16+

Деловая газета.юг

Вторник | 27.01.2026

№ 01 (658)

ДОМ НА ПУШКИНСКОЙ

где оживает история

15 эксклюзивных квартир

Г. РОСТОВ-НА-ДОНУ, УЛ. ПУШКИНСКАЯ, 40

Подробности по QR-коду +7 928 185 10 05 золотой-дом.рф

Застройщик ООО «СЗ МирТэкс». Проектная декларация на сайте нашдом.рф. Подробности на сайте: золотой-дом.рф

ЗОЛОТОЙ
НОВАЯ ГЛАВА

Реклама

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
YugBuild

25–28 февраля 2026



250 производителей и поставщиков строительных и отделочных материалов

«Мастер-фест»
Фестиваль мастер-классов для строителей и отделочников

Design Space
Форум дизайнеров и архитекторов

Конференция YugBIM
BIM для девелоперов и застройщиков

«Как сегодня зарабатывать в ИЖС»
Фокус-сессия

«Дни архитектуры»
Международный фестиваль

КРАСНОДАР
ВКК «ЭКСПОГРАД ЮГ»
yugbuild.com

Реклама 12+

Получите бесплатный билет по промокоду

DG-YUG

16+

Цена свободная

Деловая газета.юг

Вторник | 27.01.2026 | № 01 (658)



ГОСТЬ НОМЕРА

Дмитрий Кнатько

Об оптимизации бизнес-процессов

→ 4-5



В ПОМОЩЬ БИЗНЕСУ

Ирина Задесенец

О налоговых вычетах

→ 14

НОВАЯ ПАРАДИГМА БИЗНЕСА

Приоритет смыслов и четкого контроля





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

В 2026 году перед малым бизнесом вновь остро встают проблемы роста затрат, изменений в налоговой сфере, сжатия рынков из-за падения потребительской активности и нехватки работников. Но даже в сложной ситуации появляются уникальные шансы для тех компаний, которые готовы действовать нестандартно.
Новый номер посвящен поиску путей решения актуальных вопросов, с которыми сталкиваются представители малого бизнеса. Узнали у экспертов, какие тренды важно учитывать предпринимателям, каким образом изменить стратегию управления компаниями, чтобы сохранить устойчивость.

Меньше гипотез, больше расчетов

Честные разговоры с потребителями о трудностях, строгий финансовый анализ и сочетание проверенных стратегий с рискованными нововведениями могут помочь выйти бизнесу из режима самосохранения, который был популярен в 2025 году, в сферу роста. Как в 2026 году изменится потребительское поведение в свете текущих экономических тенденций и какими способами удастся преодолеть стагнацию в бизнесе, «Деловой газете.Юг» рассказали предприниматели и экономисты Юга.

ФАЗА НИЗКОГО РОСТА

Главное отличие 2026 года от прошлых лет — переход бизнеса от стремления расти к этапу эффективного выживания и зрелого менеджмента, уверен спикер Школы молодых предпринимателей, кандидат экономических наук Василий Жабин.

«В 2025 году многие бизнесы еще жили в логике “приспособились — значит можно расти”, в 2026-м эта иллюзия, скорее всего, исчезнет. Экономика входит в фазу низкого роста, деньги все еще остаются дорогими, происходит повышение налоговой нагрузки на малый и средний бизнес, а ошибки в управлении стоят намного дороже»,— сказал он.

В текущем году предприниматели будут работать в условиях высокой неопределенности, ограниченного доступа к финансированию и постоянного давления на маржинальность, добавил Василий Жабин.

МСП придется работать в режиме жесткой экономии, где каждый рубль под контролем, а адаптироваться к изменениям придется оперативно: перестройка процессов, ранее занимавшая месяцы, теперь должна укладываться в недели, считает основатель бизнес-клуба



Изображение сгенерировано ИИ

REACTOR Дмитрий Флоренко.
Бизнесу придется регулярно пересматривать структуру затрат, отказываться от лишнего и одновременно усиливать то, что напрямую влияет на выручку: сервис, качество продукта и скорость работы с клиентом, говорит директор филиалов «Шкулев Медиа Холдинга» в Ростове-на-Дону, амбассадор цифровых трансформаций Марина Хопрячкова.

«В 2026 году предприниматели будут работать в условиях, где главная ценность — управляемость. Экономика становится более требовательной к качеству решений: деньги дорогие, издержки растут, а рынок — все меньше про “смелые гипотезы” и все больше про точные расчеты»,— отметила эксперт.

Среди продолжающихся трендов прошлых лет председатель комитета по цифровым платформам ККО «Опора России», основатель краснодарской «Маркетплейснутой школы» Мария Байдала отмечает усиление цифровизации и автоматизации.

«Технологии, такие как искусственный интеллект, станут более доступными для малых и средних предприятий. В условиях глобальной неопределенности предприниматели будут работать в условиях гибкости и адаптивности, цифровизация позволит им быстрее реагировать на изменения»,— подчеркнула она.

Несмотря на цифровизацию, потребители все больше ценят человечность. Основатель продюсерского агентства «Морошка» Мария Нагдалян отметила, что в 2026 году бизнесу необходимо «поймать волну» человечности и чаще говорить о людях, а не о внутренних процессах.

«Бизнес уходит от истории, когда потребитель — это просто клиент, который несет деньги. Предприниматели становятся более человекоцентричными, и здесь важно иметь свою аутентичность, чтобы не потеряться»,— сказала Мария Нагдалян.

ЧЕСТНЫЙ РАЗГОВОР

Самый болезненный вопрос для предпринимателей в 2026 году — изменение поведения потребителей, уверена основатель продюсерского агентства «Морошка». С учетом экономической ситуации покупатели теперь больше думают о том, зачем им тратить финансы и какую пользу принесет вложение. «Сейчас покупатели думают, что тратить бездумно деньги нецелесообразно и нужно вкладываться в то, что в будущем принесет прибыль. Здесь важно понимать, что в обществе укоренилось разумное потребление. На фоне этого нужно транслировать покупателям ценности бизнеса и говорить прямо, в развитие чего они инвестируют. И в этом плане чем честнее коммуникация, тем лучше»,— сказала Мария Нагдалян.

Сейчас клиенты меньше верят обещаниям и громкому маркетингу и гораздо больше — конкретике, кейсам, понятным выгодам. Для бизнеса это означает необходимость менять коммуникацию: говорить проще, честнее и по делу, отмечает Василий Жабин.

«Работает язык пользы, прозрачных условий, объяснений — почему это решение выгодно именно сейчас. Продажи через обучение, демонстрация экспертности и заботы о клиенте становятся важнее креативных рекламных ходов»,— отметил спикер Школы молодых предпринимателей.

В тон коммуникации с клиентами также следует добавить ощущение надежности и удобства, уверена директор филиалов «Шкулев Медиа Холдинга». «Бизнесу важно говорить с аудиторией спокойным,

№ 01(658) 27.01.2026
Деловая газета.юг
16+

Главный редактор: Стрелкова О. С.
Дизайн и верстка: Рубашкин А. Е.
Корректор: Белолипецкая И. А.

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

Учредитель:
ООО «Союзники»

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

Отпечатано в типографии:
ООО «Печатный двор Кубани»
350010 г. Краснодар, ул. Тополиная, 19
Заказ 122 от 23.01.2026
Тираж — 7000 экз. Цена свободная

Дата выхода в свет — 27.01.2026

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

@DGAZETA
@DGAZETA

уверенным языком и показывать конкретику: за счет чего продукт решает его задачу и почему вам можно доверять»,— подчеркнула Марина Хопрячкова.

Помимо этого, покупатели все больше ценят персонализированные предложения, уверена директор ростовского АНО «ИНТЕГРА» Оксана Барабицкая, поэтому бизнесу важно коммуницировать с аудиторией честно и ясно, подчеркивая практическую пользу и заботу о клиенте, учитывая особенности целевой аудитории.

> Покупатели все больше ценят персонализированные предложения, поэтому бизнесу важно коммуницировать с аудиторией честно и ясно, подчеркивая практическую пользу и заботу о клиенте, учитывая особенности целевой аудитории.

Вкупе с персонализацией потребители сейчас особо ценят локальные бренды и скорость ответов, что подчеркивает идентичность и тесноту контакта, отметил основатель бизнес-клуба REACTOR Дмитрий Флоренко.

«Свой, локальный бренд вызывает больше доверия, чем импорт. Также бизнесу стоит общаться по-человечески и оправдывать доверие: емкие посты и видео с наглядными результатами, а также отзывы от живых людей. Отвечать на запросы, естественно, нужно со сверхскоростью, мы все уже избалованы оперативным сервисом»,— сказал Дмитрий Флоренко.

РИСКОВАТЬ ВЗВЕШЕННО

Баланс между цифровизацией и человекоцентричностью, изменение потребительского поведения и экономические перемены не только задают новые правила игры на рынке, но и делают доступными для бизнеса ранее рискованные возможности. Инвестиции смещаются в автоматизацию, ИИ-решения и экологичные практики, а спрос на «зеленые» продукты и услуги продолжит ускоренный рост, отмечает Оксана Барабицкая.

«Для этого сейчас важно адаптировать команды под происходящие изменения и внедрять инновации. При этом стоит ориентироваться не на высокорискованные нововведения, а на точечные и устойчивые практики. Сейчас будут выигрывать компании, которые сохраняют проверенные стратегии как основу, но параллельно тестируют новые подходы малыми шагами»,— отметила директор АНО «ИНТЕГРА».

Основатель «Маркетплейснутой школы» Мария Байдала отметила, что внедрение новых практик может привести к значительным конкурентным преимуществам, особенно если они связаны с улучшением клиентского опыта или устойчивостью.

«Риск — это неотъемлемая часть бизнеса, но важно подходить к нему осознанно»,— подчеркнула она.

Предпринимателям при перестройке стоит обратить внимание на расцвет ниш в импортозамещении, уверен Дмитрий Флоренко. Среди популярных и растущих сфер — отрасли от производства продовольственных продуктов до электроники и услуг для локального рынка.

«Проверенные стратегии удержат на плаву, но без новизны не будет роста. Действуйте сейчас, пока конкуренты выжидают — время смелых»,— отметил основатель бизнес-клуба REACTOR.

Основатель продюсерского агентства «Морошка» при тестировании новых практик рекомендует отталкиваться от существующих на рынке ограничений, поскольку именно из них может родиться нечто новое.

«В ограничениях иногда рождаются самые лучшие проекты, поэтому здесь нужно просто анализировать то, что вы умеете делать и что хочется создать. Тем не менее я бы советовала не отодвигать в долгий ящик старые стратегии, которые до сих пор работают, но и не пренебрегать новыми, которые могут позволить не просто удержаться на рынке, но и развиться»,— заключила Мария Нагдалян.

Дарья Коробская, Анастасия Талызина

> В 2025 году многие бизнесы еще жили в логике “приспособились — значит можно расти”, в 2026-м эта иллюзия, скорее всего, исчезнет. Экономика входит в фазу низкого роста, деньги все еще остаются дорогими, происходит повышение налоговой нагрузки на малый и средний бизнес, а ошибки в управлении стоят намного дороже.



МАРИЯ БАЙДАЛА,
председатель комитета по цифровым платформам ККО «Опора России», основатель «Маркетплейснутой школы»

Залогом успеха в 2026 году будет способность к быстрой адаптации и инновациям. Предприниматели должны быть готовы к изменениям на рынке и активно использовать аналитику для понимания потребностей клиентов. Также важно строить доверительные отношения с клиентами через прозрачность и честность. Наконец, инвестиции в цифровизацию и устойчивое развитие станут ключевыми факторами для долгосрочного успеха.



ДМИТРИЙ ФЛОРЕНКО,
основатель бизнес-клуба REACTOR

Первое для успеха бизнеса в 2026 году — финансы должны быть под тотальным контролем: автоматизируйте учет, считайте каждый рубль, чтобы видеть реальную картину. Второе — давайте клиентам чуть больше, чем обещаете. Третье — скорость во всем, от решений до общения с аудиторией.



ВАСИЛИЙ ЖАБИН,
спикер Школы молодых предпринимателей, кандидат экономических наук

Говоря о правилах ведения бизнеса в 2026 году, должен отметить, что на первое место выходит финансовая трезвость. Понимание своих денежных потоков, контроль оборотного капитала, регулярное обновление прогнозов — это не «хорошая практика», а базовое условие выживания. Второй важный момент — гибкость и управляемость. Способность быстро пересобирать процессы, опираться на данные, использовать цифровые и ИИ-инструменты для принятия решений становится критически важной.
И конечно, фокус на клиенте — не декларативный, а реальный. Тот бизнес, который действительно понимает своего клиента, умеет считать экономику и быстро адаптироваться, будет чувствовать себя устойчивее. В итоге залог успеха в 2026 году — это сочетание дисциплины, адаптивности и управленческой зрелости. Это год, когда выигрывают не самые громкие, а самые системные.



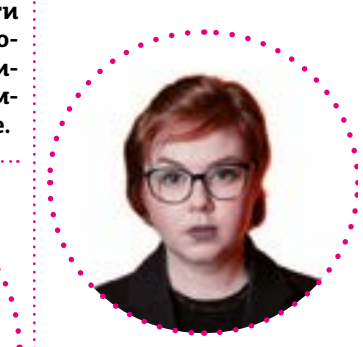
МАРИНА ХОПРЯЧКОВА,
директор филиалов «Шкулев Медиа Холдинга» в Ростове-на-Дону, амбассадор цифровых трансформаций

Самая рабочая модель — сохранять устойчивые источники дохода и параллельно внедрять улучшения короткими циклами, измеряя эффект. В первую очередь стоит вкладываться в то, что дает быстрый результат: сокращение издержек, рост сервиса, упорядочивание процессов, контроль качества и работа с текущей базой клиентов. Это год, когда конкурентоспособность определяется не масштабом обещаний, а тем, насколько компания умеет быть точной, быстрой и надежной и для клиента, и для самой себя.



ОКСАНА БАРАБИЦКАЯ,
директор АНО по стратегическому развитию и поддержке трансформации людей, команд, организаций «ИНТЕГРА»

Ключевые правила для бизнеса в 2026 году — стратегическая гибкость, финансовая дисциплина и сильная управленческая команда. Успех будет определяться командой, которая способна быстро адаптироваться, перестраиваться и пересобирать процессы на основе новых вводных. В конце года мы проводили исследование для себя, и по нему можно отметить, что одним из ключевых препятствий роста компании являются трудности в коммуникации ключевых сотрудников между собой. Поэтому важно развивать сотрудников так, чтобы они согласованно взаимодействовали друг с другом и ориентировались на общий результат.
Важно запомнить, что залог успеха — не масштаб, а устойчивость, управляемость, скорость реакций и фокус на реальной ценности для клиента.



МАРИЯ НАГДАЛЯН,
основатель продюсерского агентства «Морошка»

Успешный бизнес в 2026 году будет строиться вокруг гибкости клиента и технологий. Покупатели ждут простоты и честности, персонального подхода, и для бизнеса станет важнее слышать обратную связь, работать с доверием и строить долгие отношения, а не разовые продажи. И здесь подключается цифровизация: аналитика и онлайн-каналы продвижения — это уже не преимущество, а необходимость, которая позволяет экономить время.
Также действительно важно работать с командой: если сотрудники будут понимать свою ценность, они влюбятся в работу — я проверила это на своей команде. В самый тяжелый момент мы вспомнили ценности и не растерялись, осознав, что можем идти вперед.

Дмитрий Кнатько:

«В 2026 году приоритет — операционная устойчивость и контроль финансов»

Малый и средний бизнес (МСБ) балансирует на грани кризиса и новых перспектив: пока некоторые компании сталкиваются с нехваткой ресурсов, другие осваивают международные рынки и выходят в новые сегменты экономики. Доцент Высшей школы бизнеса НИУ ВШЭ, руководитель образовательной программы «Управление бизнесом» Дмитрий Кнатько рассказал «Деловой газете.Юг», какой серьезный вызов ожидает МСБ в 2026 году, как минимизировать финансовые риски и оптимизировать процессы, повысив доходы без потери качества продукции и услуг.



Фото предоставлено пресс-службой НИУ ВШЭ

— Ряд аналитиков сходится во мнении, что первый квартал 2026 года станет серьезным испытанием для малого и среднего бизнеса: масштабная налоговая реформа потребует существенного пересмотра бизнес-моделей, включая оптимизацию затрат. Одновременно речь идет об ожидаемом росте цен как способе компенсировать увеличившуюся налоговую нагрузку и снижении покупательной способности населения. По вашему мнению, какие именно тренды окажут наибольшее влияние на малый бизнес в 2026 году? И какие направления МСБ окажутся особенно уязвимыми?

— Мне кажется, что главный удар по малому бизнесу — это двойное давление на маржу и ликвидность. Повышение НДС до 22% и отмена льгот по страховым взносам одновременно сокращают прибыльность и создают риски кассовых разрывов, особенно для компаний на УСН, для которых теперь возник первый опыт авансирования НДС.

Сложности могут возникать у компаний в низкомаржинальных секторах с высокой долей фонда оплаты труда, в т. ч. малая розница, персональные услуги — салоны, кружки, ремонт, небольшие риелторские и консалтинговые компании, которым потребуется существенная адаптация бизнес-моделей.

Бремя может распределиться неравномерно: покупатели столкнутся с ростом цен, особенно в услугах — вплоть до 5–10%, владельцы бизнеса — со снижением прибыли, а работники — с возможными заморозками зарплат и сокращениями.

— Сегодня многие специалисты утверждают, что экономические условия заставляют бизнес активно пересматривать управленческие стратегии. Какие сценарии управления бизнесом, на ваш взгляд, получат наибольшую популярность в 2026 году? Что конкретно предпринять МСБ, чтобы удержать клиентов и сохранить коллектив в сложившейся экономической обстановке?

— В 2026 году приоритет — операционная устойчивость и жесткий контроль финансов. Я рекомендую провести детальный аудит затрат, сформировать резерв на 3–6 месяцев работы и подготовить сценарные планы на случай падения выручки, например, на 10%, 30% и 50%, с заранее прописанными мерами оптимизации.

Удержание существующих клиентов сейчас становится важнее агрессивного маркетинга: при росте стоимости рекламы ставка делается на качество продукта и сервис, а не на погоню за новой аудиторией.

В части внутренней работы критична прозрачная коммуникация с командой. В сложившихся непростых условиях целесообразно открыто обсуждать финансовое положение и планы, это может повысить доверие и командный дух в кризис. Поддержать устойчивость также могут помочь цифровые инструменты — облачные сервисы, автоматизация рутины и элементы ИИ, которые позволяют повышать эффективность без расширения штата.

— Считаете ли вы целесообразным для МСБ сделать основной упор на максимальное внедрение нейротехнологий в свою деятельность в 2026 году? Какой эффект может дать интеграция нейросетей в бизнес-процессы?

— Внедрение машинного обучения, а также генеративного искусственного интеллекта для малого бизнеса абсолютно целесообразно как инструмент компенсации роста издержек. Уже почти половина российских малых предпринимателей признает пользу ИИ, а каждая третья компания применяла его на практике в 2024 году.

Интеграция может давать ощутимый эффект: от ускорения операций, например, в задачах генерации контента, анализа данных, подбора персонала до сокращения издержек и повышения производительности за счет автоматизации. Например, генеративный ИИ помогает маркетологам создавать рекламу быстрее человека, HR-отделам — отсматривать и оценивать резюме, а аналитикам — мгновенно получать сводки по продажам из загруженных документов.

Однако важен и рациональный подход: внедрять ИИ стоит только там, где он реально дает отдачу, например, в типовых процессах и в работе с большими объемами информации. В 2026 году нейротехнологии могут быть конкурентным преимуществом для тех, кто умеет правильно ими пользоваться.

— Несмотря на существующие проблемы, какие секторы экономики могут получить дополнительный стимул к росту в 2026 году? Помимо традиционных агропромышленного комплекса и санаторно-курортного дела, какие еще направления могут стать перспективными для Южного федерального округа?

— Мне кажется, что стоит ожидать продолжения роста импортозамещающих производств, в частности, для товаров первой необходимости, пищевой переработки. Еще стоит отметить перспективы высокотехнологичного сектора, в т. ч. IT-компаний, с учетом темпов их роста в Ростовской области.

> В целом запуск производства на Юге России выгоден компаниям, которые имеют экспортный потенциал с фокусом на новую портовую инфраструктуру и на меры целевой поддержки (ОЭЗ, промпарки и т. п.). Также в отдельных ситуациях для компаний могут быть целесообразны и более выгодные условия по трудовым ресурсам, аренде и климату.

— Новый закон о платформенной экономике, принятый в 2025 году, вступит в силу осенью 2026 года. Какие кардинальные изменения повлечет принятие этого документа для рынка цифровых платформ и услуг, а также для субъектов малого и среднего предпринимательства? Чего ожидать участникам рынка?

— После вступления в силу закона о платформенной экономике 1 октября 2026 года, работа маркетплейсов станет более упорядоченной. Для платформ и маркетплейсов вводятся единые требования, в т. ч. включающие обязательные проверки селлеров по ЕГРЮЛ/ЕГРИП, контроль за маркировкой товаров, запрет на одностороннее изменение условий без предупреждения за 45 дней, а также система досудебного урегулирования споров. Все это МСП — участникам платформенной экономики позволит получить более понятные и предсказуемые условия работы.

В части конфликтных ситуаций, о которых ранее можно было регулярно читать в прессе, теперь площадки не смогут навязывать участие в скидках или снижать цену за счет продавца без согласия. Новая модель требует доведения всех изменений до участников заблаговременно. Однако и от участников потребуется строгое соблюдение требований: предоставление полных данных, сертификатов и документов, иначе доступ к площадке будет закрыт.

В результате на рынке должны повыситься прозрачность и доверие у клиентов к платформам, что для ряда игроков МСП может выступить положительным стимулом для выхода на маркетплейсы. При этом конкуренция в онлайн-сегменте может только усилиться, так как части малых продавцов для удержания своих позиций придется увеличивать затраты на логистику, продвижение и аналитику.

— Как глобальные процессы отразятся на внешней торговле российских компаний в 2026 году? Целесообразно ли среднему и малому бизнесу планировать экспорт продукции или же выгоднее развивать внутренний рынок сбыта?

> Стоит ожидать продолжения роста импортозамещающих производств, в частности, для товаров первой необходимости, пищевой переработки. Еще стоит отметить перспективы высокотехнологичного сектора, в т. ч. IT-компаний, с учетом темпов их роста в Ростовской области.

— На мой взгляд, с учетом прогнозируемых сокращений темпов роста мировой торговли экспорт в дружественные страны, например, в направлении Азии или Ближнего Востока, целесообразно развивать только в том случае, если у компании есть понятная ниша, конкурентный продукт и надежный партнер. В идеале — если еще и государство поддерживает подобные экспортные проекты.

Для всех остальных МСП внутренний рынок более целесообразен, особенно в тех зонах, где экономика нуждается в импортозамещении. В эпоху глобальной турбулентности удерживать фокус на местном спросе кажется проще и безопаснее. В существующих условиях стратегия «сначала дом, потом мир» оправдана. Сегодняшний вызов — отладить процессы, а уже потом, с усилением экономики и снижением внешних рисков, выходить на экспорт.

— Будет ли экономически выгоден предприятиям, планирующим международную торговлю, перенос производств на Юг России для сокращения транспортных расходов благодаря близости морских торговых путей? Какие в целом плюсы и минусы запуска бизнеса на Юге вы сейчас видите?

— В целом запуск производства на Юге России выгоден компаниям, которые имеют экспортный потенциал с фокусом на новую портовую инфраструктуру и на меры целевой поддержки (ОЭЗ, промпарки и т. п.). Также в отдельных ситуациях для компаний могут быть целесообразны и более выгодные условия по трудовым ресурсам, аренде и климату. Однако для этого каждой компании следует оценить не только инвестиционный вызов, крайне трудный для подъема в этом году, но и вопрос безопасности инфраструктуры, а также кадровый вызов, особенно для высокотехнологичных компаний.

> Сложности могут возникать у компаний в низкомаржинальных секторах с высокой долей фонда оплаты труда, в т. ч. малая розница, персональные услуги — салоны, кружки, ремонт, небольшие риелторские и консалтинговые компании, которым потребуется существенная адаптация бизнес-моделей.



Фото предоставлено пресс-службой НИУ ВШЭ

— Высокие ставки Центрального банка, ограниченные возможности торговли с зарубежьем, усиление налогового контроля могут отпугнуть начинающих бизнесменов. Что нужно обязательно учитывать начинающим предпринимателям в современных рыночных условиях? Какие бизнес-идеи имеют наибольшие шансы на успех, а какие проекты однозначно приведут к неудаче?

— Сегодня ключевой спрос на простые и прагматичные идеи с быстрой окупаемостью за 1–2 года. Я бы особо обращал внимание на те проекты, которые помогают решать насущные и острые боли потребителей или бизнеса без огромных ресурсов.

На потребительском рынке, на мой взгляд, наиболее привлекательными могут быть те ниши, которые ориентированы на товары повседневного спроса и на услуги, позволяющие потребителям экономить. На B2B рынке это импортозамещение, а также сервисы, направленные на повышение эффективности процессов бизнеса, например, через автоматизацию или внедрение генеративного ИИ, или удобные финансовые аутсорсинговые решения для МСП, которые столкнулись с «новыми» для них учетными и фискальными операциями.

А вот масштабные проекты, требующие длинных сроков реализации и окупаемости, значительного кредитования и ориентированные не на решение острых проблем, пока лучше отложить. В нынешних условиях фокус смещается на самые эффективные проекты с очень сильным пониманием болей клиента, гибким подходом в управлении и жестким контролем за затратами.

Беседовала Александра Пустельга

НЕДВИЖИМЫЙ БАЛАНС

Изменения в программе «Семейной ипотеки» в 2026 году, по прогнозам экспертов, снизят доступность жилья для некоторых категорий граждан, однако ситуацию может сгладить возможное снижение ключевой ставки и последующее оживление рынка.



Изображение сгенерировано ИИ

Девелоперы поделились прогнозами на 2026 год относительно рынка недвижимости, дали советы по выбору ипотечной квартиры, которая сможет принести доход, и назвали самые перспективные направления для вложений с целью прироста капитала.

БАЛАНС СТАВКИ И ЛЬГОТ

Льготные программы по-прежнему обеспечивают основной объем ипотечного кредитования: только за декабрь 2025 года банки предоставили 161 тыс. кредитов на покупку жилья на 808 млрд рублей, из которых 114 тыс. кредитов на 661 млрд рублей было оформлено с использованием господдержки. В частности, на «Семейную ипотеку» пришлось 104 тыс. кредитов на 605 млрд рублей, сообщает дом.рф.

«"Семейная ипотека" — самая распространенная программа господдержки. В ноябре доля выдачи семейной ипотеки составляла 72,4% от общего объема выдач в целом по России, в Краснодарском крае она еще больше и составляет 84,7%»,— рассказала коммерческий директор ГК «Самсон» Екатерина Пахалуева.

В то же время с 1 февраля 2026 года условия программы «Семейная ипотека» изменятся, отмечает заместитель генерального директора по развитию ООО «ВКБ-Новостройки» Марина Караулова.

Теперь одна ипотека будет положена на семью, а не на человека, как ранее, также это повлечет запрет «донорских» схем. Вкупе с дифференцированной ставкой, по мнению эксперта, это предсказуемо может привести к снижению объема продаж квартир. Тем не менее ситуацию может выровнять прогнозируемое снижение ключевой ставки.

«Ожидаемое снижение ключевой ставки, а также программы субсидирования со стороны банков и застройщиков сделают базовую ипотеку более доступной для широкой аудитории потенциальных клиентов»,— отметила она.

В случае если ключевая ставка продолжит снижаться в 2026 году вслед за II полугодием 2025 года, застройщики прогнозируют оживление рынка, несмотря на ужесточение требований к льготной ипотеке. По словам Марины Карауловой, основными драйверами станут спецпредложения и скидки от застройщиков, а также совместные программы с банками с субсидированной ставкой, что может отразиться на росте инвестиционной активности.

«Снижение ключевой ставки, на наш взгляд, позитивно скажется на интересе инвесторов вкладывать средства в недвижимость, ведь недвижимость всегда была одним из наиболее надежных и высоколиквидных вариантов вложений»,— отметила заместитель генерального директора по развитию ООО «ВКБ-Новостройки».

Постепенное снижение ключевой ставки ЦБ приведет к уменьшению доходности депозитов, что запустит поиск альтернативных инструментов сохранения капитала, отмечает коммерческий директор PARADE Development Тамара Коломийцева.
Она добавила, что уже в IV квартале 2025 года девелоперы зафиксировали рост объема сделок без привлечения ипотечного кредитования, что может свидетельствовать о формировании тенденции перераспределения части капитала в недвижимость.

ИПОТЕКА ПОД СДАЧУ

Со снижением ключевой ставки растет привлекательность недвижимости как инвестиционного актива. В целях инвестиций, по мнению заместителя генерального директора по развитию ООО «ВКБ-Новостройки» Марины Карауловой, лучше выбирать квартиры с ремонтом от застройщика, чтобы не терять время на отделку.

Коммерческий директор ГК «Самсон» Екатерина Пахалуева при выборе квартиры рекомендует обратить внимание на локацию, где еще не наблюдается затоваренность. При этом, если проект находится на стадии строительства, важно изучать надежность застройщика и его портфель уже реализованных объектов, чтобы убедиться, что вероятность недостроя минимальна.

Руководитель по развитию активов AVA Group Евгений Панасенко отметил, что перспективными сегментами девелопмента сейчас являются Москва и Санкт-Петербург — с точки зрения ликвидности и сохранения капитала, региональные центры — по доходности от аренды, курортные зоны черноморского побережья — по потенциалу роста выше инфляции, доходности от аренды.

При выборе типа лота, по словам Екатерины Пахалуевой, стоит обратить внимание и на то, какое жилье чаще всего берут в аренду.

«Например, у моря очень ликвидными будут студии, а в небольшом городе, где жилье в основном арендуют для проживания, необходимо рассматривать как минимум однокомнатную, причем заранее можно изучить, какие типы представлены на рынке, каких типов квартир не хватает и на какие есть спрос»,— сказала она.
По словам Марины Карауловой, стоит учесть тот фактор, что апартаменты при прочих равных показывают в среднем большую доходность, сталкиваются с меньшей конкуренцией на рынке и более удобны для инвестора с точки зрения управления при условии, что процесс на себя берет управляющая компания.

САМООКУПАЕМОСТЬ

Чтобы рассчитать окупаемость лота, коммерческий директор ГК «Самсон» Екатерина Пахалуева рекомендует поделить затраченную на приобретение сумму на годовой доход, из которого предварительно нужно вычесть все сопутствующие расходы.

Например, если квартира стоит 10 млн рублей, а доход от аренды в месяц составляет 50 тыс. рублей чистыми за вычетом всех расходов, то окупаемость составит 16,7 лет. Чтобы оплачивать ипотеку за счет аренды, важно, чтобы ежемесячный платеж был меньше или равен сумме чистого ежемесячного дохода от сдачи квартиры.
«Например, при приобретении квартиры стоимостью 10 млн рублей на 30 лет с первоначальным взносом 20% по льготной ставке 6% ежемесячный платеж составит 48 тыс. руб. Если данную квартиру можно будет сдавать в аренду от 48 тыс. рублей и более, то квартира будет окупать саму себя»,— сказала она.

Помимо этого, на срок окупаемости может повлиять рост стоимости недвижимости после ее покупки. Например, в отдельных проектах и сегментах курортные лоты в Сочи в 2020–2022 годах демонстрировали рост стоимости до 3,5–5 раз, отмечает коммерческий директор PARADE Development Тамара Коломийцева.

Инвестору рост стоимости квадратного метра позволяет сохранить капитал и компенсировать инфляционные процессы, а арендный доход — получить маржинальность, отмечает руководитель по развитию активов AVA Group Евгений Панасенко.
«Доходность долгосрочной аренды в среднем составляет около 5–7% годовых, что ниже ставок по депозитам, которые, по консенсус-прогнозам ряда аналитиков, к концу 2026 года снизятся до 12–13%. В то же время краткосрочная аренда может обеспечивать потенциальную доходность на уровне до 25–45% в отдельных проектах при благоприятной обстановке»,— сказал он.

КОГДА И КАК ПОКУПАТЬ?

Вероятность того, что в ближайшее время будут разработаны новые льготные программы финансирования покупки жилья для всех крайне низка, отмечает заместитель генерального директора по развитию ООО «ВКБ-Новостройки» Марина Караулова, из-за чего лучшим временем для покупки недвижимости является настоящий момент.
Руководитель по развитию активов AVA Group Евгений Панасенко добавил, что перенос стартов продаж новых проектов на 2027–2028 годы приведет к вымыванию остатков ликвидных лотов, формируя дефицит предложения и создавая предпосылки для нового витка роста цен.

В связи с ужесточением условий выдачи ипотек от банков Марина Караулова рекомендует выбирать надежного застройщика и обращаться к профессионалам за советами.
«Не старайтесь сами искать выгодные условия финансирования, обратитесь к профессионалам. Ипотечные брокеры в отделах продаж помогут не только подобрать лучшие для каждой семьи условия, но и быстро одобрить заявку на ипотеку»,— подчеркнула эксперт.

Александра Пустельга

КАК ЗАРАБОТАТЬ НА КВАРТИРЕ В ИПОТЕКУ

(советы заместителя генерального директора по развитию ООО «ВКБ-Новостройки» Марины Карауловой)

1. Размер аренды должен быть не меньше размера ежемесячного платежа по ипотеке. В этом случае арендатор погасит вашу ипотеку, а вам квартира обойдется по цене первоначального взноса.

2. При соблюдении логики, изложенной в п. 1, не нужно тратить время на то, чтобы собрать как можно больший первоначальный взнос для покупки квартиры. Главное — купить жилье как можно быстрее, уложившись в описанную выше схему.

3. Важно подобрать максимально низкую ипотечную ставку для своей социальной категории. Сейчас наиболее низкие ставки по льготным программам — «Семейной» и IT-ипотеке. Поэтому, если еще есть неиспользованная льгота по «Семейной» или IT ипотеке, возможно, стоит поторопиться ею воспользоваться.

Защищенная недвижимость

Продажи полисов страхования жилой недвижимости на Юге в 2025 году увеличились в результате участившихся атак беспилотных летательных аппаратов. Спрос на страхование имущества от последствия падения беспилотников в регионах Юга за год вырос в среднем в 10 раз.

Жители Ростовской области и Краснодарского края страхуют как частные дома, так и квартиры в многоэтажках. Страховые компании рассказали «Деловой газете.Юг», сколько стоит страховой полис от последствий падения БПЛА и на какую сумму можно рассчитывать при наступлении страхового случая.



Изображение сгенерировано ИИ

КАКИЕ СЛУЧАИ СТРАХУЮТ

По данным газеты «Коммерсантъ», в 2025 году объем российского рынка страхования от атак беспилотных летательных аппаратов значительно увеличился и составил 25–40 млрд рублей. Основной прирост обеспечили договоры страхования имущества, включающие соответствующий риск. Эксперты отмечают, что сейчас около четверти всех договоров страхования физического имущества заключается с учетом риска падения беспилотников, хотя ранее подобную защиту запрашивали крайне редко.

По информации издания «Ведомости Юг», рост составил от 15% до 100%, варьируясь в зависимости от типа страхового продукта и временного интервала. При этом эксперты считают, что увеличение интереса к страховым продуктам обусловлено не только ростом самих рисков, но и общим повышением финансовой грамотности.

В компании «АльфаСтрахование» число страховых полисов от последствий падения беспилотников на объекты недвижимости в декабре 2025 года выросло в 10 раз по сравнению с декабрем 2024 года.

В компании отметили, что компенсация выплачивается в случае, если падение беспилотника или ракеты будет квалифицировано как ущерб в результате «военных действий» и/или террористический акт.

«СОГАЗ» предлагает частным лицам комплексные решения для страхования домов, квартир, таунхаусов и апартаментов, а также находящегося в них имущества. По желанию в договор можно включить опцию покрытия рисков воздействия БПЛА. Выплаты по таким событиям производятся в пределах страховой суммы в соответствии с условиями конкретного договора. Согласно аналитике компании, более 20% полисов страхования имущества физических лиц с индивидуальным расчетом продается с риском БПЛА.

В «Россгосстрахе» застраховать дом или квартиру от последствий падения БПЛА можно по классическим продуктам для страхования имущества физических лиц, в которые уже давно включен риск падения летательных аппаратов, в том числе непилотируемых, наряду с пожарами, стихийными бедствиями, заливами и т. п.

Тем же, кто пока не готов страховать свое имущество по полному пакету, страховые компании предлагают и коробочные продукты, включающие только один риск — падение на застрахованный объект летательных аппаратов или их частей, обломков, грузов, в том числе в результате террористического акта.

Как правило, застраховать можно конструктивные элементы, внутреннюю отделку дома или квартиры, а также имущество внутри. Также можно включить в покрытие строения на участке: гараж, баню и т. п.

БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ ПОЛИСОВ — ЧАСТНЫЕ ДОМА

Жители Юга в основном страхуют частные дома, а не квартиры. Так, в компании «АльфаСтрахование» доля страхования частных домов занимает 54%, а доля страхования многоэтажных строений — 46%.

Аналогичную тенденцию отмечают и в «Росгосстрахе» как по Ростовской области, так и по Краснодарскому краю.

«В Ростовской области, согласно анализу, защита от дронов у владельцев жилья востребована. В то же время мы отмечаем, что у собственников частных домов спрос практически вдвое выше, чем у собственников жилья в многоквартирных домах»,— отмечают в «Росгосстрахе».

В Краснодарском крае, как показало исследование, соотношение числа страхований частных домовладений к многоквартирным домам составляет 70/30: традиционно жители частных домов чаще задумываются о страховании своего имущества, чем жители многоэтажек.

ЦЕНА ЗАЩИТЫ

В среднем стоимость страховой защиты от последствий падения БПЛА по строениям составляет от 700 рублей до 5 тыс. рублей, по квартирам — от 1 тыс. до 15 тыс. рублей. Согласно исследованиям «Росгосстраха», средняя стоимость такого полиса составляет 1–2,5 тыс. рублей.

В 2025 году было несколько прецедентов, которые потребовали выплаты компенсаций. Так, с января по июнь 2025 года «Росгосстрах» урегулировал по стране порядка 200 страховых случаев, связанных с ущербом для жилья после падения беспилотников или их обломков.

В прошлом году в филиале «Росгосстраха» по Краснодарскому краю было зарегистрировано более 20 страховых событий, связанных с последствиями падения БПЛА, по результатам которых клиенты компании получили страховое возмещение. Максимальная выплата составила 250 тыс. рублей.

Анастасия Талызина
Информационный обзор редакции

Бетонная ставка

Ряд поправок в Налоговый кодекс РФ, затрагивающих вопросы налогообложения недвижимости, вступил в силу с 1 января 2026 года. В частности, расширено право на применение налоговых вычетов по налогу на имущество: его получат семьи с тремя и более детьми, пока старшему ребенку не исполнится 18 лет. Директор агентства недвижимости «Этажи» в Краснодаре Светлана Лесникова рассказала, какие еще изменения в сфере налогообложения недвижимости вступили в силу с начала года.

ЛЬГОТЫ ДЛЯ СЕМЕЙ

Как рассказала Светлана Лесникова, с 2026 года многодетные семьи с тремя и более детьми получили право на налоговый вычет по имуществу, пока старшему ребенку не исполнится 18 лет или 23 года, если он учится очно.

Согласно новым правилам, для квартир или комнат таких семей налоговая база сокращается на стоимость 5 кв. м за каждого ребенка, а для дома — на 7 кв. м. ФНС поясняет, что платить налог нужно будет только за оставшуюся площадь.

Кроме того, для расчета земельного налога из площади участка автоматически вычитается 600 кв. м. Эти льготы применяются для каждого родителя, но только к одному объекту каждого типа, например, одной квартире. Все расчеты будут указаны в уведомлении, которое придет от ФНС.

НАЛОГ ДЛЯ НОВОСТРОЕК

С 2026 года для дорогих квартир в новостройках отменили повышенный налог на имущество. Если у человека в собственности находится квартира в недостроенном доме стоимостью более 300 млн рублей, к ней перестанет применяться ставка в 2,5%. Вместо нее будет использоваться обычная пониженная ставка, как для любого другого жилья.

Директор агентства недвижимости «Этажи» добавила, что объекты незавершенного строительства, например, крупные жилые комплексы, теперь так же облагаются налогом по сниженной ставке, что упрощает условия для инвесторов и застройщиков.

СНИЖЕНИЕ ЛИМИТА ПО ПАТЕНТУ

Одним из изменений налоговой реформы в 2026 году стало ужесточение условий для предпринимателей на патентной системе, которые, в частности, сдают жилье в аренду. Этот льготный режим сохранится, но максимальный допустимый годовой доход снизился до 20 млн рублей в 2026 году. К 2028 году снижение составит до 10 млн рублей, что может отразиться на арендаторах.



Изображение сгенерировано ИИ

НАЛОГ, ВЛАДЕНИЕ И УВЕДОМЛЕНИЯ

Согласно действующим правилам, чтобы не платить налог с дохода от продажи жилья, нужно владеть им минимальный срок: обычно пять лет, а в отдельных случаях — три года. Эти условия остаются, но с 2026 года срок владения считается только как непрерывный. Эта поправка носит уточняющий характер.

Помимо этого, налоговые уведомления теперь станут приходить автоматически через портал госуслуг.

«С 1 августа 2026 года это доступно всем, кто зарегистрирован в ЕСИА. Для компаний упрощается расчет транспортного и имущественного налогов по кадастру: с 2027 года этим будут заниматься сами налоговые органы без необходимости подачи уведомлений от организаций»,— сказала Светлана Лесникова.

Также, как сказала эксперт, единые недвижимые комплексы теперь могут включать в региональные перечни торгово-офисной недвижимости, где налог рассчитывается по кадастровой стоимости. Срок формирования таких списков продлен до 1 марта.

ИНОАГЕНТЫ

По словам директора агентства недвижимости «Этажи» в Краснодаре, с 2026 года иностранцы со статусом иноагента обязаны платить НДФЛ при продаже недвижимости, даже если этот статус был у них всего один день в году. При этом наследование недвижимости не облагается НДФЛ независимо от статуса.

«Все эти меры — это шаг к формированию более комфортной и социально ориентированной налоговой среды, что способствует укреплению доверия между государством и обществом. Мы, как участники рынка недвижимости, приветствуем эти изменения и готовы помогать нашим клиентам адаптироваться к новым условиям»,—заключила Светлана Лесникова.

Дарья Коробская

Премиальная медицина и чекапы

Стремление к персонификации и клиентоориентированности меняет рынок медицинских услуг, ставя на первое место не потоковую работу, а уровень сервиса, вовлеченность в индивидуальный случай и коммуникацию с пациентом. Представители сферы здравоохранения Юга рассказали, почему в 2026 году вырастет спрос на премиальное лечение, какие узкие специалисты будут наиболее популярны среди разных возрастных групп и что учесть пациентам при прохождении чекапа.



Изображение сгенерировано ИИ

НЕ УСЛУГА, А КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД

В 2026 году, по мнению медиков, будет усиливаться спрос сразу на несколько направлений, в числе которых — премиальные медицинские услуги. По словам исполнительного директора клиники «Евромед» Анастасии Сулим, это будет обусловлено обращениями пациентов, которые ранее проходили лечение за границей.

«Среди перспективных направлений можно выделить стоматологию, косметологию, женское здоровье и пластическую хирургию. В медицине будет активно развиваться цифровизация, а акцент сместится с лечения на профилактику и улучшение качества жизни. Клиенты будут ожидать от медицинских учреждений персонализированного подхода и удобства, включая быстрый доступ к данным и качественную коммуникацию»,— сказала она.

Также продолжится развитие цифровых технологий, таких как телемедицина и AI-диагностика, которые сделают медицинскую помощь более доступной и эффективной, отмечает исполнительный директор клиники «Евромед». В частности, для некоторых видов диагностики теперь используют искусственный интеллект, который анализирует одновременно разные медицинские данные, что позволяет обрабатывать большие объемы информации, такие как медицинские изображения (рентген, КТ, МРТ), лабораторные анализы и клинические данные.

Помимо этого, прогнозируют повышенный спрос на услуги эндокринологии, кардиологии, гастроэнтерологии, сомнологии и реабилитации, отмечает врач-терапевт, онколог клиники «РЖД-Медицина» (г. Краснодар) Артем Бурдило.

Тенденцию к росту демонстрируют и услуги по комплексному подходу к послеоперационному восстановлению, а также к восстановлению после травм, добавила управляющая клиникой современной хирургии «Здрава» Мария Мостовая.

В целом, как отметил глава группы медицинских компаний CL Феликс Гамзаев, в условиях сберегательных настроений клиенты становятся более разборчивыми. Спрос остается высоким на базовые и наиболее востребованные медицинские услуги, и на Юге это коррелирует с общероссийской статистикой. Наибольший спрос наблюдается на анализы, высокотехнологичную диагностику, терапию, гинекологию и хирургию.

«Уверен, что в 2026 году вырастет спрос не на отдельные медицинские процедуры и сервисы, а на комплексные долгосрочные программы сопровождения здоровья, где чекапы являются лишь первым диагностическим шагом, а не самоцелью. Лидировать будут клиники, которые смогут предложить целостную, технологичную и человекоориентированную модель медицинских возможностей для пациента, построенную на доверии и доказательной превенции»,— сказал Феликс Гамзаев.

ПРЕВЕНТИВНАЯ МЕДИЦИНА

Параллельно с усилением ожиданий в отношении сервиса, развитием ИИ и популяризацией узких специалистов в медицинской сфере усиливается тренд на превентивную медицину. Пациенты становятся более информированными, начинают интересоваться не только лечением заболеваний, но и их предупреждением, качеством жизни и здоровым старением, отмечает врач-терапевт, онколог клиники «РЖД-Медицина» (г. Краснодар) Артем Бурдило.

«Во многом это связано с доступностью диагностики, развитием цифровых сервисов и тем, что хронические заболевания все чаще выявляются у людей трудоспособного возраста. Современный пациент стремится понимать, что происходит с его организмом, и иметь инструменты для контроля. Поэтому превентивная медицина и чекапы — не временный тренд, а устойчивое направление, которое будет укрепляться и в 2026 году, и далее»,— сказал врач-терапевт, онколог клиники «РЖД-Медицина» (г. Краснодар).

Глава группы медицинских компаний CL Феликс Гамзаев отметил, что тренд на превентивную медицину не просто продолжится, а станет доминирующей парадигмой, это подтверждается и глобально, и на государственном уровне в России.

«Пациенты все чаще приходят не с острой болью, а с запросом на сохранение здоровья и активного долголетия. Это фундаментальный тренд, и медицинский бизнес, ориентированный на будущее, должен его возглавить. Люди больше не хотят ждать, пока болезнь проявится; они стремятся управлять здоровьем и предупреждать риски. Это переход от медицины “ремонта” к медицине “инвестиций” в качество жизни, а новейшие технологии становятся главными союзниками этого подхода»,— сказал Феликс Гамзаев.

КОМПЛЕКСНЫЙ СКРИНИНГ

На фоне популярности превентивной медицины специалисты наблюдают рост интереса к чекапам — комплексным обследованиям для оценки состояния организма. Чекапы стоит проходить практически всем группам населения, считает врач-терапевт, онколог клиники «РЖД-Медицина» (г. Краснодар) Артем Бурдило, особенно людям с высоким уровнем стресса, плотным графиком работы, минимальной физической активностью и наследственной предрасположенностью к сердечно-сосудистым, эндокринным и онкологическим заболеваниям.

«Отдельного внимания заслуживает спрос на персонализированные профилактические программы, позволяющие оценивать риски с учетом генетики, образа жизни, уровня стресса и питания. Пациенты хотят получать не просто результаты анализов, а понятные рекомендации: что изменить, как скорректировать питание или нагрузку, какие обследования пройти повторно и с какой периодичностью нужно это делать»,— отметил Артем Бурдило.

По словам Феликса Гамзаева, в 2025 году спрос на чекапы с точной диагностикой вырос в 2 раза, особенно среди молодежи, предпринимателей и спортсменов. Регулярный мониторинг позволяет зафиксировать базовые показатели здоровья и отслеживать их динамику.

Чекапы полезны в любом возрасте, но особенно важны после 40 лет, когда начинают выявляться или обостряться хронические заболевания, отмечает исполнительный директор клиники «Евромед» Анастасия Сулим. По ее словам, в этом возрасте актуальны исследования на онкологические риски, сосудистые заболевания и диабет.

Артем Бурдило добавил, что после 40 лет также важно проверять функции почек и печени, гормональные панели, проводить гастроэнтерологические обследования, а также тесты на остеопороз.

«Для женщин после 40 обязательными являются маммография и УЗИ молочных желез, для мужчин — диагностика состояния простаты»,— добавил врач-терапевт, онколог клиники «РЖД-Медицина» (г. Краснодар).

Как отметила управляющая клиникой современной хирургии «Здрава» Мария Мостовая, в чекапе главное — персональный подход.

«Один и тот же комплекс не подойдет для пациентов, ведущих совершенно разный образ жизни. Поэтому мы рекомендуем вначале посетить терапевта, который подберет именно тот комплекс исследований, который будет актуален и позволит избежать лишних трат»,— заключила Мария Мостовая.

Дарья Коробская



Новые горизонты семеноводства

Как кубанский предприниматель создал научно-исследовательский комплекс по разработке урожайных гибридов подсолнечника

В условиях западных санкций стоимость иностранных семян сельскохозяйственных культур на российском рынке еще в 2024 году выросла на 20–30%, сообщают «Ведомости». И этот рост не останавливается. Южные фермеры, как и фермеры по всей стране, были вынуждены увеличивать свои бюджеты на закупку семян и удобрений. Ответом на этот вызов стала работа отечественных селекционеров по выведению новых гибридов семян у нас в стране.



Изображение сгенерировано ИИ

«ПОЛУЧАЕМ НОВЫЕ СЕМЕНА»

Среди отечественных селекционеров, занимающихся выведением новых гибридов семян,— научно-исследовательский центр «Новые технологии» в Краснодаре. Благодаря поддержке банка «Центр-инвест» генеральный директор Игорь Попов смог грамотно выстроить технологический процесс и получить семена подсолнечника, которые дают максимальное количество масла. Банк предложил привлекательную ставку по кредиту, проявил персональный подход и продемонстрировал искреннюю заинтересованность в успехе бизнеса своего клиента.

«История нашей компании — это путь непрерывного развития и совершенствования технологии семеноводства гибридного подсолнечника. Стремление превзойти свои лучшие результаты на практике является для нас главной движущей силой. Принимая вызовы современного рынка, мы продолжаем воплощать в реальность передовые достижения и смелые проекты»,— поделился собственник компании.

Главное направление деятельности — активное внедрение передовых агротехнологий возделывания подсолнечника с использованием эффективных послевсходовых гербицидов. Современные методики позволяют надежно защитить посадки от сорняков и обеспечить стабильные высокие урожаи подсолнечника в любом регионе.

«Объединяя лучшие селекционные достижения, прогрессивные технологии возделывания и подработку семенного материала на линии с интеллектуальной системой управления, мы производим семена с высокими показателями посевных кондиций. Выпускаемая продукция ориентирована на самого взыскательного потребителя. Благодарность от клиентов с высоким профессиональным уровнем является для нас самой высокой оценкой признания результатов нашего труда»,— рассказал Игорь Попов.

> История нашей компании — это путь непрерывного развития и совершенствования технологии семеноводства гибридного подсолнечника. Стремление превзойти свои лучшие результаты на практике является для нас главной движущей силой.

ВНИМАНИЕ К КАЖДОМУ ЭТАПУ

Производственный цикл создания гибридного подсолнечника организован как единый технологический процесс, каждое звено которого находится под строгим контролем системы качества.

Наиболее трудоемкой, ответственной технологической операцией для работников компании является уборка подсолнечника, признается Игорь Попов. При выращивании подсолнечника с использованием промышленных технологий применение сельхозтехники — обязательное условие уборки урожая с минимальными потерями.

> В компании внедрена система послеуборочной подработки семян на основе применения высокоэффективной технологии очистки и калибровки, что позволяет на треть увеличить урожайность гибридов.

«К прямым потерям приводят несрезанные корзинки, срезанные и не попавшие в жатку, перезревшие корзинки, теряющие семена при уборке. Снизить количественные показатели прямых потерь можно за счет применения специальной высокотехнологичной уборочной техники, жаток для подсолнечника»,— отмечает гендиректор предприятия.

Убирают урожай подсолнечника универсальными зерноуборочными комбайнами. Применение техники этого типа предусматривает использование специальных прицепных приспособлений, жаток, разработанных и изготовленных для механизации процесса уборки этих растений.

Калибровка и очистка семян — не менее ответственные этапы, ведь одной из ключевых задач компании является получение высокопродуктивных семян с наивысшими качественными показателями.

В компании внедрена система послеуборочной подработки семян на основе применения высокоэффективной технологии очистки и калибровки, что позволяет на треть увеличить урожайность гибридов. Суть заключается в применении «мягких» режимов работы оборудования, не травмирующих семена.

«Весь процесс послеуборочной подработки семян разделен на четыре основных этапа: первичная приемка, сушка, калибровка, обработка и фасовка. Линия калибровки представлена уникальными машинами, позволяющими в режиме реального времени автоматически производить подстройку работы оборудования без участия оператора»,— рассказывает главный технолог семенного завода Денис Стрельцов.

Как рассказал директор семенного завода Эдуард Остапенко, качество каждой выпускаемой партии подтверждено сертификатами соответствия, дополнительно проводится контроль всхожести семян с каждой рабочей смены. «Известный факт, что при длительном хранении всхожесть обработанных семян снижается, поэтому наши семена обрабатываются незадолго до начала посевной, непосредственно перед отгрузкой покупателю»,— добавил директор завода.

ПРЕИМУЩЕСТВА СОБСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Среди главных преимуществ собственного производства семян Игорь Попов называет качество семян, инновационные технологии, собственный завод, экспертный состав команды, сертифицированную продукцию, защиту семян и инновационные технологии производства.

«Мы обладаем хорошо отлаженной системой семеноводства гибридного подсолнечника. Компания была создана в 1990 году. За прошедшие годы мы наработали технологии производства и послеуборочной подготовки семян. У нас собственный семенной завод. Уникальная линия калибровки и оптической сортировки выпускает только качественные семена. Все наши технологии разрабатываются при участии ведущих экспертов отрасли. Вся выпускаемая продукция проходит проверку контроля качества с соблюдением норм российского законодательства»,— заключил генеральный директор научно-исследовательского центра «Новые технологии».

ПАО КБ «Центр-инвест» — региональный банк для предпринимателей и частных клиентов. Реализует бизнес-модель устойчивого банка на основе эффективного управления рисками и долгосрочных доверительных и взаимовыгодных отношений с клиентами.

Реклама

Выживут только сильные концепции

Число посетителей ресторанов в 2026 году, по мнению участников рынка, неизбежно сократится вследствие изменений в поведении потребителей, одновременно затраты заведений увеличатся из-за инфляции и налоговых нововведений. Дополнительным фактором станет усиление конкуренции со стороны сегмента готовой еды в ретейле.



Изображение сгенерировано ИИ

Рестораторы и эксперты в сфере хореки рассказали «Деловой газете.Юг», какие тренды будут влиять на рынок общепита в 2026 году, что спасет южные рестораны от закрытия и какие подходы позволять заведениям сохранить посетителей.

РОСТ «ЗАТРАТКИ» И СНИЖЕНИЕ МАРЖИ

Тенденции в ресторанном бизнесе для всех крупных городов России едины, считает сооснователь заведений «ОнегинДача», Le Bisrto, «Лондон Паб» и «Гаврош» Роман Панченко. Одним из главных трендов ресторанной сферы 2026 года эксперт называет продолжающееся повышение цен на сырье. При этом маржа рестораторов резко снижается, поскольку «они не могут бесконечно увеличивать цены на блюда в меню».

«В связи с этим большинство индивидуальных предпринимателей, работавших на патенте с небольшой маржинальностью или около нуля, в условиях планов российского правительства по увеличению налогового бремени предпочли закрывать свои предприятия, дабы не растить убытки и не брать на себя дополнительную финансовую нагрузку»,— отметил ресторатор.

С ним согласен и президент группы компаний Mozart House, президент Восточно-Европейской ассоциации сомелье и экспертов Александр Винник, который прогнозирует закрытие в текущем году небольших несетевых заведений из-за экономической ситуации как в отрасли, так и в стране.

«Работая не один год, я видел много громких открытий и немало закрытий. Все проверяется временем. За 17 лет работы не закрыли ни один из наших ресторанных проектов»,— резюмирует Александр Винник.

По мнению генерального директора московского ресторанного альянса White Rabbit Family (WRF) Артема Павленко, в существующей макроэкономической ситуации 2026 год вряд ли принесет стабильность ресторанному рынку.

«Затраты растут, а выручка падает. Я думаю, что в ближайшие два года если и будут открываться проекты, то большие и сильные. А все маленькие заведения будут работать примерно по той же схеме, которая сейчас в Европе,— самозанятость: шеф-повар открывает маленький ресторанчик на 30–50 посадок и зарабатывает столько же, сколько он мог бы зарабатывать в качестве повара в большом ресторане. Тренд не очень позитивный, поэтому я прогнозирую волну закрытий в 2026 году»,— отмечает Артем Павленко.

«ОБЕЛЕНИЕ» ОБЩЕПИТА

Среди основных тенденций ресторанного рынка – «отбеливание индустрии». По словам Артема Павленко, ранее многие предприниматели скрывали часть доходов, но теперь все чаще «выходят из тени». Он прогнозирует, что через 2–3 года все российские рестораторы полностью «обелятся».

С ним согласна руководитель Escape Consult Group, основатель Клуба «HoReCa & Ирина Благовещенская» и вице-президент Федерации рестораторов и отельеров России по экономике, финансам и инвестициям в индустрии гостеприимства Ирина Благовещенская. Она считает, что выживут лишь заведения, адаптирующиеся к изменениям в законодательстве и корректно выбравшие форму ведения бизнеса.

«Выживут те заведения, которые будут корректно моделировать свою налоговую нагрузку, изучать всевозможные льготы, применять их и не заниматься незаконными действиями — дроблением бизнеса, переводами небольших заведений общепита на другие ИП и т. д. У государства есть планы по "обелению" экономики, многие последние налоговые изменения направлены именно на выравнивание конкурентности среди добросовестного бизнеса и предотвращение дробления. Также сейчас власти рассматривают возможность скорректировать правила по предоставлению льгот по НДС в лучшую для бизнеса сторону. Нужно все это учитывать при формировании своей бизнес-модели. Она должна быть эффективна, но при этом в рамках правового поля», — подчеркнула Ирина Благовещенская.

По ее словам, в последние годы в рамках проекта Федеральной налоговой службы «Общественное питание» было проведено много проверок, которые нередко завершались штрафами и доначислениями налогов.

> Предприятия, которые были направлены на средний чек не более 1,5 тыс. рублей, не представляли интересную концепцию, будут испытывать очень большие проблемы в наполняемости, потому что потребители будут ориентированы на экономию денег.

СНИЖЕНИЕ СПРОСА И УВЕЛИЧЕНИЕ ТРЕБОВАНИЙ

Однако самый значимый тренд, отмечает Роман Панченко, — это снижение покупательской способности среднего класса россиян.

«Это те люди, которые в совокупности зарабатывают на семью от 150 до 350 тыс. рублей в месяц. Они будут на всем экономить. И поэтому те предприятия, которые были направлены на средний чек не более 1,5 тыс. рублей, не представляли интересную концепцию, будут испытывать очень большие проблемы в наполняемости, потому что потребители будут ориентированы на экономию денег»,— прогнозирует Роман Панченко.

Александр Винник настроен более оптимистично. По его мнению, люди полностью не откажутся от походов в рестораны, другой вопрос — как часто они будут это делать.

«За последние годы поведение потребителей серьезно изменилось: время вне дома, в кафе или ресторане — часть сложившихся привычек. Другое дело, как часто они будут это делать и сколько денег будут тратить. На протяжении более 17 лет работы в ресторанной сфере я вижу, что у наших гостей развит вкус, они ценят качество и эстетику блюд. Приходя в ресторан, они хотят, чтобы их удивили»,— считает Александр Винник.

КОНКУРЕНЦИЯ С ГОТОВОЙ ЕДОЙ

Ландшафт пищевой индустрии кардинально изменила эпоха пандемии: те, кто раньше игнорировал доставку, теперь охотно прибегают к онлайн-сервисам для заказа еды и продуктовых товаров. Тренд продолжает развитие, теперь все чаще блюда заказывают для корпоративных мероприятий, торжеств и специальных событий.

Так, спрос на готовую еду в торговых сетях X5 на Юге в 2025 году вырос на 35%. К 2028 году X5 планирует увеличить долю онлайн в продажах готовой еды до 20%.

В магазинах «Магнит» больших форматов — супермаркетах и суперсторах — в Ростовской области и Краснодарском крае на долю кулинарии собственного производства в категории готовой еды приходится около 93% продаж. Чтобы усилить предложение в сегменте упакованных готовых блюд, «Магнит» планирует построить в Краснодаре первую собственную фабрику-кухню.

Кроме того, большие представители ретейла открывают кафетерии в торговых залах, чтобы привлечь в магазины дополнительных посетителей, в том числе более молодое поколение.

Готовая еда, которая не носит в себе ничего, кроме функционала, сегодня составляет серьезную конкуренцию таким крупным сетевым заведениям, как «Питькофе» в Ростове-на-Дону, «Сицилия» или «Осака», отмечает Роман Панченко.

Конкуренцию со стороны сегмента готовой еды в ретейле ощутил владелец ростовского вегетарианского ресторана «Дядя Фрэнк» Сергей Курапов.

«Мы перестали продавать сочники, слойки и хлеб, потому что у крупных игроков они намного дешевле. Теперь мы готовим то, что они не умеют»,— поделился собственник ресторана.

ВЫИГРЫВАЕТ ИДЕЯ

По мнению Романа Панченко, негативные тенденции заставят уйти с рынка слабых игроков, оставив лишь наиболее профессиональных участников.

«Если заведение со слабой концепцией и находится в неподходящем месте, если у него уже до этого были финансовые проблемы, то оно быстро закроется. Это общий тренд — нет разницы между Югом и остальной Россией. Ситуация в ресторанном бизнесе — как и в любом другом бизнесе одинаковая: зарабатывает всегда более подготовленный. Никаких историй о том, что "наступил 2026-й — и стало все плохо", нет. Если есть твердый, качественный продукт, то он будет работать»,— комментирует эксперт.

По мнению Александра Винника, 2026 год в целом не сулит успеха новым премиальным ресторанным проектам.

«Часто заведения открывают под влиянием моды, но они не выдерживают испытание временем. Гости приходят туда в ответ на хорошее маркетинговое предложение, интересные фишки, но часто это разовая история. Я знаю, что в новом году несколько заведений не открылись, прекратив свое существование, и еще некоторые готовятся к закрытию. Необычный интерьер является одним из ключевых факторов, из-за которых люди посещают новые модные заведения. Но всякая новизна со временем приедается, а вкус, уют и отношение ценны всегда»,— поделился мнением Александр Винник.

Анастасия Талызина

Быстро и ярко

Почему растет спрос на короткие поездки на Юг в межсезонье

В первой половине 2026 года у россиян будет как минимум четыре повода отправиться в краткосрочные путешествия: три дня выходных в феврале, три дня — в марте, три дня — в мае и три дня — в июне. Открытие в 2025 году после трехлетнего простоя аэропортов Геленджика и Краснодара предоставляет туристам возможность быстро добраться до побережья Черного моря. Эксперты в сфере туризма и представители отелей рассказали «Деловой газете.Юг», почему для коротких поездок чаще выбирают премиальные отели и какие возможности предоставляет такой отдых.



Изображение сгенерировано ИИ

КУДА ПОЕХАТЬ НА 2–3 ДНЯ

В 2025 году стало особенно заметно, что люди устали планировать отдых как проект: считать дни, закладывать риски, думать, что будет, если погода подведет или планы пойдут не так. Все чаще гости выбирают короткие поездки: на два, три, максимум пять дней. Уикенд, мини-отпуск, пауза между рабочими неделями — формат, который позволяет выдохнуть и не усложнять себе жизнь.

Для коротких туристических поездок в межсезонье россияне традиционно выбирают горы и море, отмечает директор по развитию туристической компании «Судаков Трэвел» Сергей Новиков. На черноморском побережье в 2025 году произошли изменения: снижение спроса на Анапу, рост на поездки в Крым и Азовское побережье — в Ейск, Таганрог и Бердянск.

«Туристы стали выбирать многокомпонентные туры с включением культурной и гастрономической программы. В 2026 году направления останутся прежними, а вот программы станут шире»,— прогнозирует Сергей Новиков.

По словам президента отеля «Аквамарин» (Севастополь) Ивана Лобача, по итогам 2025 года Крым принял 7,4 млн туристов, что на 1,1 млн человек больше, чем в 2024 году. Для части гостей Севастополя поездка в этот город — альтернатива классическому пляжному отдыху, поскольку здесь много "несезонных" сценариев: музеи, Херсонес, Балаклава, Фиолент, винные и гастромаршруты, прогулки.

«Мы видим, что гости сегодня едут не за километрами и не за количеством дней. Им важно, чтобы отдых сложился. Чтобы за короткое время получилось перезагрузиться и не думать о бытовых мелочах. Отсюда и главный критерий выбора — предсказуемость. Гостям важно заранее понимать, как именно они проведут эти несколько дней, будет ли комфортно, где расслабиться и чем занять детей. В выигрыше оказываются курортные форматы, где весь сценарий уже собран и не зависит от сезона или капризов погоды»,— отметил Иван Лобач.

НЕ СТОИТ ЖДАТЬ ПРАЗДНИКОВ

Праздники праздниками, но выходные никто не отменял. Поэтому вице-президент ассоциации «Альянс туристических агентств» и генеральный директор сети туристических агентств «Розовый слон» Алексан Мкртчян советует не привязывать свою краткосрочную туристическую поездку к праздникам, поскольку обычно отели и авиакомпании повышают цены на свои услуги в эти дни.

«Сейчас на февральские и мартовские праздники все горнолыжные курорты повысят цены в два раза на все: и на ски-пассы, и на отели. Авиакомпании тоже значительно повысят цены»,— объяснил эксперт.

По его словам, обычно туристы при выборе направления путешествия смотрят на цену. Так, если проживание в четырехзвездочном отеле в Феодосии в Крыму с трехразовым питанием стоит 10 тыс. рублей за сутки, а в Сочи — 20 тыс. рублей, то люди поедут в Феодосию, а не в Сочи. Поэтому в 2025 году прирост посещений по Сочи составил 5%, а по Крыму — 25%.

ВЗЯТЬ С СОБОЙ ВСЮ СЕМЬЮ

По словам Алексана Мкртчяна, краткосрочные поездки обычно выбирают бизнесмены, их доля в общем объеме составляет 60%, далее идут семьи с детьми — 25%, пары — 10%, пенсионеры — 2–3%, одинокие туристы — 2–3%. Многие женщины ездят в краткосрочные туры в одиночку либо женскими компаниями. А вот мужчины обычно не ездят мужскими компаниями.

«Семьи могут приехать на выходные, но в основном выбирают культурный отдых в Москве или Санкт-Петербурге. На Юге же не так много мест, привлекательных для отдыха семьей на два дня. Как правило, это парк Галицкого в Краснодаре либо горы, например, Адыгея. Но чаще это семьи, в которых дети старше 2–3 лет,— с маленьким ребенком не покатаешься»,— поясняет эксперт.

Более 70% гостей спа-комплекса Miracleon — это семьи с детьми. Анапа как направление традиционно ассоциируется именно с семейным отдыхом, и задача, которую ставит перед собой руководство курорта,— создавать среду, комфортную для каждого члена семьи.

«Речь идет не только о детской инфраструктуре, но и о возможностях для взрослых: спа, спорт, велнес, спокойные зоны отдыха. Такой формат особенно востребован в коротких поездках, когда важно, чтобы каждый гость нашел для себя занятие без необходимости покидать территорию курорта»,— пояснили в пресс-службе спа-комплекса.

ЖИТЬ В ОТЕЛЯХ «ВЫСОКОЙ КАТЕГОРИИ»?

Краткосрочные поездки интересны тем, отмечает Алексан Мкртчян, что во время них туристы чаще отдают предпочтение отелям высокой категории. Когда планируешь отдых на 10 дней, проживание в номере стоимостью 10–15 тыс. рублей в сутки в сумме превращается в 100–150 тыс. рублей за весь период отдыха, что далеко не каждому по карману.

«Да и обед или ужин в таких отелях стоит очень дорого. А когда ты приезжаешь на две–три ночи, то это всего 30 тыс. рублей — совсем другие деньги. Поэтому люди в коротких поездках останавливаются, как правило, в отелях категорией выше, чем во время продолжительного отдыха»,— поделился наблюдением эксперт.

В спа-комплексе Miracleon отмечают, что категории отеля 4 или 5 звезд по-прежнему воспринимаются как маркер уровня сервиса и базового набора услуг.

«Для гостя это скорее вопрос ожиданий и доверия, чем формальный показатель. При этом в коротких поездках акцент все чаще смещается на наполнение отдыха: спа, инфраструктуру, комфорт и общее качество пребывания. Длительность путешествия в этом случае играет второстепенную роль»,— отмечает пресс-служба.

Немного другого мнения придерживается директор по развитию туристической компании «Судаков Трэвел» Сергей Новиков.

«В коротком туре важен комфорт, звездность отеля с расширенным перечнем услуг для туриста неважны, так как он просто не успеет этими услугами воспользоваться из-за насыщенной программы тура. А вот комфортные номера должны быть обязательно»,— подчеркивает спикер.

«Звездность отеля остается значимой, но не как самоцель. Скорее, как знак доверия,— считает президент отеля «Аквамарин» Иван Лобач.— В коротком путешествии гость оценивает не категорию в сертификате, а результат: насколько было удобно, спокойно и насыщенно. Оправдал ли отдых ожидания за эти несколько дней».

СПА-КУРОРТЫ ДЛЯ МЕЖСЕЗОНЬЯ

В межсезонье ключевым драйвером спроса становятся спа-комплексы, отмечают в пресс-службе всесезонного спа-комплекса Miracleon.

«Речь идет о полноценных термальных зонах с крытыми бассейнами, хаммамами, саунами, соляными комнатами, зонами релакса и фитобарами. Отдельное внимание уделяется программам восстановления и ухода — массажам, обертываниям, индивидуальным спа-ритуалам. Гости все чаще выбирают не просто направление, а конкретный набор услуг и уровень сервиса внутри отеля»,— рассказали в пресс-службе курорта.

Все чаще туристы приезжают на южные курорты за ощущением перезагрузки на 2–4 дня без привязки к сезону, особенно в межсезонье. Эту мысль подтверждает Иван Лобач, подчеркивая, что межсезонье давно перестало быть «пустым временем».

«После новогодних праздников спрос поддерживают спа- и акватермальные комплексы, восстановительные программы, гастроужины, камерные музыкальные вечера. Гости все чаще приезжают не просто к морю, а по конкретному поводу. Или за ощущением, что несколько дней прожиты не впустую»,— отметил президент отеля «Аквамарин».

Анастасия Талызина

> Мы видим, что гости сегодня едут не за километрами и не за количеством дней. Им важно, чтобы отдых сложился. Чтобы за короткое время получилось перезагрузиться и не думать о бытовых мелочах. Отсюда и главный критерий выбора — предсказуемость.

Кадровый голод лечат обучением

Более 90% работодателей в 2025 году столкнулось с дефицитом навыков у кандидатов, при этом 48% из них считают, что решением этой проблемы станут внедрение корпоративного обучения, а также развитие программ менторства. Такую информацию в своем исследовании приводит hh.ru.

«Деловая газета.Юг» выяснила у компаний Юга России, какие методы они используют для привлечения, отбора и профессионального развития молодых специалистов.



Изображение сгенерировано ИИ

ОБРАЗОВАНИЕ ИЛИ ОПЫТ

Согласно опросу, опыт и навыки сегодня работодатели ценят больше диплома, но профильное образование — это плюс, особенно в технических и финансовых направлениях.

«Первоочередно мы смотрим на человека — его навыки, характер, экспертизу и опыт, а уже потом оцениваем другие критерии. При этом высшее образование все равно является маркером наличия определенных фундаментальных знаний, которые необходимы для работы в том или ином направлении»,— отмечает HR-директор «Совкомбанка» Надия Имаметдинова.

По словам руководителя отдела маркетинга компании «РН-Авто» Марии Нагорной, профильное высшее образование требуется не всегда. Например, для кандидатов на позиции менеджера, администратора и логиста важнее личные качества человека. Однако в отношении бухгалтеров и автомехаников так уже не скажешь, без профильного образования в этих сферах никак не обойтись.

Аналогичного мнения придерживается руководитель отдела кадров санатория «Источник Кисловодск» Наталья Ковалева.

«Образование, безусловно, важно, но мы не рассматриваем его в отрыве от реальности. Для медицинских позиций наличие профильного образования, действующей аккредитации и допусков является обязательным требованием — здесь компромиссов быть не может. Для сервисных, административных и части вспомогательных ролей мы оцениваем образование в комплексе с опытом, мотивацией и готовностью развиваться»,— отметила руководитель кадров санатория.

Отельер Ксения Скобликова, собственник бутик-отеля Villa Italy в Краснодаре, уверена, что гостиничный бизнес является той сферой, где человеческие качества сотрудников могут цениться значительно выше диплома.

«Образование не является решающим фактором. Мы гораздо больше ценим реальный опыт, желание учиться и вовлеченность. Можно иметь три диплома и не уметь работать с людьми, а можно прийти без профильного образования и стать сильным специалистом за счет отношения к делу»,— поделилась Ксения Скобликова.

По словам гендиректора гимназии Донского академического развития (ДАР) Марины Голубевой, при устройстве в учебные заведения наличие хотя бы среднего специального образования является обязательным требованием, но при этом важны и человеческие качества.

По ее мнению, даже наличие нескольких дипломов не будет иметь значения, если у соискателя отсутствует искренний интерес к работе с детьми.

> Образование не является решающим фактором. Мы гораздо больше ценим реальный опыт, желание учиться и вовлеченность. Можно иметь три диплома и не уметь работать с людьми, а можно прийти без профильного образования и стать сильным специалистом за счет отношения к делу.

МОЛОДЫЕ КАДРЫ: ОБУЧЕНИЕ

На современном рынке труда отчетливо проявляется тенденция: компании предпочитают самостоятельно воспитывать квалифицированных работников, привлекая молодых специалистов и обеспечивая им не временное трудоустройство, а полноценную карьеру с перспективами роста.

«Работа с молодыми специалистами — одно из приоритетных направлений кадровой политики компании. У нас действует масштабная программа оплачиваемых стажировок для студентов 3–4 курсов. По итогам шестимесячной стажировки и успешной защиты проекта выпускники получают возможность трудоустройства»,— говорит заместителя начальника отдела подбора и адаптации персонала ГК «Прогресс Агро» Вероника Чикалова.

По ее словам, компания активно взаимодействует с профильными вузами, на площадках которых реализуются программы дополнительного образования. «Прогресс Агро» старается принимать активное участие в различных учебных проектах и приглашает студентов решать реальные производственные задачи. Такие меры помогают заранее формировать кадровый резерв.

В пресс-службе «Мегафона» отметили, что в компании уделяют внимание развитию кадров и при наличии новых вакансий в первую очередь рассматривают на эти позиции внутренних кандидатов.

Благодаря программам обучения внутри компании, сотрудники могут развиваться как горизонтально, расширяя свои компетенции и знания, так и вертикально, поднимаясь по карьерной лестнице.

Готовы обучать кандидатов без опыта и в «ТНС энерго Ростов-на-Дону». «Мы готовы принимать выпускников вузов без опыта работы и погружать их в бизнес-процессы компании, обучать необходимым компетенциям. Для молодых сотрудников у нас также предусмотрена система наставничества»,— поделились в пресс-службе компании.

Независимо от сферы деятельности инвестиции в развитие потенциала сотрудников через стажировки, практику и адаптационных программ перестают восприниматься исключительно как элемент корпоративной ответственности. Сегодня это стратегический инструмент, позволяющий компаниям формировать лояльный, мотивированный и современный кадровый резерв.

ПРОФИЛЬ ПЕРСПЕКТИВНОГО КАНДИДАТА

Обобщив запросы работодателей из различных сфер бизнеса, можно создать четкий образ того самого специалиста, в которого предприятия готовы вкладывать средства. Основное качество такого профессионала — постоянное желание совершенствоваться и готовность усваивать новые знания и навыки.

«Наш идеальный сотрудник — это человек с гибким умом, ответственный, способный к обучению»,— назвали ключевые качества для кандидатов в «ТНС энерго Ростов-на-Дону».

В Luciano Hotel & Spa Sochi отмечают, что идеальный сотрудник для комплекса — неравнодушный к своему делу человек, умеющий работать в команде и обладающий достаточным опытом и знаниями в сфере гостеприимства. Не менее важны ответственность и инициативность.

В гимназии ДАР хотят видеть специалистов, для которых работа — это призвание, а не просто должность.

В компании «МегаФон» выделяют в кандидатах умение быть частью команды и нацеленность на общий результат. «Для стартовых позиций мы оцениваем потенциал и мотивацию кандидата, делая акцент на возможности его дальнейшего профессионального роста»,— подчеркнули в пресс-службе.

София Купченко

Грамотный доход

Как прокачать финансовую грамотность и уйти от импульсивного ведения бюджета



Изображение сгенерировано ИИ

На фоне сберегательной потребительской стратегии в РФ растет спрос на финансовую грамотность и развитие навыков планировать собственный бюджет. По данным Всероссийского центра изучения общественного мнения, среди россиян наблюдается сдвиг к более рациональной и социально ориентированной модели поведения в отношении финансов. В частности, согласно результатам опроса, за последние 14 лет доля россиян, использующих телефоны для управления финансами, выросла почти в 4 раза.

Представители банков рассказали «Деловой газете.Юг» о преимуществах повышения уровня финансовой грамотности, а также представили полезные инструменты, помогающие рационально управлять средствами и увеличивать капитал.

ЗАЧЕМ ГРАМОТЕ УЧИТЬСЯ?

Финансовая грамотность — это не теоретические знания, а практический инструмент для повышения личной уверенности и достижения конкретных жизненных целей, отмечает управляющий ВТБ в Краснодарском крае, вице-президент банка Сергей Кадакин. Такой подход к финансам помогает формировать «подушку безопасности», планировать крупные покупки и грамотно распоряжаться средствами.

В современном, быстро развивающемся мире уже недостаточно просто уметь зарабатывать деньги, отмечает директор Ростовского регионального филиала РСХБ Лариса Туишева. Сам по себе высокий доход, говорит эксперт, не гарантирует обеспеченной и свободной жизни, возможности совершать покупки, путешествовать, содержать семью и иметь безбедную старость.

По ее мнению, современные реалии требуют развития более глубоких компетенций: рационального подхода к расходованию ресурсов, управления финансовыми потоками и грамотного распределения капитала.

«Зачастую считается, что навыки обращения с деньгами как-то сами собой появятся у человека. Но, как показывает практика, сами собой они не появляются. Финансовая грамотность — это комплекс знаний, навыков и привычек, серьезно меняющих поведение людей и качество их жизни. Научившись управлять деньгами, мы инвестируем, увеличиваем доход и создаем резервы, чтобы обеспечить личную безопасность в случае форс-мажоров. Поэтому финансовая культура и финансовая грамотность так необходимы современному человеку»,— подчеркнула Лариса Туишева.

Территориальный директор компании «Цифра брокер» в Ростове-на-Дону Артем Андреев добавил, что повышение финансовой грамотности не только позволяет правильно распоряжаться своими финансами, но и приводит к росту амбиций, побуждает к развитию в образовании и карьере.

«Как минимум это формирует правильное отношение к денежным средствам, когда соблюдается баланс между доходами и расходами. Далее уже важно делать правильные движения в накоплениях: не просто хранить деньги в банке или под подушкой, а именно работать над сохранением и приумножением капитала, чтобы доходность была как минимум не ниже инфляции»,— подчеркнул Артем Андреев.

ПРИОРИТЕТ СТРАТЕГИИ

Для сохранения капитала жители Краснодарского края традиционно и активно используют классические инструменты — банковские вклады и накопительные счета, отмечает управляющий ВТБ в Краснодарском крае, вице-президент банка Сергей Кадакин.

Тем не менее для сохранения и приумножения капитала, а также для подсчета финансов существует более широкий набор инструментов и методов.

Директор Ростовского регионального филиала РСХБ Лариса Туишева для предотвращения импульсивных трат и фиксации расходов советует использовать метод пяти конвертов. Для этого в день получения зарплаты рекомендуют разложить деньги по разным конвертам, копилкам или счетам.

Первый конверт — средства на долгосрочные финансовые цели, такие как пенсия, недвижимость или обучение детей; второй — на финансовую подушку безопасности, которая составляет 3–6 ежемесячных расходов; третий конверт — на регулярные ежегодные расходы: страхование имущества, ОСАГО и прочие; четвертый — на ежедневные траты: жилье, продукты, быт; и, наконец, пятый конверт — на развлечения и отпуск.

«Учет расходов и доходов позволит изменить структуру семейного бюджета, сделать прогноз будущего поведения различных статей бюджета и найти возможности их оптимизации»,— подчеркнула она, добавив, что ежедневная фиксация расходов автоматически уменьшит траты на 5–10%.

В структурировании личного бюджета может помочь аналитика расходов по категориям. Она позволяет наглядно увидеть, куда уходят деньги, и оптимизировать траты, отметил Сергей Кадакин.

Помощник заместителя председателя правления банка «Кубань Кредит» Роман Гребенников для анализа финансов предлагает осуществлять расходы безналичным способом, в т. ч. банковскими картами, и использовать информацию из истории операций в онлайн-банке. Так можно структурировать траты по категориям, находить скрытые резервы и, наоборот, повторяющиеся ненужные траты и «финансовые дыры», отмечает эксперт.

СМОТРЕТЬ В БУДУЩЕЕ

Тем, кто рассматривает более длительный горизонт планирования, потенциал роста может дать работа с фондовым рынком через индивидуальный инвестиционный счет, отмечает управляющий ВТБ в Краснодарском крае Сергей Кадакин. Главное правило при инвестициях — начинать с четкого определения своих финансовых целей.

Помощник заместителя председателя правления банка «Кубань Кредит» Роман Гребенников отметил, что, несмотря на снижение средней ставки по депозитам, банковские вклады остаются одним из главных инструментов для сохранения денег от инфляции с минимальными рисками.

При дальнейшем смягчении денежно-кредитной политики ЦБ РФ часть вкладчиков может инвестировать в недвижимость, чтобы сохранить свои сбережения в надежном и предсказуемом активе, отмечает Роман Гребенников.

Помимо этого, по словам помощника заместителя председателя правления банка «Кубань Кредит», россияне могут использовать для инвестиций программу долгосрочных сбережений с государственной поддержкой, где можно получить выплаты через 15 лет или при достижении определенного возраста.

Дарья Коробская

КАК УПРАВЛЯТЬ ЛИЧНЫМ БЮДЖЕТОМ



СЕРГЕЙ КАДАКИН,
управляющий ВТБ в Краснодарском крае, вице-президент банка

Один из самых действенных советов — регулярно проводить аудит своих постоянных расходов: подписок на сервисы, мобильной связи, страхования. Отмена ненужных списаний высвобождает средства, которые можно автоматически направлять на накопительный счет или в копилку. К концу года такая привычка гарантированно создаст дополнительный финансовый ресурс практически без усилий.



ЛАРИСА ТУИШЕВА,
директор Ростовского регионального филиала РСХБ

Мои советы — ежедневный учет расходов, метод «пяти конвертов», а также понимание изменения жизненных ценностей в зависимости от возраста и личный финансовый план. С его помощью можно достичь гармонии и баланса между жизнью в удовольствие сейчас и созданием своего обеспеченного финансового будущего, накоплений для жизни в достатке в пенсионном возрасте.



АРТЕМ АНДРЕЕВ,
территориальный директор компании «Цифра брокер» в Ростове-на-Дону

Во-первых, изучите продукты рынка ценных бумаг. Во-вторых, установите лимиты трат по банковским картам и пересмотрите свои траты, ведь часто мы тратим больше за то, что в другом месте может стоить намного дешевле. Покупайте вещи в несезон, ведь зимнюю куртку дешевле приобретать летом, чем зимой. Пользуйтесь цифровыми конвертами — разными счетами на разные цели, а также инвестируйте правильно.



РОМАН ГРЕБЕННИКОВ,
помощник заместителя председателя Правления Банка «Кубань Кредит»

Бюджет как живой организм. Он может меняться, корректироваться исходя из обстоятельств. Не нужно загонять себя в жесткие рамки экономии, на этом пути срывы неизбежны. Самостоятельно выбирайте комфортный для вас процент сбережений и инвестиций. Настройте автоматический перевод на сберегательный счет, чтобы случайно не потратить эти деньги. Ведение бюджета — это не разовая акция. Самое главное в этом процессе — системность. Проводите аналитику периодически, смотрите на цифры без искажений.

Налоговая экономия предпринимателя

В РФ существует система налоговых вычетов, которая позволяет снизить налогооблагаемый доход при исчислении НДФЛ или вернуть часть ранее уплаченного НДФЛ в установленных случаях. Помимо физлиц, на налоговый вычет могут рассчитывать и юридические лица. Основатель и руководитель центра бухгалтерского обслуживания «Учет-Сервис» Ирина Задесенец рассказала, какие налоговые вычеты существуют для бизнеса, когда их можно получить и что для этого нужно делать.



ИРИНА ЗАДЕСЕНЕЦ,
основатель и руководитель центра бухгалтерского обслуживания «Учет-Сервис»



Изображение сгенерировано ИИ

ВЫЧЕТ ПО НДС

Как отметила Ирина Задесенец, ИП и ООО могут воспользоваться НДС-вычетом. Благодаря нему можно вернуть НДС, который раннее был уплачен поставщикам за товары или услуги, если юрлицо использует общую ставку НДС (22%).

«Сумма вычета — вся, что стоит в счет-фактуре. Однако вычет предоставят в полном объеме в том случае, если нет встречного НДС к уплате»,— сказала она.

Получить данный вычет можно в том же квартале, когда был получен счет-фактура, или в любом квартале на протяжении 3-х лет с получения товара или услуги при наличии счета-фактуры. Для этого потребуется получить от поставщика корректный счет-фактуру и отразить вычет в своей налоговой декларации по НДС.

ВЫЧЕТ ПО НДФЛ

Еще один вид вычета — вычет по НДФЛ для ИП. Как и физлицо, ИП может вернуть НДФЛ при покупке квартиры или дома — максимум 260 тыс. рублей, от уплаченных процентов за ипотеку — максимум 390 тыс. рублей, а также за расходы на лечение или обучение — до 110–150 тыс. рублей в год. При этом для вычета на дорогостоящее лечение нет предела вычета, подчеркнула основатель и руководитель центра бухгалтерского обслуживания «Учет-Сервис».

«Обратите внимание, что на упрощенке (УСН), патенте (ПСН) или самозанятости таких вычетов нет, потому что для получения вычета важным условием является наличие уплаченного НДФЛ в том же году. Размер возвращенного НДФЛ не может быть больше суммы перечисленного в бюджет»,— подчеркнула эксперт.

Получить такой вычет ИП может после окончания года, в котором были совершены расходы. Для этого нужно заполнить декларацию 3-НДФЛ за прошедший год, подать ее в налоговую с заявлением на возврат налога и приложить к заявлению документы: договор, чеки, справку об оплате услуг и другие документы, подтверждающие расходы.

«При лечении следует заранее предупредить медицинскую организацию о будущем вычете»,— отметила Ирина Задесенец.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ВЫЧЕТ

Профессиональный вычет позволяет индивидуальным предпринимателям снизить налогооблагаемый доход на сумму расходов, связанных с бизнесом. Для этого нужно подтвердить расходы документами. При этом в исключительных случаях вместо учета фактически произведенных расходов ИП могут получить вычет в размере 20% от общей суммы полученного ими дохода.

Такой вычет можно получить за доходы индивидуальных предпринимателей (ИП), если они получены именно от бизнеса, а также за заработанные деньги по гражданским договорам (например, подряд или услуги) и гонорары авторов за произведения науки, литературы и искусства.

Данный вычет заявляют при подаче налоговой декларации по форме 3-НДФЛ по окончании налогового периода. Вычет уменьшает сумму доходов предпринимателя, и ИП платит меньше налога в бюджет.

> ИП может вернуть НДФЛ при покупке квартиры или дома — максимум 260 тыс. рублей, от уплаченных процентов за ипотеку — максимум 390 тыс. рублей, а также за расходы на лечение или обучение — до 110–150 тыс. рублей в год. При этом для вычета на дорогостоящее лечение нет предела вычета.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ВЫЧЕТ

Инвестиционный вычет доступен тем, кто покупал ценные бумаги на бирже, вносил средства на специальный инвестиционный счет, а также получал прибыль от операций на таком счету.

Оформить вычет можно, подав декларацию 3-НДФЛ после окончания отчетного года.

СОЦИАЛЬНЫЙ ВЫЧЕТ НА БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ

Организации и предприятия, участвующие в благотворительной деятельности, могут получить налоговые преференции. Они позволяют юридическим лицам сократить налогооблагаемую базу на величину пожертвования в пользу НКО в денежном выражении, не превышающую 1% выручки от реализации.

Воспользоваться могут налогоплательщики, отчисляющие налог на прибыль организаций, среди которых российские и иностранные организации, действующие на территории Российской Федерации через постоянные представительства.

Также важно, учесть, что воспользоваться услугой можно, если пожертвование направлено в следующие организации:

— социально ориентированные некоммерческие организации, входящие на момент пожертвования в Реестр СОНКО в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 30 июля 2021 г. № 1290 «О реестре социально ориентированных некоммерческих организаций».

— централизованные религиозные организации, а также религиозные организации, которые входят в их структуру (вне зависимости от их нахождения в Реестре СОНКО).

Пожертвование можно учесть в составе внереализационных расходов в налоговом учете в момент его осуществления, а затем включить в декларацию по налогу на прибыль за истекший отчетный или налоговый период. Отчетными периодами по налогу на прибыль признаются первый квартал, полугодие и девять месяцев календарного года. Налоговым периодом по налогу на прибыль признается календарный год.

Дарья Коробская

Трудности переводов

За что могут заблокировать банковскую операцию или счет и как этого избежать



ВАЛЕНТИН ОРЛОВ,
гендиректор
ООО «Бизнес Советник»

Россияне все чаще сталкиваются с неожиданной блокировкой карт, в том числе даже после переводов самому себе или при массовых покупках. В 2026 году риск блокировки переводов и счетов существенно возрастает. Связано это в числе прочего со вступлением в силу с 1 января 2026 года нового списка признаков мошеннических переводов, рассказал «Деловой газете.Юг» гендиректор ООО «Бизнес Советник» Валентин Орлов.

Эксперт поделился, какие действия могут стать причиной блокировки перевода и счета и что делать в этом случае.

ПОДОЗРИТЕЛЬНЫЙ КОНТЕКСТ

Как уточнил Валентин Орлов, системы банков анализируют переводы и другие операции по двум основным законам: №161-ФЗ (направленному на борьбу с мошенническими операциями) и №115-ФЗ (направленному на противодействие отмыванию преступных доходов и финансирование терроризма и экстремизма).

При этом поводом для блокировки может стать не сумма, а подозрительный контекст операции. Например, перевод на карту или номер телефона получателя, внесенного в единую базу ЦБ по мошенничествам или в новую ГИС противодействия киберпреступлениям.

Также подозрительным для банка является нетипичное для клиента поведение перед переводом: всплеск звонков или sms, смена SIM-карты в телефоне, установка подозрительного ПО или вход с необычного устройства.

Могут заблокировать для проверки перевод через СБП на сумму более 200 тыс. рублей человеку, с которым у отправителя ранее не было транзакций. Подозрительной активностью считаются и быстрые переводы на разные карты с последующим обналичиванием.

«Системы банка сравнивают ваши новые операции с историей. Например, если вы начинаете регулярно получать платежи от нескольких компаний (ИП, ООО), пусть даже не крупные, но частые, а затем быстро снимаете эти средства или переводите их куда-то еще, это вызовет вопросы. Для банка это не похоже на обычную зарплату или разовые подработки»,— пояснил Валентин Орлов.

Он уточнил, что для банков подозрительны регулярное снятие или внесение крупных сумм наличных без понятной логики, цепочки переводов между разными физлицами. Также проверить могут переводы за границу на значительные суммы, не связанные с целями вроде оплаты обучения, лечения или подтвержденных покупок.

«Банк не может запрещать конкретные операции, но обязан проверять их экономическую логику и легитимность источника средств. Чем менее типична операция для вас лично и чем хуже она документирована, тем выше риск приостановки для проведения проверки»,— пояснил Валентин Орлов.

При блокировке перевода, например по 115-ФЗ, банк может задержать проведение подозрительной операции на срок до пяти рабочих дней. А при получении в течение этого срока мотивированного требования Росфинмониторинга — до 30 суток. В случае подозрения на мошенничество банк обязан приостановить такую операцию на срок до 2 рабочих дней для проведения проверки. При этом, как отметил Валентин Орлов, на практике процесс разблокировки часто занимает больше времени, так как зависит от скорости и качества взаимодействия клиента с банком. Банк не снимет ограничения, пока не получит и не проанализирует все запрошенные документы.



Изображение сгенерировано ИИ

> Блокировка счета — это не мгновенная реакция на подозрительный перевод, а результат затянувшегося диалога, в котором клиент не смог доказать легитимность своей финансовой активности.

ОТ ОГРАНИЧЕНИЯ ДО БЛОКИРОВКИ

Следует различать блокировку перевода и блокировку банковского счета, говорит Валентин Орлов. Второй вариант — крайняя мера, ее банки применяют при наличии веских оснований. Например, когда подозревают, что счет используется системно для деятельности, выходящей за рамки личных финансовых нужд.

Как правило, перед блокировкой могут временно ограничить отдельные функции: переводы через приложение, оплату картой онлайн или снятие наличных в банкоматах — и направить запросы на пояснение конкретных операций.

Сам счет при этом остается открытым, чаще всего клиент может снимать деньги в кассе, вносить средства или проводить разрешенные типы платежей.

Полная блокировка счета происходит, когда человек не смог или не стал отвечать на запросы банка о происхождении средств и целях переводов. Или же, получив предоставленные документы и ответы, сотрудник банка пришел к выводу о высоком риске участия клиента в противоправной деятельности. Например, в системном обналичивании, организации схем «денежных мулов», незаконном предпринимательстве.

«То есть основанием служит не разовая странная операция, а выявленная систематическая модель поведения, несовместимая с целями использования банковского счета. Блокировка счета — это не мгновенная реакция на подозрительный перевод, а результат затянувшегося диалога, в котором клиент не смог доказать легитимность своей финансовой активности»,— пояснил эксперт.

Блокировка счета, уточнил Валентин Орлов, не имеет установленного срока и действует до тех пор, пока банк не сочтет риски минимизированными, либо до отмены такого решения регулятором или судом.

ЧТО ДЕЛАТЬ ПРИ БЛОКИРОВКЕ

В случае блокировки эксперт рекомендует сразу связаться с банком через официальные каналы (горячая линия, чат в приложении, отделение), чтобы выяснить, на основании какого закона (115-ФЗ или 161-ФЗ) наложены ограничения.

Для разблокировки отдельного перевода иногда достаточно подтверждения, что вы знаете получателя, и цели платежа.

Для разблокировки счета или снятия лимитов банк, как правило, запрашивает письменные доказательства. Тут стоит подготовить договоры, акты, расписки, билеты, счета на оплату, пояснительное письмо с хронологией событий. Скорость и полнота ответа критически важны для быстрого решения вопроса, отмечает Валентин Орлов.

Если диалог зашел в тупик и банк не называет причину или отказывает в снятии ограничений без внятного обоснования, эксперт рекомендует направить в учреждение официальное письменное заявление (запрос) с требованием разъяснить причины наложенных ограничений и предоставить мотивированный ответ.

«По закону банк обязан ответить на него в течение 7 рабочих дней. Если ответ банка не удовлетворил или действия банка кажутся неправомерными, следующей инстанцией является обращение в Центральный банк РФ через его онлайн-приемную»,— рекомендовал Валентин Орлов.

ЧЕМ ОПАСНЫ ЧАСТЫЕ ПЕРЕВОДЫ

Частые переводы средств на банковский счет от разных лиц без внятного обоснования природы транзакций способны вызвать интерес и Федеральной налоговой службы.

Как отметил эксперт, ФНС фокусируется на выявлении незадекларированных доходов. Ее алгоритмы анализа данных сопоставляют банковские обороты физлиц с их задекларированными доходами.

Внимание налоговиков могут привлечь регулярные поступления, похожие на доход от коммерческой деятельности. «Это не разовые переводы от друзей, а систематическое получение средств от множества лиц, например, за постоянную аренду недвижимости, репетиторство, оказание консультационных или иных услуг без уплаты НДФЛ и сдачи отчетности»,— отметил Валентин Орлов.

Многократные переводы от одного или нескольких юридических лиц по договорам ГПХ также могут быть расценены как фактические трудовые отношения, если они носят постоянный характер. В таком случае ФНС может переквалифицировать их в заработную плату, а следовательно, доначислить НДФЛ и страховые взносы.

Кроме того, ФНС может обратить внимание на ситуации, когда по банковскому счету проходят активные траты и крупные покупки, а в налоговых декларациях заявлен минимальный доход или она вовсе не подается.

«Это прямой сигнал для проведения налоговой проверки»,— сказал эксперт.

В зависимости от масштаба и характера нарушений ФНС вправе доначислить НДФЛ (13–22%), начислить пени за просрочку платежа и выписать штраф в размере 20% от неуплаченной суммы налога, а в случае умысла штраф возрастает до 40%.

Также за ведение предпринимательской деятельности без государственной регистрации грозит штраф от 500 до 2 тыс. рублей.

В случае крупного (свыше 3,5 млн рублей) или особо крупного (свыше 13,5 млн рублей) ущерба грозит ответственность по ст. 171 УК РФ («Незаконное предпринимательство») или ст. 198 УК РФ («Уклонение от уплаты налогов»). Санкции предусматривают крупные штрафы, принудительные работы или лишение свободы на срок до трех лет.

«Надо понимать, что регулярные коммерческие поступления на личный счет требуют легализации через оформление статуса самозанятого, индивидуального предпринимателя или официального трудоустройства. Прозрачность и соответствие банковских операций декларируемым доходам — лучшая защита от претензий со стороны ФНС»,— заключил эксперт.

Артем Слетков

КАК СНИЗИТЬ РИСК БЛОКИРОВКИ И ШТРАФА

- Используйте понятные формулировки в назначении платежа при переводе друзьям или родным (например, «возврат долга», «подарок»).
- Подтверждайте операции, если банк присылает запрос. Это самый быстрый способ снять подозрения.
- Избегайте участия в сомнительных схемах. Не принимайте деньги от незнакомцев с последующим переводом или снятием, даже за «процент».
- Не используйте личную карту для системной перепродажи товаров. Для этого стоит оформить статус самозанятого или ИП и открыть специально предназначенный расчетный счет для предпринимательской деятельности.
- Храните подтверждающие чеки или договоры для крупных переводов, не связанных с родственниками (например, сделки между частными лицами).

Календарь предпринимателя на февраль-2026

Напоминаем, какую отчетность необходимо сдать до конца февраля

До 2 февраля

• Организации, имеющие налогооблагаемое имущество, должны предоставить уведомление о выборе налогового органа для представления декларации за 2025 год.

До 3 февраля

• Организации и ИП, имеющие сотрудников, обязаны подать уведомление по налогу на доходы физических лиц (НДФЛ) за период с 23 по 31 января включительно (при наличии выплат сотрудникам). Уплата производится до 5 февраля.

До 16 февраля

• ИП и компании, у которых есть сотрудники, должны уплатить страховые взносы на травматизм за январь 2026 года.

До 20 февраля

• Импортеры продукции из государств-членов Евразийского экономического союза (ЕАЭС) должны перечислить косвенные налоги и представить соответствующую декларацию за январь.

До 25 февраля

• Налоговые агенты по налогу на доходы физических лиц должны предоставить расчет сумм исчисленного и удержанного налога или о невозможности удержания налога по форме 6-НДФЛ за 2025 год.
• Налоговые агенты по налогу на доходы физических лиц должны предоставить уведомления об исчисленном налоге и уведомление об исчисленном НДФЛ за период с 1 по 22 февраля 2026 года.
• Управляющий товарищ инвестиционного товарищества должен предоставить расчет финансового результата инвестиционного товарищества за январь 2026 года.
• Налогоплательщики, исчисляющие ежемесячные авансовые платежи по фактически полученной прибыли, должны предоставить декларацию по налогу на прибыль за январь 2026 года.
• Налоговые агенты, выплачивающие доход иностранной организации и исчисляющие ежемесячные авансовые платежи по фактически полученной прибыли, должны предоставить налоговый расчет сумм доходов, выплаченных иностранным организациям, и сумм удержанных налогов за январь 2026 года.
• Организации, имеющие налогооблагаемое имущество, должны предоставить декларацию по налогу на имущество организаций за 2025 год.
• ИП и компании, у которых есть сотрудники, должны предоставить сведения о трудовой деятельности за январь 2026 года.
• ИП и компании должны предоставить персонифицированные сведения о физлицах за январь 2026 года.
• Организации, на которых зарегистрированы транспортные средства, должны предоставить уведомление об исчисленном транспортном налоге за 2025 год.
• Организации, обладающие налогооблагаемыми земельными участками, должны предоставить уведомление об исчисленном земельном налоге за 2025 год.

До 27 февраля

• Собственники объектов, осуществляющих выбросы или сбросы загрязняющих веществ, обязаны внести плату за нанесенный окружающей среде ущерб за прошедший 2025 год.

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

ПАРК У ДОМА

Квартира рядом с парком —
ваша лучшая инвестиция!

Скидка до 15%
на сданные дома

Первая линия
парка «Краснодар»

Коммерческая
галерея

Многоуровневый
паркинг

8 800 333-7-111

ПЕРЕХОДИТЕ НА САЙТ

ВКБ-НОВОСТРОЙКИ
ОБЪЕДИНЕНИЕ ЗАСТРОЙЩИКОВ ЮГА

Застройщик ООО СЗ «ВЕВ-СтройИнвест-1».
Проектные декларации на сайте наш.дом.рф. Реклама.
Акция действует с 22.01.2026 по 28.02.2026 г.
Количество квартир ограничено. Не является публичной офертой.

РСХБ

ВЫБИРАЙ СВОЁ МЕНЮ ВКУСНЫХ УСЛОВИЙ!

до 1 МЛН РУБ
снятие наличных без комиссии

0%
комиссия на эквайринг

до 1 МЛН РУБ
перевод физическим лицам бесплатно



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

rshb.ru

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

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