Андрей Шаронов

Об устойчивости бизнеса

→ 4-5



В ПОМОЩЬ БИЗНЕСУ

Игорь Томилин

Какие изменения ждут бизнес

→ 14

ВРЕМЯ ДЕЙСТВОВАТЬ

Как перезагрузить бизнес, жизнь и карьеру







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

Новый год традиционно воспринимается как символ обновления и перемен, возможность уверенно вступить в будущее, открывая перед собой новые горизонты. Одни решают кардинально изменить сферу деятельности или начать собственный бизнес. Другие задумываются о покупке автомобиля или жилья, которое станет отправной точкой нового жизненного этапа.
В новом выпуске мы представляем Новый год как проект для тех, кто готов менять жизнь и вкладывать силы и средства в свое благополучие. Расскажем, как в наступающем году пересмотреть стратегию бизнеса, оптимизировать управленческие процессы, сохранять финансы и начинать инвестиции. Поделимся советами экспертов, что учесть тем, кто планирует сменить работу, как правильно подобрать новое жилье и внедрить полезные привычки в повседневную жизнь.

Ускориться, чтобы обогнать время

По данным Росстата, в первой половине 2025 года количество закрытых предприятий почти в 1,5 раза превысило число вновь зарегистрированных. Только в Краснодарском крае, согласно сведениям регионального управления Федеральной налоговой службы, за первые десять месяцев текущего года ликвидировали на 11% больше индивидуальных предпринимателей.

Сами представители бизнеса уверены, что главная причина, приводящая к ликвидации,— неумение или нежелание компаний пересматривать подходы к работе и адаптироваться к новым условиям. Бизнесмены убеждены: застревание на одном уровне и игнорирование необходимости трансформации процессов — прямой путь к закрытию.

Представители бизнеса рассказали «Деловой газете.Юг», к чему готовиться в 2026 году, что сигнализирует о необходимости изменений и как грамотно организовать работу команды, чтобы избежать краха.



Изображение сгенерировано ИИ

СНЕЖНЫЙ КОМ

На бизнес в 2026 году будет влиять целый ряд событий, но прежде всего — повышение НДС с 20% до 22%, которое скажется на себестоимости товаров и услуг, в том числе недвижимости, отметили в пресс-службе девелопера AVA Group. Еще один связанный с налогом фактор — снижение лимита по освобождению от НДС для плательщиков, работающих по упрощенной системе налогообложения, с 60 млн до 20 млн рублей. Это затронет большое число некрупных предприятий, оказывающих услуги как населению, так и бизнесу.

«Стоимость товаров и услуг вырастет, что также будет влиять на экономику проектов в самых разных отраслях. Разумеется, также все будут следить за поэтапным снижением ключевой ставки, так как ее уровень напрямую влияет на доступность и стоимость кредитных средств как для физических лиц, так и для юридических. От размера ставки зависит и динамика потребительской активности во всех секторах экономики, и инвестиционная активность бизнеса, его способность модернизировать свои мощности, вкладываться в новые проекты и т. д.»,— отметили в пресс-службе AVA Group.

На бизнес в предстоящем году также активно будет влиять устойчивая тенденция к снижению покупательской способности, особенно заметная в последний год в отношении товаров не первой необходимости, уверена основатель бренда «Мир пряностей» Марина Лапина.

«Я чувствую, что эта тенденция затрагивает и мой продукт, что требует дополнительного обоснования его ценности для каждого клиента»,— сказала она.

Изменения в налоговом регулировании и стандартах, в частности, обязательная маркировка для новых отраслей в системе «Честный знак», также потребует дополнительной перестройки, отметила Марина Лапина, поскольку это увеличивает затраты, добавляет работы и влияет на все бизнес-процессы.

В цифровой среде на бизнес также продолжат влиять маркетплейсы, которые окончательно становятся «новой реальностью» — не просто каналом сбыта, а экосистемой для быстрого тестирования спроса и создания цифровых брендов, отмечает генеральный директор «Фабрики здоровья Бизорюк» Евгений Федоров. Одновременно с этим бизнес ожидает ужесточение фискальных правил и требований к прозрачности. По словам Евгения Федорова, на первый взгляд, это создает парадоксальную возможность: время для точечных нишевых брендов, но только в руках профессиональных, «белых» игроков.
«Мелкий бизнес будет консолидироваться или уходить в найм, а побеждать будут те, кто сможет работать системно в этой новой сложной среде. Мы это уже ощутили на практике и решили не удерживать одну большую марку, а применить стратегию “портфеля гибких брендов”. Мы планируем запустить 20 новых торговых марок в косметике, созданных специально для маркетплейсов. Так, мы используем платформы как живую лабораторию, быстро тестируем гипотезы, работаем в “белом” поле со всей маркировкой и за счет масштаба и экспертизы управляем той самой снижающейся маржой. Это и есть модель выживания и роста в 2026 году: быстрота цифрового эксперимента, помноженная на дисцип-

№ 12(657) 23.12.2025
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 3292 от 17.12.2025
Тираж — 7000 экз. Цена свободная
Дата выхода в свет — 23.12.2025
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

лину системного управления»,— поделился он. Также предприниматели считают, что для многих 2026 год станет временем поиска баланса между автоматизацией и цифровизацией процессов, без которых сложно расти.

Эксперт в сфере продаж и доверительного маркетинга Инна Попова-Левина отметила, что цифровые инструменты, в частности, нейросети, будут еще активнее развиваться. В то же время, по ее мнению, нельзя забывать про персонализированный подход: только реальный сотрудник может вызвать у клиента ощущение, что его услышали и ему помогли.

Предприниматель, маркетолог и специалист по продвижению в Telegram Евгений Величко считает, что в 2026 году цифровая трансформация ускорит переход от платформ к персональным отношениям с клиентами.

«Бизнесы, которые освоят мягкие методы привлечения и удержания через доверительную коммуникацию, получат конкурентное преимущество — это факт»,— сказал предприниматель.

Помимо этого, на бизнес будет влиять кризис эффективности, отметила HR бизнес-партнер для руководителей и собственников, основатель HR-агентства talentsmanager.ru Анна Гусева.

«В 2025 году мы увидели, что компании с "размытой" структурой, слабой управленческой командой и отсутствием четких метрик буквально за 3–6 месяцев попадали в кассовые разрывы. В 2026 эта тенденция только усилится. В бизнесе будет выигрывать не тот, кто больше работает, а тот, кто быстрее принимает решения и качественно управляет людьми»,— сказала Анна Гусева.

По ее словам, также вырастет ценность времени руководителей: собственники перестанут покупать «услуги» — они будут покупать освобождение от ментальной нагрузки и улучшение качества решений.

Управляющим важно будет выстоять в 2026 году, выдержать и сохранить заряд энергии, потому что состояние собственника или руководителя влияет на весь бизнес, на его вектор движения, отметил основатель школы управления бизнесом «Система» Артем Батладжиев.

«Очень большое влияние на развитие бизнеса всегда оказывает непосредственно лидер — генеральный директор, собственник, управляющий и его эмоциональное состояние. Любая затяжная модель, сложная в коммуникациях, тянет за собой нагрузку. С этими воздействиями можно и нужно будет справляться»,— сказал он.

> Мелкий бизнес будет консолидироваться или уходить в найм, а побеждать будут те, кто сможет работать системно в этой новой сложной среде.

При этом, по словам Артема Батладжиева, есть и положительные прогнозы: растет качество управленческих навыков. Предприниматели и руководители успешно интегрируют нейросети, критическое креативное мышление и развивают мягкие навыки.

СИГНАЛЫ И ДЕЙСТВИЯ

Поводом к перезапуску или переориентации бизнеса в новом году может служить смещение фокуса с роста на выживание, отмечает генеральный директор «Фабрики здоровья Бизорюк» Евгений Федоров.

Помимо этого, сигналом к действию может стать снижение лояльности клиентов при росте рекламных затрат и резкий отток аудитории из привычных каналов коммуникации, отметил Евгений Величко. Для того чтобы не упустить момент, он рекомендует проводить постоянный анализ поведения целевой аудитории, а не только финансовых показателей.

«Критический момент наступает, когда традиционные методы привлечения клиентов начинают работать в 2–3 раза менее эффективно. Начните с глубокой аудиторской экспертизы: понимания реальных потребностей клиентов, затем перестройте коммуникативную стратегию с акцентом на прямые каналы взаимодействия»,— дал совет маркетолог.

На стратегические цели и задачи бизнеса в первую очередь влияют меняющиеся реалии экономики и рынка, отметили в пресс-службе девелопера AVA Group. Так, меняются предпочтения клиентов, инструменты, используемые ими для приобретения товаров и услуг, что требует от бизнеса изменения финансовых моделей и внутренних процессов.

«Главный критерий эффективности такой перезагрузки — это соответствие новых инструментов актуальным задачам. При этом тщательно анализируется каждый элемент бизнес-модели — с учетом изменившейся себестоимости товара или услуги, динамики спроса и потенциальной маржинальности»,— подчеркнули представители застройщика.

Как отметила коммерческий директор проектной организации «Цифровая архитектура» Ирина Хайлова, тремя важными сигналами также являются бюрократия, несистематичность и финансовый хаос.

«У нас было три красных флага. Первый — документы везде: почта, мессенджеры, облако. Новому сотруднику нужно три недели, чтобы понять, как работает компания. Второй — клиенты заявляли: "Вы говорите одно, подрядчик — другое, а на объекте — третье". Третий — финансовый хаос. Лицензия на образование есть, но используется не полностью. НДС добавился, а считаем в конце месяца по памяти. Мы не впали в кризис, но поняли: еще год — и будет проблема»,— поделилась Ирина Хайлова.

Сигналы к изменению стратегии могут быть разными, и, чтобы бизнесу не запутаться в них, стоит больше прислушиваться к мнению работников, которые непосредственно видят ситуацию, уверен Евгений Федоров.

«У нас инструментом стали регулярные неформальные встречи, где мы запрещаем обсуждать операционку. Мы говорим только о трендах, сигналах и безумных идеях. Именно на таких встречах и рождаются идеи создать что-то новое. Например, мы увидели, что наша аудитория взрослеет, говорит об осознанности, но не хочет отказываться от ритуалов. Наш бизнес не был болен, однако будущее настойчиво шептало о потребности в новом языке»,— поделился Евгений Федоров.

ПОСМОТРЕТЬ СТРАХУ В ГЛАЗА

Сейчас самое главное — ориентироваться на внешние перемены и действовать по ситуации, поскольку сегодня бизнес существует в условиях настолько стремительных изменений, что остановка равносильна движению назад, отметила основатель бренда «Мир пряностей» Марина Лапина.

«Я долгое время находилась в застое, но обстоятельства заставили меня действовать. За последние три месяца я сделала больше, чем за три предыдущих года. В этом году я видела пример коллег из той же сферы, которые закрыли свой бизнес именно потому, что не захотели или не смогли вовремя измениться. Это для меня четкий показатель: двигаться вперед и пробовать новые подходы необходимо, а затем уже можно корректировать действия, основываясь на полученных результатах»,— сказала Марина Лапина.

Как отметил генеральный директор «Фабрики здоровья Бизорюк», самые ценные уроки следуют из неудач, и «провал» случается не тогда, когда предприниматель ошибается, а когда он, испугавшись, останавливает поиск.

«Неудачи учат главному — отличать гибкость от предательства своих принципов. Можно менять все: продукт, каналы, упаковку. Но если в погоне за новым ты теряешь свое ядро, свою честность с клиентом, это путь в никуда»,— подчеркнул Евгений Федоров.

Как отметил основатель бизнес-клуба REACTOR Дмитрий Флоренко, главная ошибка при изменениях в бизнесе — начинать меняться «снаружи»: с логотипа, упаковки, презентации, при этом внутри оставляя все те же процессы.

«Ошибка болезненная, но полезная: любое обновление надо начинать с культуры и смысла, а уже потом с формы. Начинать нужно с инвентаризации целей, процессов, команды, денег и продукта. Без адекватного ответа на вопросы "зачем мы все это делаем и что мы имеем на данный момент" любая перезагрузка превратится в бестолковый косметический ремонт. Только после этого анализа разрабатывается новая стратегия и привлекаются люди, способные ее реализовать. Мне кажется, главное — не трогать все сразу, не устраивать парад инноваций, а поменять сначала ключевое, протестировать и закрепить результат»,— заключил Дмитрий Флоренко.

> Без адекватного ответа на вопросы «зачем мы все это делаем и что мы имеем на данный момент» любая перезагрузка превратится в бестолковый косметический ремонт. Только после этого анализа разрабатывается новая стратегия и привлекаются люди. способные ее реализовать.

Дарья Коробская, Анастасия Талызина

КОММЕНТАРИИ



ЕВГЕНИЯ БЛАГИНИНА, генеральный директор Ростовского муниципального фонда поддержки предпринимательства

При перезагрузке бизнеса многое зависит от размера и структуры компании. Если это небольшой бизнес, где предприниматель работает один или с парой помощников, то он, по сути, может менять все и сразу, ведь все решения принимаются быстро. Но если уже есть команда, отделы, налаженные процессы, здесь подход другой. Нельзя просто прийти и с понедельника все перевернуть. Сначала нужно понять, как эти изменения отразятся на каждом участке работы. Поэтому лучший алгоритм — начинать с диалога.

Как руководитель, каждый раз, когда мы внедряем что-то новое, будь то услуга, формат мероприятия или внутренний регламент, я всегда использую два принципа: прозрачность и вовлечение. Это значит, что я не ставлю команду перед фактом, а приглашаю к открытому обсуждению: зачем это нужно, какие проблемы решит, как отразится на нашей работе. Когда люди чувствуют себя не просто исполнителями, а соавторами изменений и понимают для чего они нужны, сопротивление сходит на нет, и результат получается лучше.



ЕЛЕНА ПИСТУНОВА, исполнительный директор Фонда развития бизнеса Краснодарского края

Перезагрузка бизнеса — непростая задача, требующая профессионального подхода и комплексного анализа: от внутренних ресурсов до внешней среды, включая конкурентов и других игроков отрасли. Профессиональный взгляд со стороны играет ключевую роль в процессе обновления. Начать путь к перезагрузке можно с консультации по маркетингу и бизнес-планированию, где профильные специалисты предоставят важную информацию и советы. Для более углубленного анализа можно обратиться за маркетинговым исследованием, которое позволит минимизировать риски, определить направления развития и скорректировать стратегию согласно актуальным условиям рынка.

Андрей Шаронов:

Устойчивость — это способность бизнеса функционировать неопределенно долго

ESG (Environmental, Social, Governance — в переводе с англ. природа, общество, управление) — совокупность принципов и методов управления бизнесом, направленных на обеспечение его устойчивости и оценку долгосрочного влияния на общество и экономику.

Генеральный директор Национального ESG Альянса Андрей Шаронов рассказал, зачем малому и среднему бизнесу принципы устойчивого развития, как малые компании могут повысить конкурентоспособность с помощью новых переменных и почему сейчас меняются вводные для устойчивости.



Фото: пресс-служба ESG Альянса

— Человекоцентричный подход в бизнесе и внимание к вопросам экологии становятся важными тенденциями современного рынка. Эти два направления связаны с концепцией устойчивого развития, известной как ESG, которую в основном внедряют корпорации. Что собой представляют принципы ESG и стоит ли малому бизнесу обратить на них внимание?

— Понятие устойчивого развития возникло в системе ООН в 1987 году, как раз устойчивым называется развитие в интересах ныне живущих поколений без риска для интересов будущих поколений. А вот понятие ESG возникло в 2004 году, то есть на 17 лет позже, и тоже в ООН. И Кофи Аннан, экс-генсек, тогда сказал, что компаниям стоит обратить внимание на риски, которые появляются в связи с темой устойчивого развития: изменение климата, экологические требования, социальные вызовы и корпоративное управление. То есть тема ESG возникла как корпоративная повестка для тех компаний, которые хотят принимать во внимание тему устойчивого развития.

Безусловно, если посмотреть на историю устойчивого развития и повестки ESG среди российских компаний, то первыми к ней пришли экспортеры, которые работали на глобальных рынках и вынуждены были ориентироваться на более жесткие требования.

Теперь к малому бизнесу. Действительно, сама тема сложная, объемная, и заниматься ею достаточно хлопотно. Это также требует ресурсов и материальных, и человеческих, и временных. И конечно же, компании, которые принимают решение, заниматься этим вопросом или нет, должны ответить на вопрос: а зачем? Делать это просто потому, что это модно, или потому, что кто-то в телевизоре говорит об этом или даже ООН призывает, не валидно. Поэтому здесь существует несколько аргументов для любых компаний, в том числе и для МСП. Первый — предприниматель должен оценить, каковы нормативные требования к его сегменту, к бизнесу, к компании, не нарушает ли он требования в области экологии, климата, корпоративного управления? Как правило, эти требования в России, в частности, климатические и корпоративные, не самые жесткие в мире, поэтому многие компании могут себе позволить этим не заниматься.

Второй момент — экологические и социальные требования, которые традиционно жесткие в РФ. Многие компании занимаются этими вопросами, потому что для них важно, что они социально ответственны, что они думают о стране, о регионе, о муниципалитете, где они работают, и не создают проблем для будущих поколений.

Но есть еще один важный момент для МСП. Крупные компании, которые находятся в сложной ситуации из-за санкций, кризисов и др., ведут дела с компаниями на внутреннем рынке, и им важно, чтобы те, кто попадает в цепочки их поставок, также придерживались принципов ESG. Например, компания, которая продает автомобили, отчитывается о параметрах устойчивого развития в своей деятельности, и для этого она просматривает всю цепочку поставок: показывает, какую электроэнергию она покупает, как была добыта и переработана руда, из которой сделали металл.

И как раз, когда МСП попадают в цепочки поставок, например, делают выключатели и продают их крупному производителю, который экспортирует продукцию, они должны соответствовать мировым требованиям. Это один из аргументов при выборе МСП для поставок.

С другой стороны, у местных жителей и администрации появляются ожидания, что компании, даже малые, должны участвовать в благоустройстве общественных пространств, организовывать безопасный труд, взаимодействовать с местными жителями — все это компоненты устойчивого развития.

— Получается, МСП стоит развивать, внедрять в свою работу принципы ESG, если она сотрудничает с более крупными поставщиками?

— Да, но еще один важный момент. Я вам сказал про устойчивое развитие по канонам ООН, но есть еще одно очень важное определение, которое проясняет большее значение этой политики, в том числе и для любой организации, включая некоммерческие. Оно про устойчивость, т. е. про способность организации функционировать неопределенно долго.

У нас есть заблуждение, что устойчивость — это про что-то «зеленое», деревья, воздух и так далее. Но нет. Прежде всего устойчивость — это то, что компании, несмотря на кризисы, на разрыв в цепочках поставок, на санкции продолжают функционировать как бизнес. Это первый признак устойчивости. Даже если вы в какой-то момент изменились и начали загрязнять атмосферу из-за того, что ваши партнеры что-то вам перестали поставлять из-за санкций, важно, чтобы вы сохранились как бизнес. Потом уже можно вернуться на тот уровень, которого от вас требует законодательство, например, по выбросам.

Поэтому, когда мы говорим про устойчивость, важно помнить, что в этом смысл выживания бизнеса. Это не про бантики, которые мы повесили себе и гордимся этим. Устойчивость — это способность компаний сохранять свою позицию на рынке, поддерживать капитализацию и увеличивать ценность для акционеров.

— Сейчас для многих потребителей важна не только та экологичность, что влияет на окружающий мир, но и экологичность в коммуникации: человекоцентричность, внимательность к потребностям простых людей, честность и др. Как МСП выстраивать экологичное взаимодействие с аудиторией? Есть ли здесь у малых компаний преимущество перед крупным бизнесом за счет более прямой коммуникации с клиентом?

— Здесь мы вспоминаем о том, что ESG содержит букву S. Это большой компонент, связанный с социальным взаимодействием и ответственностью, и конечно же, отношения с потребителями тоже туда входят. Компании, которые никогда в жизни не слышали слов устойчивого развития и ESG, все равно думают об экологичном общении с потребителем, потому что в противном случае клиенты хлопнут дверью и уйдут к другим производителям. Это уже вопрос репутации компании.

Поскольку у нас сейчас большая часть сегментов конкурентна, то покупатель начинает выбирать не только качество продукции, товаров и услуг, которые производит компания, но и стиль общения и еще порой другие корпоративные особенности того или иного производителя.

По поводу преимуществ — если это малая компания, которая работает на один город или на один регион, ее могут там хорошо знать. Да, малый бизнес не может позволить такую маркетинговую кампанию или брендинг, как у корпораций. Но с другой стороны, здесь может срабатывать тот факт, что люди лично знают директора завода, хозяина магазина, их сотрудников. И это повышает лояльность местных потребителей к предприятию не только с точки зрения его продукции. Если компания участвует в благоустройстве города или территории, это также повышает лояльность.

> Обучаться нужно не потому, что компании просто ничего не знают, а для собственного развития. Для этого можно либо пригласить более глубокого эксперта, либо поднять уровень ключевых сотрудников.

В конкурентной среде потребители уделяют внимание множеству факторов при выборе товара. Однако, если речь идет о редком и жизненно важном продукте, покупатели приобретут его независимо от бренда или производителя. Есть такое понятие — неэластичность по цене. Вот если у вас один производитель соли, то вы все равно будете покупать ее, даже если будете считать, что там работают неприличные люди и они продают соль очень дорого. Но без соли вы не сможете жить и поэтому вынуждены будете покупать ее. Повторюсь, в конкурентных сегментах, конечно же, аспекты социальной ответственности начинают играть роль.

Более того, если компания претендует на работу на премиальных рынках, в том числе на зарубежных, то там мы видим уже большое количество примеров, когда потребители отдают предпочтение компании, следующей принципам ESG, и готовы даже доплачивать за то, что компания ведет себя ответственно.

Гораздо больше проявилась тенденция, когда при прочих равных условиях потребители отдают предпочтение более «зеленой» продукции или компании.

Но если нужно доплачивать за это, количество таких предпочтений уменьшается, однако оно все равно есть. Если местные коллеги высмеивают вас за вложения, которые, по их мнению, не окупаются внутри города, то на международном уровне ваши инвестиции вполне могут принести прибыль. Те же, кто издевается и сомневается, вероятно, упустят шанс выйти на этот перспективный рынок.

— Спасибо. Получается, ESG более актуально для высококонкурентных рынков и для компаний, которые планируют выходить на премиальный сегмент?

— Да. Но нужно понимать, что ситуация на отечественных рынках меняется. Уже и отечественные потребители при прочих равных условиях говорят, что они скорее купят «зеленый» товар, чем нет. Правда, большая часть из них не готова за это доплачивать, но если цены одинаковы, то, конечно, такие продукты популярнее.

— Один из вызовов для развития компаний сейчас — нехватка квалифицированных кадров, которые могли бы учитывать в стратегии развития компании и финансы, и экологию, и социальную политику. Как в таких условиях, на ваш взгляд, могут разрабатывать стратегию экологичного и социального развития малые компании?

— Давайте напомню о том, что устойчивое развитие — это как проза. Мы всю жизнь говорим прозой, но не всегда понимаем, что она называется именно так. То есть мы всю жизнь занимаемся темой охраны труда, экологии, вознаграждения, взаимодействия с местными сообществами, но не всегда знаем, что это части повестки устойчивого развития. Поэтому такие специалисты уже зачастую есть в компании.

Другое дело, что ситуация не стоит на месте, появляется много новой информации, нормативных актов, рекомендаций и, главное, передового опыта, который стоит изучать, чтобы понимать, что можно перенять. И здесь бы я сказал, что сейчас много образовательных программ. Мы в ESG-Альянсе делали анализ рынка высшего образования с точки зрения подготовки специалистов и видим сейчас очень много программ, которые готовят таких специалистов.

В целом я делю компании на три категории. Первая и самая большая — те, кто не знает об устойчивом развитии и не занимается им, но живет неплохо: год, десять, а может, и тридцать. Вторая меньше — те, кто знает ESG и внедряет соответствующие принципы, но видит в этом только бремя: их заставляет правительство, приходится тратить деньги. Третья, самая малочисленная,— те, кто видит в этом не только бремя, но и возможности. Они не только тратят, но и пытаются заработать: выйти на премиальные рынки, внедрить новые технологии, которые одновременно продуктивнее, экологичнее, социально ориентированнее или безопаснее, что снижает травматизм.

Так вот обучаться нужно не потому, что компании просто ничего не знают, а для собственного развития. Для этого можно либо пригласить более глубокого эксперта, либо поднять уровень ключевых сотрудников.

— Какие вызовы в сфере экологичности и ориентации на человека сейчас стоят перед бизнесом? Обострились ли они с внедрением ИИ в процессы? Как бизнесу сейчас балансировать между выгодными решениями с ИИ и общественным мнением, где человеческий труд ценится все больше?



Фото: пресс-служба ESG Альянса

— Мы вторгаемся в область вкуса, и здесь нет критериев. Сказать, что нейросеть делает что-то всегда хуже человека, например, в области дизайна, да и в любой другой области, я бы не рискнул. Более того, думаю, что сейчас это модно.

Вы знаете, даже Сбербанк со своей нейросетью дописал оперу Чайковского, и люди, которые это делают, считают это необычным и актуальным. Кто-то из потребителей это оценивает со знаком минус, а кто-то, наверное, со знаком плюс. Я тоже думаю, что здесь никаких указаний сверху быть не должно.

Сами компании почувствуют, как оценивает потребитель их действия с использованием искусственного интеллекта, и в случае чего смогут скорректировать их. Поэтому я бы такой жесткой границы не проводил, что все, что с ИИ,— это кошмар, а все, что сделано руками, классно. Не согласен, не согласен.

— Получается, здесь стоит компаниям просто смотреть на обратную реакцию?

— Конечно. И не только от миллениалов и зумеров, но и от разных групп потребителей их товаров и услуг. Если миллениалы для этой группы товаров критичны, значит, их мнение должно доминировать при принятии решений.

— Сейчас, учитывая последние новости о повышении НДС и снижении порога УСН, некоторые эксперты прогнозируют высокую смертность МСП. Стоит ли в таких условиях бизнесу ориентироваться на человекоцентричность, или выгоднее смотреть в сторону упрощения процессов и цифровизации?

— Важно сказать, что цифровизация никак не противоречит концепции устойчивого развития. Совершенно никак. Тем более если говорить о том, что это способ повышения эффективности работы предприятия, то это вообще то, что доктор прописал.

Мы же говорили с вами, что устойчивость — это способность бизнеса функционировать неопределенно долго. И я бы, с одной стороны, являясь таким пропагандистом устойчивого развития, сказал, что здесь, в этой ситуации, социальную повестку можно чуть отодвинуть в сторону, отдав приоритет выживанию. Что касается и искусственного интеллекта, и роботизации, то если бизнес может себе это позволить, то это замечательно, потому что условия дефицита кадров, конечно, продолжаются. Другое дело, что эти решения не бесплатные, и далеко не все компании могут позволить себе такой объем инвестиций. Чаще рабочая сила в виде человека дешевле, чем робот или какая-то другая форма автоматизации.

Действительно, у многих компаний усложняются условия работы. МСП будет платить НДС, и за счет этого у них увеличатся издержки. Конечно, это сложный период, и действительно, многие компании не смогут работать в этой зоне. Это будет болезненный период, однако нововведения направлены на выравнивание налоговых условий, и потенциально это снижает злоупотребление дроблением. У государства нет задачи убить малый бизнес, но есть задача постепенно привести его к общим условиям налогообложения.

Беседовала
Дарья Коробская

Частные сети LTE набирают обороты

Аналитическое агентство Telecom Daily опубликовало новую оценку российского рынка частных сетей LTE. Данный сегмент показывает стремительное развитие и привлекает крупные промышленные предприятия, использующих Private LTE для цифровой трансформации. Лидером рынка в 2025 году, согласно результатам исследования, стала компания МТС.

ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА

Согласно прогнозам, рынок сетей Private LTE (pLTE) в России в 2025 году вырастет на 50% — до 7,4 млрд рублей, что будет являться продолжением аналогичной динамики прошлого года. Такие данные ИАА TelecomDaily приводит в своей аналитике, посвященной изучению отечественного рынка Private LTE/5G.



ЛИДЕРЫ РЫНКА

Как показала аналитика агентства, первое место у МТС — компания с 2018 по 2025 год запустила 69 сетей, заняв 43% рынка. Второе место — у «Мегафона» с долей 35%, компания запустила 56 частных сетей. Замыкает тройку лидеров «Ростелеком» с долей 4% и 7 проектами. Остальные участники рынка в совокупности реализовали 30 проектов частных сетей.

Если смотреть результаты за 2025 год, лидером также является компания МТС. За текущий год компания запустила 19 сетей, что составляет 45% от общего числа. Еще 43% запусков обеспечил «Мегафон», реализовавший 18 проектов. Остальные 12% пришлись на других поставщиков.

СПРОС ФОРМИРУЮТ НЕФТЯНИКИ И ЭНЕРГЕТИКИ

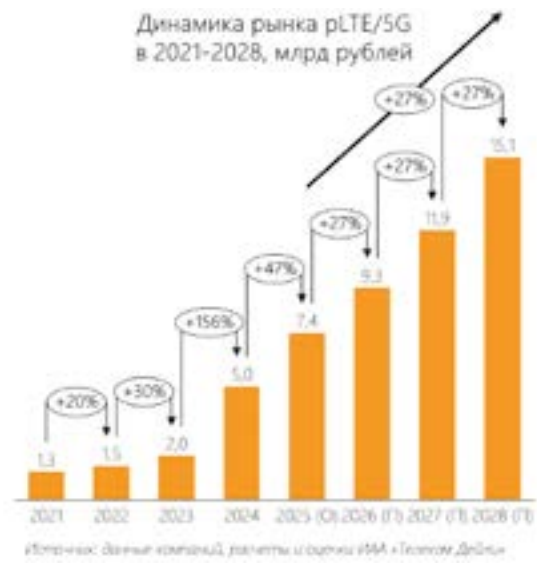
Как следует из аналитики агентства, сегмент Private LTE с 2021 по 2023 год рос на 27% ежегодно, однако в 2024 году рост составил 156%. Тем не менее, как считают аналитики, рынок вернется к тем же темпом, но сохранит ускоренную динамику.

По итогам текущего года, согласно расчетам, число публичных проектов вырастет на 75% — до 42, в то время как их расчетная стоимость уменьшится на 16%. При этом в 2024 году наблюдалась противоположная динамика: их число сократилось на 4%, однако стоимость выросла на 167%, в экспертной оценке — на 21%.

Как считают аналитики, основной спрос на такие сети формируют отрасли с высокой технологической и операционной зависимостью от сетей: энергетика, АПК, добыча полезных ископаемых и транспорт.

Согласно исследованию, больше всего пилотов сетей было протестировано для заказчиков из транспортного сектора — 14 (19%) и для горнодобывающей отрасли почти столько же — 13 (18%). Для нефтегазовой отрасли — 11 (15%), для машиностроительной промышленности, а также химической/нефтехимической — по 8 (по 11%).

Аналитики полагают, что в дальнейшем доля пилотных проектов сокращается в пользу полнофункциональных. По мнению экспертов, в будущем рынок будет переходить от частных внедрений к серийным проектам.



> Private LTE/5G — это выделенные мобильные сети стандартов LTE или 5G, которые разворачивают в интересах предприятий. Такие сети имеют выделенные частоты и работают под контролем самого заказчика или оператора.

Покупаем квартиру правильно

Снижение ключевой ставки Центробанка в 2025 году и желание россиян начать новый этап своей жизни с наступлением календарного года способны активизировать интерес к рынку недвижимости. Тем, кто принимает решение о приобретении жилья, специалисты советуют при покупке учитывать целый ряд критериев, включая надежность застройщика, план жилого комплекса, а также инфраструктуру.

Девелоперы Юга рассказали, на что обратить внимание при выборе жилого района и что важно знать о сотрудничестве застройщиков с банками.



Изображение сгенерировано ИИ

СТАБИЛЬНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Критерии выбора недвижимости и района проживания во многом зависят от целей и предпочтений конкретного покупателя, говорит коммерческий директор девелопера AVA Тамара Коломийцева.

Так, семьям с детьми рекомендуется заранее убедиться в наличии поблизости качественных детских садов, школ и медицинских учреждений.

«Это вопрос не только удобства в части экономии времени, но и безопасности. Например, в Сочи мы отмечаем высокий спрос данной покупательской аудитории на жилые комплексы, которые расположены в отдалении от шумных курортных зон, но в инфраструктурно развитых локациях или развивающихся районах, которые сегодня активно застраиваются в рамках механизма КРТ»,— сказала Тамара Коломейцева.

При этом покупателям, которые приобретают жилье в инвестиционных целях, эксперт советует обратить внимание на живописные природные локации в горах, а также на районы рядом с морем, пляжами и туристическими достопримечательностями.

«Для данной категории проекты с комплексной застройкой и концепцией “город в городе” остаются самыми перспективными. Инвесторы все чаще ориентируются на районы “с потенциалом роста” — например, вблизи крупных магистралей, новых школ, ТРЦ, парков. Инфраструктура — это уже не просто “бонус”, а фактор, напрямую влияющий на стоимость объекта через 2–3 года»,— сказала коммерческий директор девелопера AVA.

В новых жилых районах главным фактором притяжения становится сформированная девелопером среда, считает коммерческий директор ГК «Метрикс Development» Юлия Сидорова. По ее словам, на старте локации часто не имеют магазинов, школ и сервисов в шаговой доступности, поэтому важно оценивать, что именно заложено в проекте девелопером.

«Если застройщик изначально предусматривает достаточный объем коммерческих помещений, это обеспечивает приход сетевого ретейла и постепенное формирование полноценной среды. Как правило, к завершению строительства базовая инфраструктура уже функционирует и полностью закрывает повседневные потребности жителей»,— пояснила Юлия Сидорова.

Директор по продажам ЮФО ГК DOGMA Алексей Некрасов подтвердил, что в развивающемся микрорайоне появление дополнительной инфраструктуры напрямую влияет на стоимость жилья.

«Именно поэтому следует оценивать район с точки зрения его потенциала для развития и покупать недвижимость с прицелом на будущее, осознавая, что квартира — это долгосрочное приобретение»,— сказал он.

Алексей Некрасов добавил, что важно наличие системы безопасности в жилом комплексе: видеонаблюдение, пост охраны и хорошая освещенность.

Не последнюю роль при покупке играет вид из окна, считает директор «ИНПК Девелопмент» Роман Чумак. Например, вид на парк, набережную или тихий двор увеличивает стоимость на 10–15%, вид на промзону, заводскую трубу или оживленную дорогу снижает.

Кроме того, он советует учитывать расположение окон относительно сторон света и этаж. «Юг, юго-восток, восток — самые востребованные и энергоэффективные. Квартиры с северными окнами будут значительно холоднее зимой и потребуют больших затрат на отопление. Если говорить про этаж, то в современных домах “золотой серединой” считаются этажи с 3-го по 8-й. Это баланс между хорошим видом, отсутствием проблем с напором воды и относительной тишиной. Первые этажи и последние менее ликвидны»,— пояснил Роман Чумак.

В целом современные покупатели приобретают не просто квадратные метры, а продуманное пространство, готовую среду, предусматривающую все сценарии жизни, отметил основатель девелопера Bravo Аркадий Погосян. «В этой связи особое значение приобретает продуманное благоустройство территории двора, где все под рукой. Наличие детских, игровых и спортивных комплексов, зон отдыха, паркингов, необходимых сервисов, площадок для выгула домашних питомцев — важная опция, увеличивающая комфорт и ликвидность лотов»,— отметил основатель девелопера Bravo.

По его словам, также важно инфраструктурное наполнение: SPA-комплексы, рестораны, бассейны, спортивные или медицинские объекты на территории — дополнительные опции, которые не только увеличат комфорт жизни, но и будут влиять на востребованность объекта.

«Для жилых проектов на Юге характерен акцент на курортной составляющей, которая отражается в архитектурных элементах, благоустройстве, ландшафтном дизайне. Поскольку местный климат позволяет проводить на свежем воздухе много времени, застройщики стараются сделать так, чтобы жители могли это делать интересно и с комфортом — создают площадки для занятий различными видами спорта или, напротив, места, где можно спокойно почитать книгу и пообщаться с соседями. Также можно упомянуть навесы и использование растительности для того, чтобы обеспечить во дворе тень в жаркое время года»,— сказал Аркадий Погосян.

НАДЕЖНОСТЬ — В ПРИОРИТЕТЕ

Для того чтобы не ошибиться с выбором жилья, в первую очередь стоит выбрать надежного застройщика. Покупателю важно учитывать несколько факторов, и прежде всего это репутация компании, отметила коммерческий директор девелопера AVA Тамара Коломийцева.

«Стоит обратить внимание на то, сколько времени на рынке существует бренд, на объемы строительства, а также на соблюдение сроков реализации проектов. Второй значимый фактор — наличие проектной документации, разрешений и иных материалов, доступных в открытом виде. Например, на сайте ДОМ.РФ каждый застройщик обязан ежемесячно обновлять информацию о ходе строительных работ. На портале можно посмотреть информацию о строящихся объектах, а также проверить данные о работе застройщика. Кроме того, можно обратиться к Единому ресурсу застройщиков (ЕРЗ), где публикуются рейтинги девелоперов на основе объемов строительства и ввода домов в эксплуатацию»,— рекомендовала Тамара Коломийцева.

Директор по продажам ЮФО ГК DOGMA Алексей Некрасов также советует обратить внимание на репутацию застройщика — ознакомиться с отзывами и изучить проекты, которые реализовывал девелопер. «Это даст понимание о его надежности»,— считает Алексей Некрасов.

Важным индикатором надежности застройщика являются и партнерские отношения — сотрудничество с крупными банками, архитектурными и проектными бюро, отмечает коммерческий директор ГК «Метрикс Development» Юлия Сидорова.

Директор «ИНПК Девелопмент» Роман Чумак советует обращать внимание на проекты жилых кварталов, где уже сданы и заселены первые очереди. «Это гарантия, что застройщик выполняет обязательства, а вы сразу видите реальное качество среды. Наличие заброшенных объектов рядом — серьезный красный флаг, который может “заморозить” рост стоимости вашего жилья на годы», — сказал руководитель компании.

Управляющая блоком маркетинга и продаж MUVA DEVELOPMENT Анастасия Слюсаревская добавила, что при выборе застройщика стоит смотреть на юридическую структуру сделки, профессионализм команды и открытость в коммуникации с покупателями.

«Наличие реализованных объектов, безусловно, является преимуществом, однако и для компаний, находящихся в стадии активного развития, важными индикаторами надежности становятся качество проектных решений, продуманная концепция продукта и ответственность за заявленные обязательства. Надежный застройщик всегда выстраивает долгосрочные отношения с клиентом»,— подчеркнула Анастасия Слюсаревская.

> Если говорить про этаж, то в современных домах «золотой серединой» считаются этажи с 3-го по 8-й. Это баланс между хорошим видом, отсутствием проблем с напором воды и относительной тишиной.

Дарья Коробская

«Кубанская марка»: 35 лет строительства в городах Юга России

В ноябре АО СЗ «Кубанская марка» встретило свой 35-летний юбилей. Созданная в 1990 году, на старте рыночных реформ, все это время компания успешно развивалась, расширяя сферу своей деятельности, и дала старт строительному направлению ГК ВКБ. В группе компаний создана мощная система стройиндустрии: инвестиционно-строительные компании, заводы объемно-блочного и панельного домостроения, комбинаты строительных материалов различных технологий.



Фото: ООО "ВКБ-Новостройки"

«Кубанская марка» — одна из ведущих инвестиционно-строительных компаний региона. Она стала инициатором и организующим центром Объединения застройщиков Юга «ВКБ-Новостройки». За эти годы компаниями построено около 7,5 млн кв. м жилья и более 900 тыс. кв. м социальных объектов в различных городах Юга России. Преимущества возводимых предприятиями ГК ВКБ объектов в том, что они строятся быстро, качественно, по доступным ценам. Позволяет этого добиться отработанная в течение нескольких лет схема взаимодействия всех звеньев инвестиционно-строительного процесса, а также применение технологий объемно-блочного и сборного домостроения. Изначально в ГК ВКБ модернизация заводов стройматериалов стала стратегической задачей, так как строительство качественного и при этом доступного жилья возможно лишь в том случае, если домостроение будет вестись промышленными объемами и темпами. В ГК ВКБ удалось не только сохранить заводы, имеющие историю в несколько десятилетий, но и обновить их, провести модернизацию.

РАСШИРЯЯ ГЕОГРАФИЮ СТРОИТЕЛЬСТВА

Краснодар — место рождения «Кубанской марки», и большинство объектов, построенных предприятием, расположено здесь. Строится жилье и в Армавире, Кропоткине, Тихорецке, Крымске, Майкопе. Более десяти лет застройщики ГК ВКБ осваивают черноморское побережье, возводя микрорайоны в ключевых курортных городах — Анапе, Новороссийске.

В 2012 году «Кубанская марка» вошла в соседний регион, начав строительство в столице Юга России — Ростове-на-Дону — жилых районов «Платовский» и «Суворовский». Сегодня «Суворовский» — один из самых крупных жилых районов мегаполиса, причем социальной направленности. Здесь застройщиками объединения «ВКБ-Новостройки» уже сдано в эксплуатацию более 1,2 млн кв. м жилья.

ОСНОВА СТРОЙИНДУСТРИИ — ЗАВОДЫ

«Кубанская марка» строит объекты разного назначения, в том числе и промышленные предприятия. Так, в 2010 году в станице Васюринской был введен в эксплуатацию первый «Комбинат стеновых материалов Кубани» (КСМК) производственной мощностью 300 тысяч кубометров газобетонных блоков автоклавного твердения — ВКБлока в год. Завод стал одним из самых современных в России, где использованы передовые технологии машиностроения. Сегодня газобетон торговой марки «ВКБлок» занимает статус третьего* производителя в России с производственной мощностью 1,3 млн куб. м в год, располагая четырьмя заводами на территории Краснодарского края, Ростовской области, Московской области. Пятый завод на завершающей стадии строительства позволит выйти на общий объем в 1,65 млн кубометров ВКБлока в год и занять второе место в стране.

МОДЕРНИЗАЦИЯ КАК СТУПЕНЬ К РОСТУ

В ГК ВКБ входят одни из крупнейших домостроительных предприятий Краснодарского края: АО «СЗ "Домостроитель"», АО «СЗ ИСК "Будмар"», АО «СЗ "АПСК Гулькевичский"», АО СЗ «ОБД» общей производственной мощностью 550 тысяч кв. м жилья в год. Успешное их развитие позволило не только сохранить уникальную, еще советскую технологию объемно-блочного домостроения, но и развить ее в современный вариант высокоэффективной технологии модульного строительства.

Так, на заводе «ОБД», объемные блоки которого широко применяют застройщики при возведении жилья, в июле началась реконструкция второго формовочно-сборочного цеха, в результате которой предприятие начнет выпуск блок-комнат с высотой потолков 2,7 метра, расширенными оконными проемами и улучшенной звуковой и теплоизоляцией, что соответствует современным требованиям рынка и запросам покупателей жилья.

Для комплексного внедрения новых для региона технологий на базе завода панельного домостроения «Будмар» запущен цех по выпуску сухих смесей в ассортименте на цементном и гипсовом вяжущем, штукатурки, шпатлевки, клея, включая клей для газобетона. Также на базе «Будмара» действует цех по производству железобетонных многопустотных 12-метровых плит перекрытий безопалубочного формования. Аналогичное производство действует и на армавирском «Домостроителе». Сейчас здесь ведется строительство нового цеха по производству тротуарной плитки, а на АПСК «Гулькевичский» ее ежегодное производство превышает 200 тыс. кв. м.



Фото: ООО "ВКБ-Новостройки"

> «Кубанская марка» строит объекты разного назначения, в том числе и промышленные предприятия. Так, в 2010 году в станице Васюринской был введен в эксплуатацию первый «Комбинат стеновых материалов Кубани» (КСМК) производственной мощностью 300 тысяч кубометров газобетонных блоков автоклавного твердения — ВКБлока в год.

Ведется модернизация и на АО «Силикат», который является одним из крупнейших заводов России по производству лицевого силикатного кирпича с общей годовой мощностью 75 млн штук условного кирпича. В результате модернизации мощности завода увеличатся до 90 млн условных штук кирпича в года.

Развивая производственные предприятия Краснодарского края, ГК ВКБ вложила значительные усилия в развитие и сырьевой базы. Так, АО «Медвежья гора» стало в 2024 году крупным горнодобывающим предприятием региона, поставляя основной объем песка, щебня, гравия, известкового камня широкому кругу строительных и производственных предприятий Кубани.

Масштабной модернизации комбинатов стройматериалов способствует продукция машиностроительных заводов группы ВКБ: АО «Кубаньмаш», АО«-Краснодарский завод "Нефтемаш"», АО «Хадыженский машиностроительный завод», «Феникспром», которые выпускают в том числе оборудование для заводов объемно-блочного домостроения, для производства газобетона.

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ — В ПРИОРИТЕТЕ

Один из важных принципов строительства «Кубанской марки» как социально-ориентированной компании — комфортное проживание людей в построенных жилых комплексах. Благодаря деятельности компании сотни тысяч семей живут в современных комфортных квартирах. Основная стратегия «Кубанской марки» — строительство в масштабах микрорайонов с полной инженерной и социальной инфраструктурой, где есть все необходимое для комфортной жизни людей: детские сады, школы, поликлиники, торговые и офисные центры, детские и спортивные площадки, бульвары и парки...

Участие в социально значимых федеральных и региональных программах по обеспечению жильем военнослужащих, детей-сирот, врачей и учителей для «Кубанской марки» и ее партнеров — важный принцип деятельности.

Сегодня в Краснодаре завершается строительство инновационного образовательного центра — школы-интерната для одаренных детей «Поколение». Здесь будут созданы все условия для проживания и обучения ребят из разных районов края. На участке 12,5 га возведена школа площадью 30 тыс. кв. м на 1100 мест, интернат площадью 23 тыс. кв. м для 600 учащихся, спортцентр, бассейн, футбольное поле, спортивные и игровые площадки. 1 сентября следующего года в школу уже придут ученики.

Кира Белоярцева

Реклама

*Согласно годовым отчетам НААГ (Национальная ассоциация производителей автоклавного газобетона)

Тренд на сбережения

Жители южных регионов в 2025 году активно увеличивали сбережения на банковских счетах. Объем накоплений жителей Краснодарского края, по данным Южного главного управления Центробанка РФ, за год вырос на 15%, до 1,8 трлн рублей на 1 ноября 2025 года. Жители Ростовской области на 1 октября 2025 года хранили на текущих счетах и вкладах более 1,2 трлн рублей, что на 14,2% больше, чем годом ранее.

В то же время ставки по депозитам с начала 2025 года снижаются вслед за ключевой ставкой Банка России. Как отмечают эксперты, пока сберегательная активность остается высокой, но при этом наблюдается постепенный переток средств с банковских вкладов в другие активы.
Представители банков и эксперты брокерских компаний рассказали «Деловой газете.Юг», какие инструменты помогут сохранить и приумножить средства в 2026 году.



Изображение сгенерировано ИИ

НАКОПИТЬ, А НЕ ТОЛЬКО СОХРАНИТЬ

Банковский вклад сегодня считается наиболее низкорискованным сберегательным инструментом, в том числе за счет того, что сумма в 1,4 млн рублей подлежит обязательному страхованию, говорит директор Ростовского регионального филиала РСХБ Лариса Туишева.
«Все банки являются участниками Агентства страхования вкладов. А это значит, что все их клиенты, сделавшие вклад меньше, чем 1 млн 400 тыс. рублей, могут ничего не опасаться. Что бы ни случилось с банком, эта сумма клиенту будет возвращена. Большие деньги можно разместить в разных банках»,— пояснила Лариса Туишева.

Если в прошлом году была возможность разместить средства на вкладах под 20%, а по ряду банков и выше, то сегодня затруднительно найти ставку выше 15%, за исключением отдельных промовкладов, говорит исполнительный директор макрорегиона Юг ПАО «Банк Уралсиб» Ирина Зуй.
«Существенная доля клиентов продолжает фиксировать свои накопления на сроки свыше полугода, при этом на фоне снижения ключевой ставки и изменения ставок по вкладам в 4 квартале выделился сегмент клиентов, предпочитающих краткосрочные и среднесрочные продукты»,— отметила представитель банка.
Сейчас, по ее словам, максимально интересные условия банки предлагают чаще всего по коротким вкладам — начиная от 3 месяцев.
По словам Ларисы Туишевой, для краткосрочного хранения денег можно использовать и накопительные счета. Средства с таких счетов можно снимать полностью или частично без потери процентов. В то же время при досрочном закрытии вклада, как правило, проценты будут утрачены или значительно снижены.
Также эксперт обратила внимание на такой банковский инструмент, как инвест-копилка. Это счет с возможностью инвестирования в ценные бумаги, в биржевые фонды. Как правило, это средства, находящиеся в управлении банком, уточнила директор Ростовского регионального филиала РСХБ.
Она добавила, что самое низкорискованное размещение денежных средств — в драгоценные металлы и инвестиционные монеты.

Исполнительный директор макрорегиона Юг ПАО «Банк Уралсиб» Ирина Зуй также отмечает тенденцию роста интереса к инвестиционным инструментам.
«Когда ставка по депозитам была 20%, она больше соответствовала интересам клиентов, которые хотят накопить, а не только сохранить. С ее падением клиенты ищут возможности сохранения привычной доходности, инвестиционные инструменты становятся более привлекательны. Растет интерес клиентов к альтернативным инструментам размещения, среди которых популярны инвестиционные и страховые продукты. Например, это могут быть продукты доверительного управления, инвестирующие в различные классы активов, или программы накопительного страхования жизни с фиксированным доходом»,— сказала Ирина Зуй.
Она рекомендовала обратить внимание на портфельный подход, подразумевающий разделение средств по разным «корзинам», которые будут включать как срочные вклады и накопительные счета, так и инвестиционные и страховые продукты с разными горизонтами вложений, разными уровнями риска и доходности.
«Для оптимального подбора инструментов для конкретного человека важно понять, какие у него потребности, какова цель накоплений, через какое время и в каком объеме они могут понадобиться»,— сказала Ирина Зуй.

НАЧАТЬ С 2 РУБЛЕЙ

Формировать капитал за счет инвестиций можно начиная даже с небольшой суммы, практически от 2 рублей, самое главное — делать это регулярно, говорит территориальный директор «Цифра брокер» в Ростове-на-Дону Артем Андреев.

> Регулярные инвестиции даже небольшими суммами могут существенно увеличить накопления благодаря эффекту сложного процента. Например, откладывая всего 100 рублей в день, сможете накопить значительную сумму. При средней доходности в 18% в год (включая акции, облигации и золото) вложения за 10 лет составят более 1 млн рублей.

«Сейчас мы уже начинаем замечать переток денежных средств с банковских вкладов в биржевые активы, где на долгосрочном горизонте более привлекательные перспективы»,— отметил эксперт.
По его словам, ожидаемое в 2026 году дальнейшее снижение ключевой ставки позволит расти рынку акций и еще в большей степени рынку облигаций.

Как отметил директор по стратегии ИК «Финам» Ярослав Кабаков, акции дают потенциал роста капитала на длинной дистанции, но отличаются повышенной волатильностью и чувствительностью к новостям и ожиданиям рынка. Облигации, напротив, обеспечивают более стабильный денежный поток за счет купонных выплат и служат своего рода «якорем» портфеля, сглаживая колебания его стоимости.
«Для частного инвестора разумной стратегией становится сочетание разных типов облигационных инструментов. Государственные облигации федерального займа подходят для наиболее консервативной части портфеля и позволяют снизить общий уровень риска. Корпоративные облигации крупных и финансово устойчивых компаний дают возможность повысить доходность при умеренном увеличении рисков»,— отметил Ярослав Кабаков.

По словам руководителя по развитию инвестиционных и специальных продуктов УК «Альфа-Капитал» Сергея Рогозина, относительно устойчивыми даже при резких колебаниях ставки, помимо облигаций, остаются фонды денежного рынка.
«Избегайте главной ошибки — инвестировать не по своему риск-профилю. Не стоит заходить в рынок акций или длинных облигаций, если вы не готовы к просадкам. И самое главное: старайтесь как можно меньше эмоционально реагировать на внешний фон. Информационный поток разнонаправленный, часто полярный и спекулятивный. Гибкость, стратегический подход и диверсификация между инструментами разной срочности — вот что дает возможность адаптироваться к любым изменениям на рынке»,— добавил Сергей Рогозин.
По словам профессора экономики Натальи Климовой, фонды — возможность начать путь в мире инвестиций с минимальными вложениями, буквально от нескольких рублей. Эксперт уточнила, что для начинающих инвесторов на фондовом рынке доступны биржевые паевые инвестиционные фонды и денежные фонды.

«Регулярные инвестиции даже небольшими суммами могут существенно увеличить накопления благодаря эффекту сложного процента. Например, откладывая всего 100 рублей в день, сможете накопить значительную сумму. При средней доходности в 18% в год (включая акции, облигации и золото) вложения за 10 лет составят более 1 млн рублей»,— сказала Наталья Климова.
Как считает инвестиционный консультант ВТБ «Мои инвестиции» Николай Лец, ключевое значение имеет не стартовая сумма инвестиций, а дисциплина и регулярность.

«Инвестирование небольших сумм на постоянной основе позволяет постепенно наращивать капитал и использовать возможности рынка. В относительном выражении доходность работает одинаково и для небольших, и для крупных сумм, а со временем эффект регулярных вложений становится заметным»,— отметил эксперт.

Перед тем как начать инвестировать, территориальный директор «Цифра брокер» в Ростове-на-Дону Артем Андреев советует сформировать резерв средств. По его словам, начинающие инвесторы часто допускают такие ошибки, как отсутствие финансовой подушки, четких целей, эмоциональная реакция на рыночные колебания и инвестиции всех средств в один актив.

«Это зачастую приводит к убыткам. Чтобы избежать этого, нужно сначала сформировать резерв в размере 3–6 месячных расходов, определить цели, оценить риски и распределить накопления по различным активам — диверсифицировать портфель, далее взвешено оценивать происходящее на рынке, не поддаваясь панике или жадности, а также постоянно обучаться, анализируя информацию самостоятельно»,— заключил Артем Андреев.

Как фермер в Приазовье создал устойчивое растениеводческое предприятие

Фермеру Руслану Дорошенко из Приазовья 46 лет, фермерством он занимается с 2007 года — сегодня оно стало делом всей его жизни. Возглавляемое им крестьянское (фермерское) хозяйство занимается выращиванием репчатого лука, столовой моркови и свеклы, подсолнечника, пшеницы, сахарной свеклы.



Изображение сгенерировано ИИ

Предприятие имеет статус надежного поставщика, а сам Руслан известен как крупный фермер-производитель овощной продукции. Аграрий рассказал «Деловой газете.Юг», как он выбрал себе работу по душе, какой урожай ежегодно получает и в чем состоит принцип устойчивости сельского хозяйства.

ОТ ОТЦА — К СЫНОВЬЯМ

Сегодня в собственности фермера — значительные площади земли, ежегодно со своих полей он собирает 28–30 тыс. тонн овощной продукции.

Любовь к работе на земле и уважение к сельскому труду Руслан перенял у своего отца. Сегодня в семейном деле занят также брат Руслана. Вместе они дружная команда, которая уверенно движется на пути к успеху.

УСТОЙЧИВОЕ СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Для себя и своего предприятия Руслан выбрал принцип устойчивого земледелия, где бережно относятся к природным ресурсам и стремятся к минимизации воздействия на окружающую среду. Это позволяет получать хороший урожай, сохраняя природу. Современные системы полива создают комфортные условия для растений, а плодородные почвы Приазовья, теплое лето и долгий сезон выращивания помогают собирать богатый урожай.

«В своем хозяйстве мы применяем отечественную и зарубежную сельскохозяйственную технику. Западные санкции привели к сложностям закупки сельскохозяйственной техники и оборудования, аналогов которой у нас пока не существует. Точнее, альтернатива есть, но частичная»,— пояснил Руслан Дорошенко.

ПОДДЕРЖКА ОТ БАНКА И ГОСУДАРСТВА

Также из-за санкций донскому хозяйству стало сложнее приобретать посевной материал овощных культур. На помощь фермеру пришел банк ПАО «Центр-инвест», который выдал льготный кредит на покупку сельскохозяйственного оборудования и складского техники, а также на модернизацию овощехранилища, весенние и осенние полевые работы.

Господдержку приазовское предприятие получает и от министерства сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области, что частично позволяет возместить затраты при выращивании овощной продукции.

С ПОЛЯ — НА ПОЛКИ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ

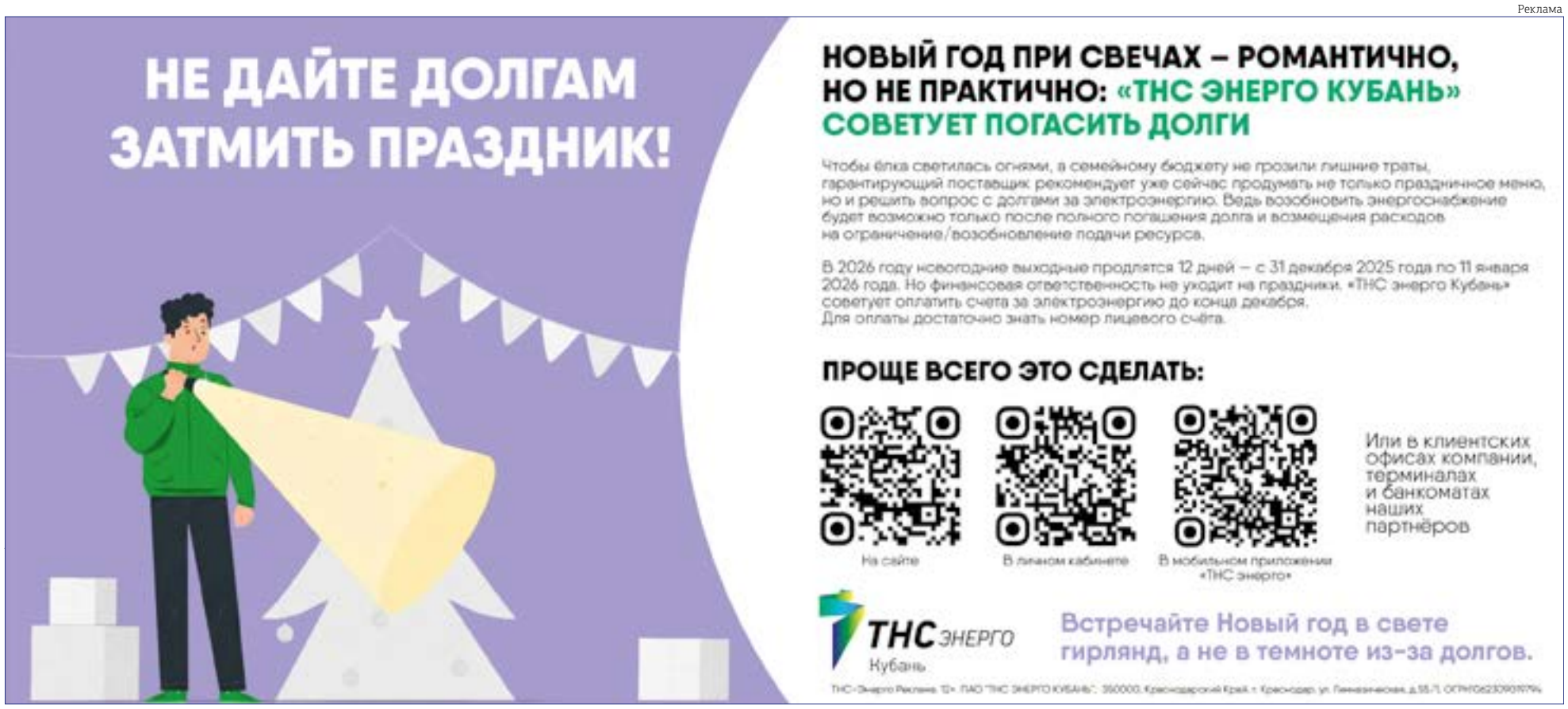
Сегодня продукцию донского фермера можно встретить на полках торговых сетей «Магнит» и «Пятерочка», куда она попадает из распределительных центров.

«Наш репчатый лук, выращенный с любовью на солнечной и орошаемой земле Приазовья, является настоящим даром Дона. Это продукт богат полезными витаминами и не содержит посторонних добавок. Вся наша продукция сертифицирована, что подтверждает высокие стандарты работы хозяйства и соответствие требованиям качества»,— рассказал Руслан Дорошенко. Донское хозяйство работает с лучшими сортами лука — отечественными и зарубежными. Эти сорта подходят для закладки и длительного хранения. Сам лук обладает отменными вкусовыми качествами, широко применяется в домашней кулинарии и консервировании. Товарный вид продукции привлекает внимание покупателей и делает ее востребованной.

Клиенты всегда отмечают отличное качество продукции, выращиваемой на полях Дорошенко. Сегодня фермерское хозяйство продолжает развиваться, расширять производственные мощности и внедрять новые методы агротехнологий.

Фермер занимается обновлением парка сельскохозяйственной техники и совершенствованием процессов хранения и переработки продукции. Это помогает обеспечить стабильное качество поставок и соответствовать современным требованиям.

Реклама



Новые горизонты

Более трети россиян недовольны работой и планируют сменить ее в 2026 году, следует из аналитики образовательной платформы Defin и онлайн-сервиса AIM, которую приводит «КоммерсантЪ».



Изображение сгенерировано ИИ

Чаще всего недовольство связано с низким уровнем зарплаты, отсутствием карьерного роста, высокой нагрузкой и переработками. Если ситуация не изменится, 34% россиян готовы начать активный поиск новой работы уже в 2026 году. При этом каждый четвертый хотел бы сменить сферу деятельности.

«Деловая газета.Юг» опросила компании Юга и узнала, готовы ли они рассматривать кандидатов без опыта и что в себя включает процесс найма.

И НАВЫКИ, И ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА

Сегодня при подборе персонала компании ориентируются на сочетание профессиональных и личных качеств. Мотивация, ответственность и готовность развиваться сегодня важны для работодателей не меньше, чем знания и навыки.

«Мы ориентируемся на профессиональные компетенции, инициативность, ответственность и умение работать в команде. Важны также личные качества — честность, целеустремленность и желание развиваться»,— рассказали в пресс-службе Россельхозбанка.

По словам руководителя отдела маркетинга компании «РН-АВТО» Марии Нагорной, опыт кандидата, безусловно, будет преимуществом, но не решающим фактором. «Для нас важнее личные качества. Настоящий менеджер — это в первую очередь обаяние, вежливость и умение создать доверительную атмосферу. Его задача — увлеченно и интересно рассказать об автомобиле, а не просто зачитать технические характеристики. Для администратора и логиста на первый план выходят коммуникабельность, внимательность к деталям и базовые навыки работы с офисными программами, всему остальному научим»,— сказала Мария Нагорная.

По словам заместителя начальника отдела подбора и адаптации персонала ГК «Прогресс Агро» Вероники Чикаловой, профессиональные компетенции и релевантный опыт играют ключевую роль при подборе специалистов и управленцев. В случае с рабочими профессиями в первую очередь важны трудолюбие, личная мотивация и ответственность.

«В компании действует развитая система наставничества и внутреннего обучения, благодаря которой люди, ранее не имевшие опыта в АПК, могут освоить профессию и вырасти внутри компании»,— отметила Вероника Чикалова.

Руководитель отдела кадров санатория «Источник Кисловодск» Наталья Ковалева отметила, что для работы в турсфере важны такие качества, как человеколюбие и эмпатия.

«Профессиональные навыки важны, но в сервисной и санаторно-курортной отрасли не менее значимы личные качества: эмпатия, аккуратность, способность сохранять спокойствие и ориентироваться на решение, а не на поиск виноватых»,— отметила Наталья Ковалева.

С ней согласна и отельер Ксения Скобликова, собственник бутик-отеля Villa Italy в Краснодаре. «Профессиональные навыки можно подтянуть, а вот искренность, заботу, уважение к людям и желание делать хорошо — нет. Для нас важны честность, ответственность, умение слышать, желание помогать и быть частью команды. И еще любовь к порядку, деталям и людям. В сфере гостеприимства без этого невозможно»,— сказала Ксения Скобликова.

Для крупных организаций также имеет значение способность сотрудника интегрироваться в корпоративную среду. Готовность кандидата разделять цели и миссию как один из важных моментов отметили в «Россельхозбанке».

Важно, чтобы кандидат разделял ценности компании, и для банка «Центр-инвест».

«В “Центр-инвест” приходят, чтобы остаться, поэтому для нас очень важно, чтобы кандидат разделял наши ценности. Умение быстро учиться и адаптироваться, развивать стратегическое видение, использовать критическое мышление и креативный подход — это то, на что мы всегда обращаем внимание»,— сказали в пресс-службе банка.

> Умение быстро учиться и адаптироваться, развивать стратегическое видение, использовать критическое мышление и креативный подход — это то, на что мы всегда обращаем внимание.

Как отметила HR-директор «Совкомбанка» Надия Имаметдинова, среди прочего сейчас смотрят и на желание кандидата влиться в ИИ-культуру.

«Рынок постоянно меняется, поэтому важно быть готовым к новым знаниям и навыкам. Драйвером текущих изменений в “Совкомбанке” является искусственный интеллект. Мы ищем тех, кто готов работать с ним и внедрять его в свои процессы. При этом, если такого опыта нет, мы готовы его дать»,— подчеркнула Надия Имаметдинова.

ПРОЦЕСС НАЙМА: ОТ РЕЗЮМЕ ДО ОФФЕРА

Сложность процедуры найма возрастает пропорционально уровню должности, при этом все компании стремятся сделать процесс комфортным и удобным для кандидатов.

Как отметили в компании «МегаФон», для экспертных ролей важны релевантный опыт и подтвержденная экспертиза, поэтому отбор может включать несколько этапов собеседований и практические задания. Для стартовых позиций оценивают потенциал и мотивацию кандидата, делая акцент на возможности его дальнейшего профессионального роста.

В ГК «Прогресс Агро» для рабочих специальностей процесс найма состоит из двух этапов: первичное собеседование с HR и встреча с непосредственным руководителем. Для управленческих и ключевых позиций процесс более многоступенчатый и может включать не менее четырех этапов, в том числе оценку компетенций и выполнение тестового задания.

В банке ВТБ тестовые задания применяют редко — только там, где это оправдано спецификой вакансии, рассказала начальник отдела по работе с персоналом Южного и Северо-Кавказского федеральных округов банка ВТБ Татьяна Михайлова.

«В большинстве случаев достаточно диалога, в котором мы понимаем, насколько человеку интересна профессия и соответствует ли он нашим ценностям»,— отметила представитель банка.

В «Совкомбанке» для оценки кандидатов на первом этапе привлекают искусственный интеллект. «Мы активно внедряем ИИ-инструменты в нашу работу. После отклика на нашем карьерном сайте кандидат может пройти цифровое видеоинтервью с ИИ-ассистентом в любое удобное для него время. Это позволяет нам получить более полное первое впечатление, а соискателю — сэкономить время»,— поделилась HR-директор «Совкомбанка» Надия Имаметдинова.

София Купченко

КОММЕНТАРИЙ



МАРИНА КАЧАНОВА,
директор hh.ru Юг и ЦФО

В 2026 году при смене работы ключевым станет резюме и подтвержденные навыки. Так, в уходящем году абсолютное большинство работодателей (93%) столкнулось с дефицитом навыков кандидатов. Более 60% работодателей так или иначе фильтруют кандидатов по востребованным для компаний навыкам. Практически половина (48%) считает, что решением этой проблемы станет внедрение корпоративного обучения необходимым навыкам, а также развитие программ менторства.

Акцент сместился на цифровую грамотность, умение работать с ИИ и отраслевые знания. Особенно востребованы специалисты, сочетающие практические навыки с готовностью к обучению.

Растет значение объективной оценки: компании инвестируют в корпоративное обучение, менторство и внутренние платформы для развития. Рабочие профессии переживают ренессанс — они предлагают стабильность и доход, часто опережающий рынок.

Но главный тренд — переход к «языку навыков». Успешная карьера будет строиться не на смене должностей, а на постоянном развитии и демонстрации реального вклада.

Покупаем авто надолго

Эксперты рассказали «Деловой газете.Юг», какой автомобиль выгоднее покупать — новый или б/у, какие модели стоимостью до 2 млн рублей наиболее востребованы, как правильно подобрать качественную подержанную модель, какие марки оптимальны для городской эксплуатации и сколько в среднем сегодня стоит содержать машину.



Изображение сгенерировано ИИ

НОВЫЙ ИЛИ СТАРЫЙ?

Средняя цена нового автомобиля в России в январе–октябре 2025 года, по данным «Авито Авто», составила 3,4 млн рублей. Среди объявлений о продаже новых авто на китайские бренды приходится 63,1%. Российская LADA, как сообщают исследователи, укрепила свои позиции, увеличив долю до 15,2% — это самый высокий показатель за последние три года.

Почти треть покупателей новых автомобилей сегодня выбирает модели стоимостью от 2 до 3 млн рублей (31,5%), еще 27% — до 2 млн рублей.

По словам регионального директора дивизиона Юг ГК «Интерлизинг» Нели Климарчук, **новый автомобиль всегда предпочтительнее, чем подержанный.**

«Новый автомобиль имеет гарантию, прозрачную историю, доступ к оригинальным запчастям и предсказуемую стоимость ремонта. Автомобиль с пробегом можно рассматривать лишь при ограниченном бюджете. В этом случае лучше выбрать модель выше классом, но с небольшим пробегом и понятной сервисной историей»,— советует эксперт.

В то же время руководитель отдела Trade-in ООО «РН АВТО» Константин Тутов уверен, **что история эксплуатации и своевременное сервисное обслуживание иногда важнее формального «нулевого» пробега.**

«Стоит ли покупать автомобиль с пробегом? Конечно, стоит. При должном уходе такие авто служат очень долго»,— сказал Константин Тутов.

Согласно исследованию «Авито Авто**», средняя стоимость машины с пробегом в январе–октябре 2025 года составила 1,4 млн рублей,** что на 7,4% ниже показателя 2024 года.

По данным «Авто.ру Оценка», средняя стоимость автомобилей с пробегом не старше 15 лет в Краснодарском крае в ноябре 2025 года составила 1,85 млн рублей. В тройку моделей по снижению цен вошли Lifan Solano (–11,7%, до 600 тыс. рублей), JAC J7 (–10,9%; до 1,27 млн рублей) и Lada 2131 (–10,6%, до 510 тыс. рублей). Однако на ряд автомобилей средние цены незначительно выросли. В топ подорожавших моделей вошли Chevrolet Camaro (+12,9%; до 3,65 млн рублей), Honda N BOX (+8,4%; до 1,04 млн рублей), Audi A4 (+7,5%; до 1,2 млн рублей).

В Ростовской области средняя цена авто с пробегом в ноябре 2025 года составила 1,53 млн рублей. Заметнее всего в регионе подешевел Opel Insignia (–10,5%; до 960 тысяч рублей). Также в тройку по снижению средней стоимости вошли Hyundai i30 (–8,8%; до 790 тысяч рублей) и Volkswagen Caddy (–6,8%; до 1,15 млн рублей). В топ подорожавших моделей вошли Porsche Cayenne (+12,1%; до 9,57 млн рублей), Chery Tiggo 4 Pro (+10,7%; до 1,68 млн рублей) и Lifan X60 (+10,5%; до 640 тысяч рублей).

КАКОЙ НАЦИОНАЛЬНОСТИ?

При выборе автомобиля региональный директор дивизиона Юг ГК «Интерлизинг» Неля Климарчук **рекомендует обратить внимание на «японцев».** По словам эксперта, сегодня на площадках Арабских Эмиратов еще остаются, например, недорогие модели Mitsubishi 2021–2023 годов выпуска.

«Праворульные японские автомобили обладают высокой надежностью и, что самое главное, имеют в доступе контрактные (б/у) запчасти в 3–5 раз дешевле новых. У этих запчастей очень высокий остаточный ресурс, поэтому весь Дальний Восток ездит на праворульных автомобилях из-за низкой стоимости ремонта»,— отметила Неля Климарчук.

Также эксперт выделили корейские автомобили. По ее словам, в основном спросом пользуются компактные Hyundai и Kia с двигателями до 160 лошадиных сил и низкой стоимостью запчастей, простые в обслуживании и экономичные.

Из российских брендов и автомобилей отечественной сборки эксперт отмечает LADA, УАЗ, а также выпускаемые в России Haval, Tenet (бывший Chery). По словам Нели Климарчук, эти модели сегодня заметно прибавили в качестве сборки и надежности, чему способствовало использование проверенных технологий и локализация производства. Большинство моделей имеют гарантию 3–5 лет и хорошо обеспечены запчастями, что делает их рациональным выбором для практичных автовладельцев, говорит региональный директор дивизиона Юг ГК «Интерлизинг».

Автомобили белорусской сборки, отмечает эксперт, в частности Geely предыдущих поколений, уже обкатаны, **зарекомендовали себя как надежные**. На них также распространяются гарантийные обязательства автопроизводителя.

Не стоит игнорировать автомобили китайского производства и сборки, отмечает Неля Климарчук. В частности, официально поставляемые в Россию Changan, Exeed, Geely, Jaecoo, Omoda и Tank. На них действует официальная гарантия от дилера 5–7 лет, или 150–200 тыс. км пробега, а также нет сложностей с запчастями.

Также, добавила эксперт, сегодня по параллельному импорту из Китая как частные лица, так и юридические ввозят **автомобили европейских марок, но китайской сборки**. Например, Volkswagen, Skoda, некоторые модели Audi, BMW, Mercedes-Benz.

Такие машины, отметила Неля Климарчук, дешевле, чем в Европе, за счет неполных комплектаций, адаптированных к китайскому рынку, или предыдущего поколения. Плюсом этих авто является предсказуемость в ремонте и обслуживании, поскольку с этими марками знакомы отечественные мастера.

Руководитель отдела Trade-in ООО «РН АВТО Константин Тутов отмечает, что сегодня в России **сложилось мнение, что доверия заслуживают автомобили, пользующиеся спросом у таксистов.**

«В ценовом диапазоне около 2 млн рублей стабильным спросом у таксопарков пользуются две модели, представленные в нашем дилерском центре: универсальный компактный кроссовер Belgee X50 и практичный седан Belgee S50. Популярность этих автомобилей подтверждается объемными заказами — мы регулярно отгружаем партии до 30 машин в Краснодар и Сочи»,— рассказал эксперт.

Также, по его словам, отдельного внимания в этом ценовом сегменте заслуживает инновационный электромобиль Evolute i-JOY, на который также наблюдается высокий спрос.

ДЛЯ ГОРОДА — КОМПАКТНОСТЬ, ДЛЯ МЕЖГОРОДА — ПРОСТОР

Перед покупкой автомобиля важно четко сформулировать цели и потребности, рекомендует региональный директор Юга группы компаний «Интерлизинг».

«Для города подходят компактные модели, для регулярных междугородних поездок — просторные варианты. Бюджет включает не только цену покупки, но и обслуживание, страховку, налоги. Доступность сервисных центров критична для редких брендов — дефицит запчастей увеличивает стоимость владения. Особенно это заметно в регионах»,— отмечает эксперт.

В целом, говорит Неля Климарчук, **неплохими вариантами можно назвать подержанные корейские автомобили и «японцев»,** ввезенных из Арабских Эмиратов: Hyundai, Kia (Rio, Cerato), Mazda, Toyota (RAV4, Corolla). Также она рекомендует Skoda и Volkswagen из Китая, Haval, Tenet.

ТРЕНДЫ ПРИ ПОКУПКЕ АВТО

Аналитики «Авито Авто» отмечают стремительную цифровизацию процессов выбора и покупки машины. По данным исследований, 85% будущих автовладельцев начинают выбор именно в сети, а 72% покупателей предпочитают общаться с продавцами через чаты, тогда как годом ранее эта цифра составляла лишь 58%.

Изменился сам подход к выбору автомобилей: эксперты зафиксировали устойчивый тренд — ранее большинство покупателей заранее определялось с конкретной моделью, теперь же многие принимают решение непосредственно в ходе изучения рынка.

Согласно аналитике, россияне перед покупкой стали уделять особое внимание изучению стоимости владения автомобилем. Средняя сумма ежегодных затрат на содержание машины в 2025 году составляет около 101 тысячи рублей. Наибольшую долю расходов занимает топливо (68%), далее следуют техническое обслуживание (18%) и страхование ОСАГО (8%). Транспортный налог составляет всего 6%.

Для владельцев машин китайского производства расходы немного ниже — примерно 93 тыс. рублей ежегодно, однако значительная часть бюджета уходит на бензин (до 72%).

Что касается премиум-класса, то владение такими машинами существенно дороже: средний показатель достигает 144 тыс. рублей в год, причем почти четверть всех расходов (26%) приходится на техническое обслуживание.

> Не стоит игнорировать автомобили китайского производства и сборки, отмечает Неля Климарчук. В частности, на официально поставляемые в Россию Changan, Exeed, Geely, Jaecoo, Omoda и Tank. На них действует официальная гарантия от дилера 5–7 лет, или 150–200 тыс. км пробега, а также нет сложностей с запчастями.

Анастасия Талызина

Шаг навстречу здоровью

Новый год традиционно воспринимается как символический рубеж для начала новой жизни, включающей отказ от вредных привычек и переход к здоровому образу жизни. Эксперты-психологи и врачи поделились рекомендациями, как находить внутреннюю мотивацию для формирования здоровых привычек, что можно для этого сделать за время новогодних праздников и что поможет придерживаться выбранной стратегии после каникул.



МАРИЯ МОСТОВАЯ,
управляющая сетью клиник современной хирургии «Здрава»

Новый год по традиции начинается с нарушения режима сна, поэтому налаживать его приходится даже тем, кто об этом не особенно задумывался. Полуночный образ жизни в первую неделю года не на пользу биоритмам, да и солнечный день в этот период года на минимуме. В таких условиях на помощь может прийти только дисциплина и немного мелатонина для настройки здоровых биоритмов.

Если вы испытываете трудности с мотивацией, есть пара простых советов, которые работают, например, у меня. Чтобы отказаться от вредных паттернов и прийти к здоровым привычкам, можно найти единомышленников: беговые клубы, сообщества любителей йоги, чаты, куда вечером выкладывают фото своей «правильной» еды за день — все это решения, которые однозначно работают для тех, кто привык к социальной среде. Также можно начать работу с тренером: если группа не мотивирует, то человек, стоящий над тобой со словами «Ты это можешь», точно придаст уверенности. Также нужно ответить на вопросы: зачем все это нужно? Зачем мне худеть? — Чтобы быть здоровой. Зачем быть здоровой? — Чтобы меньше брать больничный. Зачем меньше брать больничный? — Чтобы развиваться как специалист. Зачем развиваться? — Чтобы больше зарабатывать. Зачем? — Чтобы купить квартиру. В итоге понимаем, что, например, сбрасываем вес для того, чтобы улучшить жилищные условия. И каждый раз, когда уровень мотивации падает, мысленно прогоняем себя по этому маршруту от спортзала до нового дома.



АНТОН ИОНЦЕВ,
руководитель блока медицинского страхования Краснодарского филиала «АльфаСтрахование»

Не забывайте, что забота о себе — это не разовая акция, а стиль жизни. Новый год — отличное время, чтобы начать этот путь. Поставьте себе реалистичные цели и постепенно внедряйте полезные привычки. Начните с малого: наладьте режим сна, добавьте в рацион больше овощей и фруктов, начните с ежедневных прогулок или легкой зарядки. Важно не перегружать себя сразу, а двигаться шаг за шагом.

Подведение итогов года и постановка новых целей также помогают сфокусироваться на здоровье и благополучии.

Избавиться от вредных привычек поможет осознанность — понимание, что вредит здоровью. Далее важно заменить их полезными альтернативами: вместо курения — прогулка, вместо сладкого — фрукты. Поддержка близких, ведение дневника привычек и обращение к специалисту также могут стать важными инструментами на пути к изменению образа жизни. Чтобы поддерживать мотивацию, хвалите себя за успехи, даже небольшие. Важно помнить, что путь к здоровью — это не марафон, а образ жизни. Поддержка семьи и друзей, позитивное мышление, регулярные занятия любимыми делами и физическая активность помогают сохранить мотивацию.



ОЛЬГА ШАДРИНА,
педагог-психолог, нейропсихолог

Дело в том, что любые перемены начинаются с первого маленького шага. Хотите жить долго и счастливо? Выберите одну полезную привычку, которую сможете интегрировать в свою повседневную жизнь. Скажем, сократите потребление быстрых углеводов, заменяя десерты фруктовыми закусками, или добавьте десятиминутную утреннюю зарядку. Главное правило тут простое: начинать нужно с минимальных усилий, постепенно повышая нагрузку.

Важно понимать, что путь к здоровым привычкам редко бывает гладким. Будьте готовы периодически спотыкаться и возвращаться к началу. Научитесь спокойно воспринимать неудачи, прощать себе временные слабости и двигаться дальше. Помните: никто не становится супергероем мгновенно, зато регулярность побед над самим собой принесет долгожданные плоды.

Хватит ждать какого-то особенного знака Вселенной или официального старта новой жизни в первый день календарного года. Поднимайтесь с дивана прямо сейчас, начинайте менять жизнь к лучшему, ведь лучшее время для начала любых преобразований давно наступило.



Изображение сгенерировано ИИ



ИРИНА НАМ,
руководитель клиники психоэмоционального здоровья Docbrain

Новый год — отличный повод начать заботиться о здоровье. Не пытайтесь изменить все сразу: начните с малого — пейте больше воды, ешьте овощи, ложитесь спать вовремя. Запишите конкретные цели: например, «ходить пешком 30 минут 4 раза в неделю».

Сон — основа самочувствия. Старайтесь ложиться и вставать в одно время, избегайте гаджетов за час до сна и не ешьте поздно. В физической активности главное — регулярность и удовольствие от процесса. Отказ от вредных привычек начните с выявления триггеров — стресс, скука — и замените вредное полезным: вместо сигареты — дыхательные упражнения, вместо фастфуда — домашние перекусы. Поддержка близких и прощение себе срывов помогут не сдаться.

Мотивация сохраняется, если отмечать прогресс: ведите дневник, фиксируйте улучшение самочувствия, а не только вес. Награждайте себя за достижения новой книгой, прогулкой или отдыхом. Здоровый образ жизни — это не лишения, а инвестиция в свое будущее.



ЕВГЕНИЯ КАЗАНОВА,
терапевт, УЗИ-специалист клиники «Евродон»

Новый год — это отличный психологический рубеж для начала позитивных изменений. Важно не пытаться изменить все и сразу. Для начала нужно определить свою мотивацию. «Чтобы быть здоровым» — слишком общая фраза. Уточните: «чтобы иметь энергию играть с детьми», «чтобы чувствовать себя увереннее» и так далее. Ваша личная мотивация — ваш главный двигатель. Только не ожидайте быстрых изменений и не пытайтесь сразу бросить все вредные привычки. Выберите несколько небольших, но постоянных изменений, чтобы вам было легко войти в новый режим.

Основа здоровья — правильное питание. Здесь есть хитрость: добавьте, а не отнимите. Вместо того чтобы сразу отказываться от всего вредного, сфокусируйтесь на добавлении полезного. Также помните, что вода — ваш лучший друг, потому что жажду часто путают с голодом.

Вторая важная полезная привычка — физическая активность. Начните с ходьбы. Поставьте себе цель гулять 20–30 минут каждый день, пользуйтесь лестницами и выходите на одну остановку раньше, чтобы немного пройтись.

Третья полезная привычка — полноценный сон. Взрослому человеку нужно 7–9 часов качественного сна. Постарайтесь ложиться и просыпаться в одно и то же время даже в выходные. Чтобы уснуть было проще, за час до сна откажитесь от гаджетов, обеспечьте темноту, тишину и прохладу в спальне. Самое сложное, но важное — постарайтесь справиться с зависимостями. Курение и алкоголь наносят колоссальный ущерб здоровью и приводят к ужасным последствиям.

Лучшим мотиватором к продолжению ЗОЖ являются заметные результаты. Вы можете их не почувствовать, но врач уже заметит их. Пройдите обследование перед началом своего пути, а потом регулярно посещайте врача, чтобы наглядно видеть позитивные изменения в показателях своего здоровья и понимать, что все, что вы делаете, не напрасно.

Искусство эмоциональной гибкости

Психологи поделились рекомендациями, помогающими справиться со стрессом и развить умение оперативно адаптироваться к меняющимся обстоятельствам

Стресс стал неотъемлемой частью жизни россиян, за три года уровень внутреннего напряжения вырос, сегодня около 40% жителей РФ регулярно сталкиваются со стрессовыми ситуациями, с 2022 года показатель увеличился почти в 1,5 раза, говорится в исследовании Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ), опубликованном в начале декабря 2025 года.

Как показало исследование, уровень стресса растет вместе с уровнем образования, степенью урбанизации и активностью в цифровом пространстве. Так, чаще всего стресс ощущают жители городов, люди с высшим образованием, а также активные пользователи интернета. Одновременно заметно влияние финансового положения: ухудшение материального состояния усиливает внутренние переживания, отмечают аналитики ВЦИОМ.
Психологи рассказали «Деловой газете.Юг», что поможет преодолеть стресс и почему сегодня важно развивать эмоциональную гибкость и навык быстро адаптироваться к переменам.



Изображение сгенерировано ИИ

ОТ ДЕЗАДАПТАЦИИ К АДАПТАЦИИ

На навык быстро адаптироваться к новым обстоятельства и не впадать в состояние стресса влияет ряд факторов. В их числе — умение принимать новое, противостоять неопределенности, готовность отказаться от прежних, привычных форм, какими бы они удобными и стабильными ни были, говорит психолог краснодарской клиники «Здрава» Сергей Михайленко.
«Все это позволяет личности сформировать у себя готовность принять и адаптировать себя под перемены в жизни. Безусловно, влияет наличие предыдущего опыта и его успех или не успех»,— сказал Сергей Михайленко.

Как отметила клинический психолог, КПТ-терапевт «Клиники Глазуновой» Татьяна Горячкина, важно признать, что в эпоху турбулентности дезадаптация — это не патология, а нормальная реакция нормальной психики на ненормальные обстоятельства.
«Адаптация — это не про то, чтобы безропотно подчиниться любым изменениям и всегда улыбаться. Это активный и динамичный процесс поиска нового равновесия между требованиями среды и собственными возможностями. Дезадаптация — это состояние, при котором требования среды превышают ваши возможности и ресурсы с ними справиться. Это защитный механизм, когда психика кричит: "Стоп! Перегрузка!" Хронический стресс, выгорание, апатия, повышенная тревожность — это не признаки слабости, а красные лампочки, которые предупреждают о сбое в системе. Игнорировать их все равно что игнорировать боль от сломанной ноги»,— говорит эксперт.
Татьяна Горячкина подчеркнула, что главная задача — не избежать дезадаптации любой ценой, а научиться проходить ее экологично, не разрушая себя.

Директор ООО «Тренинг Бизнес Консалтинг» Татьяна Владимирова среди главных факторов, влияющих на способность адаптироваться к переменам, называет природные способности, освоенные навыки и техники, социальный опыт и выработанные установки.

ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ ГИБКОСТЬ

Эмоциональная гибкость — способность жить в полном спектре эмоций, как хороших, так и плохих, отмечает психолог краснодарской клиники «Здрава» Сергей Михайленко.

> Стопроцентной позитивной жизни не существует. В нашей жизни всегда есть место как положительным, так и отрицательным эмоциям, и это нормально. Умение жить независимо от того, на каком уровне эмоциональной шкалы находится человек, как раз определяет уровень эмоциональной гибкости. Иными словами, я живу и существую независимо от того, на каком уровне или спектре эмоций я сейчас нахожусь.

«Стопроцентной позитивной жизни не существует. В нашей жизни всегда есть место как положительным, так и отрицательным эмоциям, и это нормально. Умение жить независимо от того, на каком уровне эмоциональной шкалы находится человек, как раз определяет уровень эмоциональной гибкости. Иными словами, я живу и существую независимо от того, на каком уровне или спектре эмоций я сейчас нахожусь. Будь я весел, грустен или просто даже не могу себя точно охарактеризовать, я продолжаю жить и быть активной личностью, пусть даже и в меру»,— пояснил Сергей Михайленко.

По словам директора ООО «Тренинг Бизнес Консалтинг» Татьяны Владимировой, эмоциональная гибкость — это как минимум умение распознавать эмоции и идентифицировать их, понимать, какую эмоцию ты испытываешь в данный момент.
Для этого важно тренировать навык эмоционального реагирования: порой, как в театре, играть беспокойство и сразу — заинтересованность, агрессию — потом радость. Также, по ее мнению, важно расширять арсенал эмоций: путешествовать, больше общаться с детьми и подростками, которые своего рода гуру эмоциональной гибкости.

По словам Сергея Михайленко, для развития эмоциональной гибкости важно не отрицать негативные эмоции, а именно учится жить при них.
«Обесценивание и отрицание лишь приведут к усугублению. Не ставим себе сразу самые большие задачи, не пытаемся отслеживать полностью все свои эмоции. Эти качества развиваются постепенно. Здесь, как и в тренажерном зале, даже при самом большом желании нельзя сразу начинать поднимать большие веса. Это процесс постепенный»,— отметил эксперт.

ЧТО ПОМОЖЕТ ОБРЕСТИ УСТОЙЧИВОСТЬ

Как отметил психолог краснодарской клиники «Здрава» Сергей Михайленко, в ситуации неопределенности повышенный контроль и чрезмерно скрупулезное планирование могут сыграть злую шутку, так как они нередко формируют чрезмерную категоричность и безапелляционность.
«В настоящей жизни погрешность практически всегда имеет место быть. Перемены всегда сопровождаются частичной неопределенностью, поскольку этот процесс связан не только с человеком, но и с факторами, не зависящими от него и от людей, о состоянии мыслей и мотивов которых мы можем лишь догадываться. Поэтому готовимся к примерному вектору и для себя заведомо принимаем, что в процессе придется принимать оперативные, неожиданные решения»,— советует Сергей Михайленко.

Клинический психолог, КПТ-терапевт «Клиники Глазуновой» Татьяна Горячкина рекомендует использовать тактику «маленьких шагов».
«Глобальные цели в состоянии дезадаптации парализуют. Вместо вопроса "Как мне наладить всю свою жизнь?" спросите: "Какой самый маленький, микроскопический шаг я могу сделать прямо сейчас?" Не "найти новую работу", а "обновить резюме", не "привести себя в форму", а "пройтись 15 минут вокруг дома". Каждый маленький шаг возвращает вам чувство контроля и компетентности»,— говорит Татьяна Горячкина.

Также, по ее словам, важно создавать себе «островки стабильности». «В море хаоса вам нужны якоря. Это рутины и ритуалы, которые остаются неизменными: 10 минут с кофе в тишине, дневник благодарности, прогулка, чтение книги, ритуал ухода за кожей. Эти островки дают нервной системе передышку и сигнал: "Не все рухнуло, еще есть что-то, что я могу контролировать"»,— сказала Татьяна Горячкина.

Директора ООО «Тренинг Бизнес Консалтинг» Татьяна Владимирова рекомендует не сдерживать негативные эмоции.
«Позволить разочароваться, распсиховаться, расплакаться и пореветь, рассказать кому-то, как несправедлива жизнь, написать заметку и жалобу на все, что "бесит". Как правило, эмоция уходит, если ее прожить и отпустить. Потом задуматься: если все, что происходит в этой жизни, делается для тебя — для чего был негатив в этот раз!» — отметила Татьяна Владимирова.
Еще одна из ее рекомендаций — запечатлевать все позитивные моменты. «Фиксируйте победы, офигенные результаты, выполнение плана, "да" от крупного клиента, комплимент от конкурента и прочее. Хвалите себя, гордитесь собой, уважайте и цените себя! Что бы ни происходило, вы — лучший!» — уверена Татьяна Владимирова.

Кира Белоярцева

ПЕРЕХОД К НОВЫМ ПРАВИЛАМ

Какие изменения ждут малый и средний бизнес в 2026 году

Наступающий 2026 год станет для предпринимателей периодом значительных перемен. Государство вводит новые фискальные правила и цифровые стандарты, которые затронут широкий круг компаний и ИП. Эксперты юридической компании «Прайвеси Групп» составили для «Деловой газеты.Юг» подборку главных нововведений, способных повлиять на финансовое планирование, отчетность и взаимодействие с клиентами.



Изображение сгенерировано ИИ

НАЛОГОВАЯ РЕФОРМА

Несомненно, главным изменением законодательства в 2026 году является увеличение ставки НДС до 22%, что неизбежно приведет к росту цен. Компаниям (особенно поставщикам), уже заключившим договоры с условием поставки в 2026 году, необходимо учесть указанное обстоятельство при определении стоимости товаров и услуг.

Центральным изменением можно назвать реформу НДС для «упрощенцев». Если доход по итогам 2025 года превысит 20 млн рублей, статус плательщика этого налога станет обязательным. При этом вводится специальная шкала: ставка 5% или 7% в зависимости от оборота, но с важным ограничением — применять налоговые вычеты в этом случае будет нельзя. Альтернативой остается добровольный выбор общей ставки 22% с правом на вычеты. Для смягчения перехода в 2026 году объявлен мораторий на штрафы за ошибки для впервые присоединившихся.

Магазины и заведения общественного питания, если они станут плательщиками НДС, ждут изменения не только в вопросах бухгалтерского и налогового учета, но и в работе кассовых аппаратов. Если бизнес перейдет на режим уплаты НДС, а чек все равно выдается с отметкой «без НДС», это грозит серьезными санкциями со стороны налоговой службы.

Владельцам ККТ придется решить целый комплекс вопросов: обновить настройки программного обеспечения, изменить цену товаров, настроить систему учета товара и произвести обновление прошивки кассовых машин. Любые расхождения между фактической ставкой НДС и информацией, указанной в фискальных документах, приведут к наложению штрафов и проверкам со стороны ФНС.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ СБОР НА ЭЛЕКТРОНИКУ

Серьезная новация для рынка электроники — введение с 1 сентября 2026 года технологического сбора. Этот фиксированный платеж за единицу товара коснется импортеров и российских производителей смартфонов, ноутбуков, светотехники, а на втором этапе — и отдельных компонентов. Максимальный размер сбора ограничен 5 тыс. рублей. Его цель — финансирование отечественной электронной промышленности, но для бизнеса это означает необходимость пересчета себестоимости и, возможно, цен.

Сейчас активно разрабатываются детали механизма взимания технологического сбора, окончательное решение примет правительство. Впоследствии соответствующий порядок будет зафиксирован подзаконным актом.

УНИВЕРСАЛЬНЫЙ QR-КОД И ЦИФРОВОЙ РУБЛЬ

Платежную экосистему ждет масштабная цифровизация. С сентября 2026 года на смену множеству разных кодов придет единый универсальный QR-код для оплаты. Банки и бизнес будут обязаны его поддерживать, что упростит процесс расчета для покупателей, которые смогут выбрать любой способ оплаты одним сканированием.

Параллельно начнется плавное внедрение обязательного приема цифрового рубля для среднего и крупного бизнеса, чья выручка превысит установленный лимит. Малые торговые точки с оборотом менее 5 млн рублей в год от этой обязанности освобождаются.

УПРОЩЕНИЕ ПО ТУРНАЛОГУ И ОТЧЕТНОСТИ

В сфере туризма и гостиничного бизнеса важны два уточнения. Для сетевых объектов в городах федерального значения упрощается процедура уведомления налоговой: сообщать о выборе инспекции для декларации нужно будет только в одну, выбранную. Для санаториев возможность применять минимальную ставку курортного сбора к проживанию будет доступна только в отношении гостей, заехавших по лечебной путевке. Также вся отчетность для реестра классификации средств размещения окончательно переводится в цифровой формат через систему межведомственного взаимодействия.

НОВЫЙ ПОРЯДОК ВОЗВРАТА ГОСПОШЛИНЫ

Наконец, изменения коснутся работы с государственной пошлиной. Процедура возврата излишне уплаченных сумм значительно упрощается: заявление можно будет подать через портал Госуслуг независимо от первоначального способа оплаты. Также для ответчиков, проигравших суд, где истец был освобожден от пошлины, устанавливается четкий срок ее уплаты — 10 рабочих дней с момента вступления решения суда в законную силу.

> Платежную экосистему ждет масштабная цифровизация. С сентября 2026 года на смену множеству разных кодов придет единый универсальный QR-код для оплаты. Банки и бизнес будут обязаны его поддерживать, что упростит процесс расчета для покупателей, которые смогут выбрать любой способ оплаты одним сканированием.

КОММЕНТАРИЙ



ИГОРЬ ТОМИЛИН,
управляющий партнер
ООО «Прайвеси Групп»

Несмотря на грядущие преобразования, представители бизнеса имеют запас времени для тщательной подготовки и успешной адаптации. Во-первых, стоит провести анализ последствий вводимых норм для вашего предприятия, оценить их влияние, рассчитать потенциальные финансовые риски и разработать эффективную стратегию их снижения.

Во-вторых, важно заняться финансовым моделированием будущих налоговых обязательств. Моделируйте ситуацию исходя из обновленных условий, чтобы точно понимать будущие обязательства перед государством.

Также рекомендую проконсультироваться с квалифицированными специалистами — бухгалтерами, юристами и аудиторами. Их опыт поможет разобраться в тонкостях реформ и выбрать наилучшие решения именно для вашей ситуации. Заблаговременно готовясь к переменам, предприниматели сумеют грамотно распорядиться новыми условиями и успешно интегрироваться в новую экономическую реальность.



АЛЕКСЕЙ ГОЛУБЕВ,
управляющий партнер ООО «Прайвеси Групп», действующий арбитражный управляющий

Мы наблюдаем довольно активные дискуссии среди бизнесменов вокруг главных новаций: рост базовой ставки НДС, снижение порога доходов для перехода на УСН. Все эти меры приводят к увеличению налоговой нагрузки, соответственно, растут расходы компаний и автоматически повышается цена на товары и услуги.

Переход на обязанность платить НДС означает, что компания обязана выставлять покупателям счета-фактуры с указанием налога, вести учет продаж и регулярно подавать соответствующую декларацию. Все это создает ощутимую дополнительную работу для бухгалтерской службы.

У кого-то может появиться мысль обойти повышенные налоги, разделяя предприятие на несколько небольших юрлиц или индивидуальных предпринимателей, чтобы остаться вне зоны действия НДС. Но здесь кроются большие риски: налоговые органы хорошо знают такие схемы и легко их распознают. Компаниям грозят не только взыскание задолженности по налогам, но и крупные штрафы.

Лучший выход — строить структуру бизнеса прозрачно и законно. Можно рассмотреть, например, развитие бизнеса через франчайзинг или реально выделить разные направления деятельности в отдельные подразделения с собственными активами и руководством. Такие подходы позволяют обезопасить себя от санкций и обеспечивают стабильность бизнеса в будущем.

Успех начинается с костюма

Одежда предпринимателя, выступающего лицом компании, становится частью как его личного бренда, так и корпоративного имиджа. Сегодня стиль руководителя существенно влияет на восприятие компании среди клиентов и партнеров. Как сочетать статусность и скромность, строгий внешний вид и творческую индивидуальность, «Деловой газете.Юг» рассказала стилист из Ростова-на-Дону Елена Гончарова.



Изображение сгенерировано ИИ



ЕЛЕНА ГОНЧАРОВА,
стилист из Ростова-на-Дону

КОГДА ГАРДЕРОБ РАБОТАЕТ НА РЕПУТАЦИЮ

Предпринимателю стоит рассматривать свой гардероб как портфель активов, где каждая вещь — инвестиция в личный бренд, считает Елена Гончарова.

По ее мнению, внешний вид — это первое бизнес-предложение, которое «говорит», даже когда сам предприниматель молчит. Так, безупречный крой и качество материалов показывают, что человек так же тщательно подходит и к работе. Аксессуары, такие как часы, портфель, ручка, говорят о положении человек и о его подходе. Классические детали подчеркивают надежность, акцентные — творческий потенциал.

Стилист уверена, что правильный образ помогает быстрее завоевать доверие, действовать смелее и назначать более высокую цену за свои услуги, привлекать клиентов и проекты более высокого ценового сегмента.

Она также добавила, что стиль предпринимателя должен быть созвучен его целевой аудитории. Например, для сферы B2B важны безупречные линии кроя и качественные аксессуары, а представителям креативных индустрий стоит подчеркивать уникальность оригинальными деталями и нестандартными решениями.

ФОРМУЛА ГАРДЕРОБА 70/20/10

Оптимальная структура гардероба, по словам Елены Гончаровой, выглядит следующим образом. 70% занимают нейтральные, базовые вещи высокого качества. Еще 20% составляют акцентные вещи — это могут быть предмеры гардероба яркого цвета или оригинального кроя, а также необычные аксессуары, которые притягивают взгляд и запоминаются.

Оставшиеся 10% приходятся на трендовую одежду. Наличие в гардеробе таких вещей демонстрирует актуальность и осведомленность человека в моде, пояснила стилист.

Инвестировать Елена Гончарова советует в так называемые «точки фокуса» — обувь, часы, очки, сумки. По ее словам, эти предметы гардероба в первую очередь привлекают внимание окружающих и служат своего рода индикаторами статуса.

При этом эксперт подчеркнула, что гардероб успешного человека строится не столько на стоимости вещей, сколько на осмысленном подходе к выбору предметов одежды и аксессуаров.

ТРИ КАПСУЛЫ ДЛЯ ОСНОВНЫХ СЦЕНАРИЕВ

Для встреч и переговоров стилист советует предпринимателям выбирать одежду с идеальным силуэтом и премиальными материалами. Это подчеркивает уверенность и высокий уровень профессионализма.

Для публичных выступлений рекомендуется добавить акцентные детали, например, яркие аксессуары вроде необычных часов или эффектной броши. Такие элементы помогают запомниться слушателям и создают визуальное впечатление надежности и харизмы.

Собираясь на нетворкинг, стоит отдать предпочтение качественной повседневной одежде. Например, в холодное время года будет уместным кашемировый свитер в сочетании с идеально сидящими джинсами. Такой образ демонстрирует открытость и готовность к общению, оставаясь при этом элегантным и стильным.

Елена Гончарова также напомнила, что не стоит забывать и про «универсальный деловой стиль». Это классика, где приоритет — не самовыражение через одежду, а создание безупречного фона.

Такой стиль предполагает идеально сидящий костюм нейтрального цвета из благородных тканей, свежий воротничок и начищенные туфли. Как подчеркнула стилист, подобный образ не забирает внимание на себя, но работает на предпринимателя, его цель — не запомниться, а сделать так, чтобы запомнили человека.

Анастасия Талызина





Календарь предпринимателя на январь–2026

Напоминаем, какую отчетность необходимо сдать до конца января

До 15 января

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

До 20 января

• Налогоплательщики, которые не уплачивают НДС, должны предоставить журнал учета полученных и выставленных счетов-фактур за IV кв. 2025 года.

До 26 января

• Налоговые агенты по налогу на доходы физлиц должны предоставить уведомление об исчисленном НДФЛ за период с 1 по 22 января 2026 года.
• Компании и ИП, которые приобретают на территории РФ товары, работы или услуги у иностранных лиц, не состоящих на учете в налоговой РФ, должны предоставить декларацию по НДС за IV кв. 2025 года
• Налогоплательщики, которые уплачивают НДС, должны предоставить декларации по НДС за IV кв. 2025 года.
• Компании и ИП, уплачивающие страховые взносы, обязаны предоставить расчет по таким взносам, а также отчет по форме ЕФС-1 за 2025 год.
• Главы КФХ, у которых нет работников, должны предоставить расчет по страховым взносам за 2025 год.
• Юрлица, являющиеся страхователями, должны предоставить нулевой расчет по страховым взносам за 2025 год.
• Организации и ИП должны предоставить персонифицированные сведения о физлицах за декабрь 2025 года.

До 28 января

• Налогоплательщики, которые получили доход по государственным или муниципальным ценным бумагам, должны уплатить налог на прибыль с доходов по таким бумагам за декабрь 2025 года.
• Налогоплательщики, для которых отчетным периодом является I квартал, полугодие и 9 месяцев, уплачивающие ежемесячные авансовые платежи в течение отчетного периода, должны уплатить первый ежемесячный авансовый платеж по налогу на прибыль в I кв. 2026 года.
• Плательщики НДС должны уплатить 1/3 от суммы НДС за IV кв. 2025 года.
• Компании и ИП, которые приобретают на территории РФ товары, работы или услуги у иностранных лиц, не состоящих на учете в налоговой РФ, должны уплатить полную сумму по НДС за IV кв. 2025 года.
• Юрлица, у которых есть сотрудники, должны уплатить страховые взносы за декабрь 2025 года.



СТОЛИЦЫНО

район на всю жизнь

Узнать подробности

г. Ростов-на Дону

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

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



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

СОКОЛЬНИКИ
жилой парк

СКИДКИ НА КВАРТИРЫ

ДО 2 МЛН ₽

(863) 333-95-19

г. Ростов-на-Дону

ООО СЗ «ГАЛАКТИКА 4», СТРОИТЕЛЬСТВО ПО 214-ФЗ. ПРОЕКТНЫЕ ДЕКЛАРАЦИИ НА САЙТЕ НАШ.ДОМ.РФ.
ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЕЙСТВУЕТ С 01.12.25Г. ПО 31.01.26Г. ПОДРОБНОСТИ НА ЖКСОКОЛРОСТОВ.РФ.НЕ ОФЕРТА.

Реклама