16+

Деловая газета.юг

Вторник | 28.04.2026

№ 04 (661)

ЗОЛОТОЙ
НОВАЯ ГЛАВА

УЛ. ПУШКИНСКАЯ 40

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

15 эксклюзивных квартир

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

Реклама

Дети студентов КубГТУ пойдут в частный детский сад бесплатно

Частный детский сад-музей «Маленькая елочка» открывает свои двери для детей студентов и преподавателей Кубанского государственного технологического университета (КубГТУ). Теперь молодые родители смогут спокойно совмещать учебу, науку и работу, зная, что их малыши находятся в заботливой и безопасной среде. Заместитель министра просвещения РФ Ольга Петрова приняла участие в церемонии подписания в формате видеоконференцсвязи: «Такое сотрудничество открывает возможности для развития государственного образования. Важен любой вклад, направленный на создание для студенческих и молодых семей условий, позволяющих учиться или заниматься наукой».

ИГОРЬ ЛАГЕРЕВ, ректор КубГТУ, доктор технических наук, профессор: «Поддержка студенческих семей — важная задача для всей страны: решение демографических вопросов, часть социальной политики на уровне государства и университета. Студенческая семья — это будущее нашей страны».

МАРГАРИТА ТИХОНОВА, директор детского сада-музея «Маленькая елочка»: «Мы искренне рады стать частью инициативы, направленной на поддержку студенческих семей. Нам важно, чтобы родители могли спокойно доверить нам своих детей, зная, что они находятся в заботливой и безопасной среде, пока сами продолжают обучение или занимаются научной работой в КубГТУ».

АННА РАКЧЕЕВА, студентка КубГТУ: «Мы очень вдохновлены происходящим. Благодарим за такую важную работу и рады, что о нас помнят и дают возможность учиться и работать. Это значительный шаг в поддержке молодых семей».

СПРАВКА

Частный детский сад-музей «Маленькая елочка» сочетает дошкольное образование с музейной педагогикой. Здесь создают среду для гармоничного развития детей через искусство, историю и творчество.

Воспитание через искусство:
- дети учатся анализировать, выражать мысли и формировать свою точку зрения;
- в интерьере — картины и старинные предметы, которые можно трогать и изучать;
- театральные постановки, в которых участвуют все дети с 4 месяцев, что помогает развить коммуникативные навыки.

Образование и развитие:
- обучение по федеральному государственному образовательному стандарту;
- подготовка к школе, культурное воспитание, обучение этикету;
- более 20 дополнительных направлений: иностранные языки, танцы, рисование и др.

Воспитанники «Маленькой елочки» растут в атмосфере любви и заботы, получают всестороннее развитие и готовятся к будущим успехам.

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



0+
Реклама

16+

Цена свободная

Деловая газета.юг

Вторник | 28.04.2026 | № 04 (661)



ГОСТЬ НОМЕРА

Евгений Зараменских

Об ИИ в бизнес-процессах

⇢ 4-5



СОВЕТЫ ЭКСПЕРТА

Глеб Архангельский

О системном подходе к бизнесу

⇢ 14

ЦИФРОВИЗАЦИЯ И ПРОДУКТИВНОСТЬ

Как малому бизнесу адаптироваться к вызовам времени





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

В условиях, когда цифровые технологии и искусственный интеллект становятся основой для сохранения производительности, малый и средний бизнес сталкивается с новыми вызовами. Отключения мобильного интернета и замедление работы привычных инструментов продвижения стали частью реальности. В новом номере собрали практические советы, как малому бизнесу адаптироваться к изменениям, не останавливая цифровизацию процессов.

В интервью с профессором Высшей школы бизнеса НИУ ВШЭ Евгением Зараменских обсудили, как роботизация трансформирует агросектор и какие профессии заменяет ИИ. У экспертов банковской сферы узнали, куда стоит вкладывать средства на фоне снижения доходности вкладов, какие существуют меры поддержки заемщиков и как воспользоваться реструктуризацией при финансовых трудностях.
Также собрали рекомендации по повышению производительности труда и узнали, что поможет руководителю малого и среднего бизнеса все успевать без выгорания.

Цифровая устойчивость

Почти год бизнес южных регионов России работает в условиях ограничений мобильного интернета, что создает определенные трудности для предпринимателей. В Краснодарском крае такие меры действуют с лета прошлого года, а в Ростовской области — с весны 2025 года. Особенно уязвимым оказался малый и средний бизнес: владельцам пришлось оперативно перестраивать работу терминалов и касс, которые зависели от мобильного интернета, а также искать новые способы коммуникации с клиентами из-за замедления привычных онлайн-площадок.

Почему непрерывная цифровизация — залог устойчивости бизнеса даже в условиях ограничений и какие инструменты помогают адаптироваться к вызовам, «Деловой газете.Юг» рассказали предприниматели и эксперты.

НЕ ТЕРЯТЬ СВЯЗЬ

Ограничения мобильного интернета и привычных цифровых каналов напрямую влияют на работу компаний: это публично признают и деловые объединения, и финансовый регулятор, отмечает председатель Краснодарского краевого отделения «Опоры России» Даниэль Башмаков.

«Банк России, например, отметил, что одной из возможных причин роста объема наличных в обращении стали случаи отключения мобильного интернета, которые побуждают граждан и бизнес формировать запас денег для текущих платежей»,— сказал Даниэль Башмаков.

По его мнению, сегодня бизнесу нужно не отказываться от цифровых инструментов, а, наоборот, развивать их. Как подчеркивают эксперты, в современных условиях нельзя ограничиваться одной точкой взаимодействия с клиентами. Необходимо использовать разнообразные каналы коммуникации, продаж и оплаты, чтобы оставаться конкурентоспособным и гибким.



Изображение сгенерировано ИИ

Так, для связи с клиентами малый бизнес может использовать телефон, sms, e-mail, форму на сайте, чат на сайте, карточки на картах и в каталогах, соцсети и виджет-записи, говорит председатель Краснодарского краевого отделения «Опоры России».

«Даже если один канал выпадает, клиент не исчезнет для бизнеса. Сейчас задача бизнеса — сделать так, чтобы клиент мог достучаться до компании минимум тремя разными способами»,— подчеркнул Даниэль Башмаков.

Аналогичного мнения придерживается предприниматель, маркетолог и специалист по продвижению Евгений Величко. По его словам, сейчас бизнесу стоит обратить внимание на отечественные альтернативы тех площадок, что стали работать хуже.

«Предпринимателям нужно понимать, что 2026–2027 годы — это время мультиканальности. Нужно одновременно и развивать новые каналы, и вести площадки, которые работали ранее и еще действуют в рамках законодательства»,— сказал Евгений Величко.

Тем не менее, по его словам, акцент в продвижении стоит сделать на тех отечественных площадках, что хорошо работают при включении белых списков.

«Это касается как текстового контента, так и видеоконтента и всего продвижения в целом. Выстроить работу можно вокруг ВКонтакте, MAX, Авито рекламы, использовать Яндекс для анкет и др.»,— посоветовал эксперт.

По словам директора департамента продаж и обслуживания малого и среднего бизнеса «Ростелекома» на Юге Алексея Коротких, чтобы не зависеть от работы мобильного интернета, малому бизнесу стоит изучить возможности широкополосного доступа к сети.
«Да, есть мобильная сеть, она останется, но

№ 04(661) 28.04.2026
Деловая газета.юг
16+

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

Учредитель: ООО «Союзники»
Регистрационный номер (выписка о регистрации СМИ): серия ПИ № ФС 77 - 86146, выдана Роскомнадзором

Отпечатано в типографии: ООО «Печатный двор Кубани», 350010, г. Краснодар, ул. Тополиная, 19
Заказ 976 от 23.04.2026
Тираж — 7000 экз. Цена свободная

Дата выхода в свет — 28.04.2026

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

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

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

@DGAZETA
@DGAZETA

в моменте с ней могут быть сложности. Поэтому бизнесу нужно иметь канал фиксированной связи — линию широкополосного доступа в интернет, которая подстрахует в те периоды, когда мобильная сеть недоступна. В связке с точками Wi-Fi оптический интернет закроет, в принципе, все основные потребности как офиса, так и сотрудников»,— отметил Алексей Коротких.

По его мнению, фиксированный проводной интернет в паре с Wi-Fi может даже стать точной притяжения клиентов. «В условиях, когда на улице ничего не работает, этот сервис точно можно воспринимать как центр притяжения и источник дополнительной монетизации для самых разных сфер бизнеса»,— считает директор департамента продаж и обслуживания малого и среднего бизнеса «Ростелекома» на Юге.

В ОФЛАЙН-РЕЖИМЕ

Реагировать на текущие риски также можно путем выстраивания бизнес-процессов таким образом, чтобы была возможность переключаться между онлайн- и офлайн-режимом, отмечает Алексей Коротких.

«Уже сейчас большинство современных платформ позволяет часть процессов увести в офлайн и там хранить данные на ресурсах компании, снизив риски на случай, если компания окажется без связи или будет затруднена передача данных. Таким образом, бизнес-процессы не будут нарушены»,— сказал директор департамента продаж и обслуживания малого и среднего бизнеса «Ростелекома» на Юге.

Главная ошибка — делать один цифровой канал основным, согласна гендиректор туристической компании «Судаков Тревэл» Наталья Судакова.

«Сейчас уязвимы все решения, которые работают только при стабильном интернете и не имеют офлайн-доступа»,— отметила предприниматель.

Она добавила, что клиент должен понимать, как связаться с компанией, даже если привычный способ не работает. «Мы вспоминаем опыт прошлого: принимаем брони по телефону, почте, встречаем клиентов в офисе»,— поделилась гендиректор туристической компании «Судаков Тревэл».

СЦЕНАРИИ НА ВСЕ СЛУЧАИ

Бизнесу необходимо заранее определить критически важные процессы, которые должны работать даже при полной потере интернет-соединения, считает председатель Краснодарского краевого отделения «Опоры России» Даниэль Башмаков.

Проще говоря, бизнесу необходим простой аварийный сценарий для каждого критического процесса. Нужно заранее определить, как без интернета принимать заказы и оплату, вести запись клиентов, поддерживать связь с сотрудниками и работать с базой данных.

«Это уже не просто опция, а элемент операционного управления. Есть и практические решения, которые уже подтверждены официально. Например, ФНС указывает, что при пропадании интернета онлайн-касса автоматически переходит в автономный режим и может работать так до 30 дней, а данные передаются после восстановления подключения. Параллельно Банк России напоминает, что СБП работает круглосуточно, но на фоне ограничений мобильного интернета сам ЦБ фиксирует рост спроса на наличные. Поэтому устойчивый бизнес-процесс сегодня — это не ставка на один способ оплаты, а сочетание как минимум нескольких сценариев: касса, безналичный перевод, СБП, наличные»,— подчеркнул Даниэль Башмаков.

РАБОЧИЙ КОНСТРУКТОР

В целом сегодня для устойчивости бизнесу нужен комбинированный подход. Это сочетание мессенджеров, офлайн-взаимодействия, e-mail рассылок и сервисов, независимых от интернета, уверен председатель Краснодарского краевого отделения «Опоры России».

«Для CRM и коммуникаций малый бизнес часто смотрит на Битрикс24: у него есть контакт-центр, формы на сайте, телефония, e-mail и интеграции с цифровыми каналами; при повышенных требованиях к контролю инфраструктуры есть и коробочная версия с установкой на сервер компании или провайдера. Для операционного учета, заказов, продаж и склада типовыми вариантами остаются 1С:УНФ и МойСклад. Для сферы услуг — отдельный класс решений вроде YCLIENTS, где сильная сторона именно запись, расписание и клиентский сервис»,— сказал он.

Директор департамента продаж и обслуживания малого и среднего бизнеса «Ростелекома» на Юге Алексей Коротких советует предпринимателям переходить на отечественные сервисы, а также делать ставку на омниканальность, диверсификацию видов связи и различные системы автоматизации.

«Российский рынок активно реагирует, предлагая альтернативы. При грамотной архитектуре связи ограничения становятся не угрозой, а импульсом для цифровой трансформации и роста операционной эффективности»,— считает Алексей Коротких.

По мнению Даниэля Башмакова, выбор сервисов сегодня должен не только основываться на стоимости и привычности, но и учитывать критерии надежности и стабильности.

Выбирая ПО, он рекомендовал предпринимателям проверять наличие локальной или коробочной версий используемых продуктов, скорость и удобство экспорта данных, наличие резервных каналов уведомлений, какие интеграции сохранятся при ограничениях и др.

«В этом смысле ориентиром для бизнеса может быть и реестр российского ПО, где сейчас уже более 32 тыс. решений. Это означает, что вопрос для бизнеса стоит не “есть ли вообще замена”, а “какая комбинация сервисов подходит именно под его процессы”»,— подчеркнул председатель Краснодарского краевого отделения «Опоры России».

Предприниматель, маркетолог и эксперт по продвижению Евгений Величко считает, что Россия обладает одной из самых развитых IT-инфраструктур в мире. По его мнению, отечественным площадкам необходимо дать время для дальнейшего роста, и бизнесу стоит постепенно развивать там свои страницы. Такой подход позволит снизить зависимость от внешних факторов.

«Учитывая, что в данный момент площадок, где можно развивать свои блоги, делать рекламу, становится все больше, без клиентов и рекламы мы точно не останемся»,— добавил Евгений Величко.

Дарья Коробская, Анастасия Талызина



> Ориентиром для бизнеса может быть и реестр российского ПО, где сейчас уже более 32 тыс. решений. Это означает, что вопрос для бизнеса стоит не “есть ли вообще замена”, а “какая комбинация сервисов подходит именно под его процессы”.

КОММЕНТАРИЙ



СЕРГЕЙ АЛТУХОВ,
депутат Государственной думы от Краснодарского края

Цифровая нестабильность сейчас действительно стала частью повседневности для российского бизнеса. Данные опросов показывают, что предприниматели почти единодушны в негативных оценках сложившейся ситуации. Но вместе с тем это больше страхи и ожидания, чем реальность, особенно если речь идет не о приграничных регионах.

В текущей реальности побеждает не самый быстрый и технологичный, а самый гибкий. Бизнес, у которого есть план «Б», «В» и даже «Г», получает критическое преимущество, сохраняя клиентов и выручку даже тогда, когда цифровая инфраструктура дает сбой. Инвестиции в такую устойчивость сейчас уже не просто опция, а прямое условие выживания и конкурентоспособности.

Главный принцип, которым нужно руководствоваться в текущих условиях,— это диверсификация и отказ от монозависимости. Нельзя складывать все яйца в одну цифровую корзину, будь то один мессенджер или один канал связи. Нужно выстраивать гибридную модель как во внешних, так и во внутренних коммуникациях. Вместо иностранных CRM/ERP систем можно рассмотреть переход на отечественные решения. Да, это требует инвестиций и времени на миграцию, но снимает риски отключения от зарубежных облаков. Отечественные платформы также могут использоваться для хранения материалов, проведения вебинаров и автоматизации обучения вместо зарубежных аналогов.

Нужно понять, что курс на технологический суверенитет не изменится в ближайшие десятилетия. Мы уже все живем в этой реальности, и бизнесу нужно меняться и адаптироваться. И чем быстрее это сделать, тем большую долю рынка можно занять, выиграв в конкурентной гонке.

Евгений Зараменских:

Ожидания бизнеса от ИИ остаются завышенными



Фото предоставлено пресс-службой Высшей школы бизнеса НИУ ВШЭ

Искусственный интеллект (ИИ) становится неотъемлемой частью бизнеса. Предприниматели все активнее делегируют ИИ-агентам различные задачи: от общения с клиентами и анализа бюджета до стратегического планирования. О том, как роботизация меняет агросектор, какие профессии уже сегодня заменяет искусственный интеллект и в каких отраслях нейросети применяются активнее всего, «Деловой газете.Юг» рассказал профессор, руководитель департамента бизнес-информатики Высшей школы бизнеса НИУ ВШЭ Евгений Зараменских.

— Ранее исследование ВШЭ выявило 10 ключевых трендов для развития российских организаций в 2026 году, среди которых — ИИ-агенты, мобильные роботы и автономные дроны, упреждающая кибербезопасность и др. Какие из этих технологий наиболее актуальны для предприятий Юга России и почему?

— На Юге России сконцентрировано достаточно большое количество агропромышленных предприятий. Сегодня можно ожидать, что именно технологии искусственного интеллекта представляют наибольшую ценность для предприятий агропромышленного комплекса. Во многом именно поэтому сельское хозяйство еще в 2023 году вошло в число приоритетных отраслей экономики России для внедрения ИИ.

Эксперты Axenix считают, что цифровизация агропромышленного комплекса может принести до 1,5 трлн рублей операционной прибыли до 2030 года. По оценкам, к 2030 году мировой рынок ИИ для сельского хозяйства достигнет 14 млрд долларов. Области применения ИИ в сельском хозяйстве чрезвычайно широки. Недавно университет Иннополис предложил ИИ-решение для неинвазивной оценки массы животных по видеоданным: камера фиксирует животное, а ИИ-алгоритм определяет массу. А ICL Soft представила ИИ-решение, которое распознает речь сотрудников агропромышленных предприятий в условиях производственного шума и автоматически формирует необходимые документы. Такие разработки уменьшают затраты предприятия и в конечном счете делают пищевую продукцию более дешевой для потребителя.

Мобильные роботы и беспилотные системы также представляют колоссальный интерес для АПК, но их внедрение будет стоить компаниям гораздо дороже. Однако и перспективы, которые открываются, могут превзойти все самые смелые ожидания. Не так давно специалисты Ставропольского государственного аграрного университета представили прототип роботизированной системы для определения болезней растений. Ее внедрение позволило бы повысить устойчивость производства овощей и снизить потери от болезней, а также ускорить селекцию.

Летающие беспилотники представляют для сельского хозяйства отдельный интерес. В конце прошлого года в России запатентовали БПЛА, который может самостоятельно собирать фрукты и складывать их в корзину. Робот видит фрукты с помощью 3D-камер и ориентируется самостоятельно по ГЛОНАСС. А крупные беспилотники часто используются агропромышленными предприятиями для сбора данных. Не так давно Wheelies добавила в свои беспилотники возможность строить геопривязанные ортофотопланы на основе данных, которые собрал дрон во время полета. Проще говоря, это решение позволяет строить «живую» высокоточную и хорошо детализированную карту, где у каждого объекта на фото определены его реальные координаты.

— По вашим оценкам, насколько сегодня ИИ-технологии доступны малому бизнесу?

— Бюджеты малого бизнеса крайне ограничены. Если внутри компании нет специалистов с компетенциями в области разработки ИИ-решений, то основной способ применения нейросетей — это повышать эффективность работы сотрудников, обучая их использовать представленные на рынке ИИ-сервисы. Сотрудник, который применяет в своей работе DeepSeek или ChatGPT, уже сегодня демонстрирует эффективность значительно выше, чем была бы без этих инструментов.

— Какие задачи предприниматели уже сейчас могут безопасно передавать ИИ-агентам, а что не стоит делегировать?

— Не существует четкого перечня задач, которые можно или нельзя передавать ИИ-агентам. Ключевой критерий — цена ошибки. Если ИИ-агент в чате неправильно ответит действующему клиенту, тот, скорее всего, переспросит и затем позовет оператора. Потери бизнеса в этом случае практически отсутствуют. Но ситуация изменится, если ИИ-агент будет ошибаться с человеком, который еще не успел стать клиентом компании и обратился впервые. Такой несостоявшийся клиент может закрыть чат при первом же неправильном ответе, в результате чего бизнес потеряет часть будущей выручки.

Аналогичная ситуация наблюдается и во внутренних процессах. Поручить ИИ-агенту вести бухгалтерскую отчетность — неоправданный риск, который может стоить бизнесу миллионов в виде штрафов. А сделать ИИ-агента, который будет помогать бухгалтерам в их работе, например, за счет экспертных ответов на сложные вопросы,— эффективный способ повысить производительность труда.

С наибольшей опаской стоит применять ИИ-агентов в тех областях и в тех бизнес-процессах, где на кону безопасность и жизни людей. Сюда относится здравоохранение, транспорт, электроэнергетика и пр.

— По вашему мнению, какие профессии в ближайшем будущем могут исчезнуть из-за внедрения ИИ?

— На сегодняшний день нет оснований предполагать, что в какой-либо профессии человека полностью заменит ИИ. Однако ИИ в целом и ИИ-агенты в частности отлично справляются с большими объемами рутинных задач, в результате чего потребность в специалистах-людях может снижаться на порядки.

> На сегодняшний день нет оснований предполагать, что в какой-либо профессии человека полностью заменит ИИ. Однако ИИ в целом и ИИ-агенты в частности отлично справляются с большими объемами рутинных задач, в результате чего потребность в специалистах-людях может снижаться на порядки. Это касается и профессий, которые содержат в себе творческую составляющую: копирайтинг, дизайн и т. п.

Это касается и профессий, которые содержат в себе творческую составляющую: копирайтинг, дизайн и т. п. Зачастую тексты и элементы дизайна, создаваемые человеком, являлись и являются результатом рутинного, поставленного на поток процесса. Люди в профессиях со множеством рутинных операций перейдут от роли исполнителя к роли контролирующего эксперта, и это окажет серьезнейшее влияние на спрос со стороны работодателя.
Там, где до ИИ нужно было нанять десяток исполнителей, после появления ИИ становится достаточным нанять 1–2 экспертов, способных ставить задачи для ИИ, проверять их и вносить точечные поправки или эскалировать процесс на человека в нестандартных случаях.

— Как интеграция ИИ в рабочие процессы изменит подходы к управлению персоналом в будущем? Стоит ли ожидать массовых увольнений?

— Предприятия всегда стремились и стремятся снизить затраты на фонд оплаты труда, если его снижение не повлияет на непрерывность бизнес-процессов компании и на качество предоставляемых услуг. ИИ-агенты и ИИ в целом действительно открывают для бизнеса возможность сократить часть персонала, однако это не стало и не становится массовым явлением из-за совокупности нескольких факторов.

Во-первых, ИИ-решения все еще несовершенны, и их внедрение несет новые риски для бизнеса. Во-вторых, ИИ-решения достаточно дорогие, зачастую экономически нецелесообразно сокращать персонал: зарплаты распределены во времени, а оплатить разработку и внедрение ИИ нужно «здесь и сейчас». В-третьих, руководители предприятий не всегда понимают, где и как ИИ-решения могут быть внедрены. И, в-четвертых, не стоит списывать человека со счетов: в подавляющем большинстве сфер деятельности опытный эксперт превосходит ИИ за счет своего опыта и за счет глубокого понимания контекста той или иной задачи.

— В каких отраслях применяется ИИ активнее всего?

— Оценить распространение ИИ можно, опираясь на открытые данные. Яндекс совместно с «Яков и партнеры» отмечают, что более 70% крупных компаний используют генеративный ИИ. При этом на развитие ИИ-решений в среднем по рынку тратится порядка 11% от годового ИТ-бюджета. Поэтому на сегодняшний день не стоит говорить о степени проникновения ИИ в те или иные отрасли. Этот показатель говорит только об одном — о наличии у отраслевых предприятий достоверных данных для реализации ИИ-проектов.
Тот факт, что в сельском хозяйстве или в промышленном производстве уровень внедрения ИИ ниже, чем в финансах и ИТ, свидетельствует исключительно о том, что в этих отраслях накоплен достаточный объем данных для работы таких систем. Также следует учитывать, что стоимость внедрения ИИ-решений серьезно зависит от одного важного фактора: с физическими или с информационными объектами работает предприятие? Внедрение ИИ на заводе по производству электроники еще долго будет гораздо более дорогим и сложным, чем внедрение ИИ в условном банке, который сегодня может даже не иметь физических отделений.

> Один из главных барьеров сегодня — это несовпадение ожиданий с реальностью. Опросы показывают, что ожидания бизнеса от ИИ остаются завышенными. В сфере электронной коммерции ожидаемый эффект от влияния ИИ на EBITDA составляет порядка 21%, тогда как реальный — всего лишь 8,3%. В некоторых областях расхождение еще более драматичное: в медицине при ожиданиях 13,1% реальное влияние составило всего лишь 0,6%.

— Какие барьеры сегодня мешают бизнесу внедрять и развивать ИИ? Что в целом затрудняет развитие этой сферы?

— Один из главных барьеров сегодня — это несовпадение ожиданий с реальностью. Опросы показывают, что ожидания бизнеса от ИИ остаются завышенными. В сфере электронной коммерции ожидаемый эффект от влияния ИИ на EBITDA составляет порядка 21%, тогда как реальный — всего лишь 8,3%. В некоторых областях расхождение еще более драматичное: в медицине при ожиданиях 13,1% реальное влияние составило всего лишь 0,6%. В сочетании с высокой стоимостью ИИ-проектов это может временно охладить интерес бизнеса, однако это часть естественного процесса принятия и распространения новой технологии.

— Как ИИ трансформирует привычные сферы бизнеса?

— В обозримом будущем взаимодействие с человеком, который выступает в роли оператора или консультанта, будет позиционироваться как часть премиум-обслуживания. Или как минимум это будет считаться серьезным конкурентным преимуществом компании.
ИИ в роли оператора или консультанта экономит средства компании, которые пришлось бы потратить на штат сотрудников-людей, однако плата за эту экономию — комфорт и время клиентов.
На текущем уровне развития ИИ ошибки остаются распространенным явлением, и зачастую клиент вынужден тратить немало времени, чтобы добиться эскалации вопроса к человеку, который действительно сможет решить его проблему.

Беседовала
Дарья Коробская



«Выковать» и «перековать»

В топ трендов работы с кадрами в 2026 году впервые вошло внедрение практики. Многие компании нанимают молодежь, делая ставку на внутреннее обучение и наставничество как самый оперативный и гибкий метод подготовки, отмечается в исследовании Высшей школы бизнеса (ВШБ) НИУ ВШЭ, платформы hh.ru и стаффинговой группы Ancor.



Изображение сгенерировано ИИ

«Деловая газета.Юг» узнала у компаний, как они сегодня растят профессионалов внутри коллектива и выстраивают партнерство с вузами.

СТРАТЕГИЯ ПЕРЕОБУЧЕНИЯ

Дефицит кадров на предприятиях Юга требует комплексного решения, основными направлениями работы работодатели и эксперты считают профессиональную подготовку, переподготовку, повышение производительности труда и удержание специалистов. Переобучение персонала позволяет оперативно закрывать потребности в новых навыках, включая внедрение отечественных ИТ-решений, подтверждает директор Ростовского филиала «Ростелекома» Андрей Прищемихин.

«Мы решаем эти задачи через собственные образовательные инструменты и системное партнерство с учебными заведениями. Для оперативного обновления навыков — в том числе при внедрении отечественных ИТ-решений — у нас работают корпоративный онлайн-университет и центр компетенций»,— отмечает Андрей Прищемихин.

Собственный корпоративный университет действует и в многопрофильном холдинге AVA Group, где внедрена система адаптации и обучения, при которой за каждым новым специалистом закрепляются опытные наставники. Все это помогает освоиться на рабочем месте и обучает тонкостям профессии, рассказала директор по персоналу многопрофильного холдинга AVA Group Наталья Вишневская.

«В компании принято "растить" специалистов. AVA университет позволяет улучшить свои навыки, HR-бизнес-партнеры работают индивидуально с сотрудниками, для того чтобы поставить цель и достичь ее. В строительстве специалисты приходят на должности прорабов, а через несколько лет достигают должности руководителя генерального подряда»,— отметила Наталья Вишневская.

Компания делает акцент на внимательном отношении к сотрудникам: чтобы новички успешно влились в команду, а процесс адаптации прошел максимально быстро и комфортно, проводятся тренинги, семинары и мероприятия, направленные на командообразование.

В компании «Экспресс-Кубань», занимающейся выпуском соковой продукции и напитков, также развивают корпоративный университет и наставничество, это позволяет в том числе нанимать людей без опыта.

«Готовы принимать на ряд рабочих профессий кандидатов без опыта работы и профессионального образования. Через программы обучения, адаптации и наставничества мы готовим соответствующих специалистов непосредственно на предприятии. Также одно из наших конкурентных преимуществ — корпоративный университет, который мы запустили в 2025 году. Это позволит развивать потенциал наших сотрудников, повышать эффективность компании, удерживать людей, заинтересованных в собственном развитии, и привлекать аналогичных специалистов с рынка»,— рассказала директор по персоналу «Экспресс-Кубань» Екатерина Ларченко.

Она добавила, что в 2025 году сотрудники компании прошли обучение в рамках федерального проекта «Производительность труда» и два человека получили статус внутренних тренеров по бережливому производству. Теперь они разрабатывают тренинги и электронные курсы для сотрудников производственной площадки.

КООПЕРАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ С ВУЗАМИ

В поисках новых кадров предприятия также смотрят на студентов вузов. Так ростовский производитель сельхозтехники «Ростсельмаш» работает с Донским государственным техническим университетом (ДГТУ) в рамках образовательной программы «Передовая инженерная школа».

«Мы поняли, что целевой договор, обязывающий студентов и выпускников отработать определенный срок,— это тупиковое направление развития. Кроме отторжения, такие целевые договоры и дополнительные обязательства ни к чему не приведут. Мы реализуем образовательную программу таким образом, чтобы студент был самодостаточен при обучении»,— рассказал замдиректора по научно-образовательной деятельности Института перспективного машиностроения «Ростсельмаш» ДГТУ Павел Сиротин.

Холдинг AVA Group также практикует работу с вузами. «В рамках наставничества и профориентации предусмотрено активное взаимодействие с учебными заведениями, привлечение студентов на практику, выделение грантов и стипендий. Все это задает вектор развития и разрушает устаревшие стереотипы о непрестижности рабочей профессии»,— отметила Наталья Вишневская.

Стратегический приоритет Ростовского филиала «Ростелекома» при работе с кадрами — долгосрочное сотрудничество с колледжами и вузами. Ключевой пример — проект «Базовая станция». В марте 2026 года состоялся первый выпуск профильных классов на базе Ростовского колледжа связи и информатики: 73 студента за четыре месяца освоили 19 теоретических модулей и 14 практических занятий по специальности мастера по обслуживанию абонентов. «Ростелеком» оборудовал аудиторию и подготовил преподавателей, а колледж адаптировала профессиональный опыт компании под образовательные программы.

«Студенты проходят практику непосредственно на объектах компании. Такой подход уже приносит результат: в 2025 году филиал принял на работу шесть выпускников различных вузов. Мы целенаправленно формируем кадровый резерв из специалистов, готовых к технологической трансформации отрасли. Именно участие в федеральных проектах и внутренние механизмы профессионального роста позволяют выстроить эту систему комплексно»,— поделился опытом взаимодействия с учебными заведениями Андрей Прищемихин.

Активно работает с вузами Москвы и Санкт-Петербурга с целью набора персонала и компания Japan Tobacco International (JTI) (Россия). Ей принадлежит в том числе фабрика «JTI Донской табак».

«Например, учебное заведение организует площадку и промо потенциальных работодателей среди студентов. А мы в рамках таких мероприятий рассказываем о компании и условиях стажировки. Также мы используем формат мастер-классов и лекций, встроенных в учебную программу. Это требует отдельной работы не только с учебным офисом, но и с преподавателями»,— рассказала директор по персоналу «JTI Россия» Дина Луговцова.

> Переобучение персонала позволяет оперативно закрывать потребности в новых навыках, включая внедрение отечественных ИТ-решений.

Закрывать дефицит кадров у бизнеса, в том числе малого, готовы и колледжи. Учреждения среднего профессионального образования, как считает директор Ростовского-на-Дону колледжа связи и информатики Сергей Горбунов, открыты и адаптивны: за год могут пересмотреть образовательную программу или разработать ее конкретно под запрос. В частности, такая работа в России уже не первый год ведется в рамках федеральной программы «Профессионалитет».

«"Профессионалитет" — это когда все участники кластера обучаются по одной образовательной программе. И компании понимают, что получат специалистов с одинаковыми компетенциями»,— рассказал Сергей Горбунов

УДЕРЖАТЬ ПЕРСОНАЛ

Задача бизнеса сегодня не только вырастить специалиста, но и удержать его в компании.

В холдинге AVA Group выстроена комплексная система удержания персонала, которая базируется на нескольких ключевых составляющих. Первое — заработная плата на рыночном уровне, система премирования.

«Мы создаем комфортные тарифные ставки и формируем премиальную часть, чтобы человек понимал, за что и сколько он может получить сверх оклада. Второе — гарантируем стабильность. Под стабильностью понимаем своевременный полный социальный пакет и соблюдение норм охраны труда. Третье — стратегически сформированный пул проектов. Мы даем людям уверенность в завтрашнем дне благодаря наличию портфеля. Сотрудник, приходя в компанию, знает, что он не останется без работы через полгода, а будет последовательно переходить с одного объекта на другой»,— рассказала директор по персоналу холдинга Наталья Вишневская.

В Ростовском филиале ПАО «Ростелеком» функции удержания сотрудников в том числе обеспечивает Молодежный совет, который за полгода реализовал 17 проектов в сферах образования, спорта и социальных инициатив, участие в отраслевых форумах и развитие трудовых династий.

В компании «Экспресс-Кубань» признают, что риск переманивания квалифицированных кадров конкурентами существует. В связи с этим задача директора по персоналу — создать такие условия, которые будут мотивировать сотрудников оставаться в компании. Речь идет не только о конкурентной заработной плате, но и о создании комфортной рабочей среды.

Анастасия Талызина

Отдыхать больше, трудиться продуктивнее

Большинство жителей Юга России поддерживают идею короткой рабочей недели. Согласно опросу hh.ru, проведенному в начале 2026 года, около 60% жителей Краснодарского края и Ростовской области готовы перейти на четырехдневный график при условии сохранения зарплаты. По мнению опрошенных, такой режим позволит уделять больше времени общению, отдыху и личным проектам, а также положительно скажется на ментальном здоровье.

Тема перехода на четырехдневную рабочую неделю в России обсуждается уже несколько лет. Есть и компании, которые за счет перераспределения ресурсов ввели четырехдневку или даже трехдневку, сообщал в беседе с ТАСС в сентябре 2025 года глава комитета Госдумы по труду, социальной политике и делам ветеранов Ярослав Нилов.

В 2025 году о переходе на четырехдневную рабочую неделю сообщил ряд крупных компаний. Однако причины перехода чаще всего были обусловлены экономической ситуацией: сокращенный график стал способом сохранить коллектив на фоне снижения объемов производства.

По данным минтруда Кубани, в 2025 году 40 организаций заявляли о введении режимов неполного рабочего времени в связи с сезонной доходностью, снижением объема производства, а также из-за приостановки поставок сырья. В Ростовской области в 2025 году режим неполного рабочего времени вводили 16 предприятий. В том числе о переходе на четырехдневную неделю объявляла ростовская компания «Ростсельмаш».

В то же время в марте 2026 года бизнесмен Олег Дерипаска в соцсетях озвучил мнение о необходимости перехода на шестидневку с 12-часовым рабочим днем. По его мнению, усиленный график работы поможет ускорить трансформацию отечественной экономики в условиях кризиса.

«Деловая газета.Юг» спросила у представителей разных сфер бизнеса, какой график работы в своей отрасли они считают оптимальным и сокращают ли рабочую неделю на практике.



ТАТЬЯНА КРАМАРЕНКО,
HR-бизнес-партнер Краснодарского филиала ПАО «Ростелеком»

Классическое сокращение часов или дней для производственных команд технически сложно реализовать без ущерба для качества услуг. Мы идем другим путем: автоматизируем рутину, чтобы сотрудники тратили меньше времени на однотипные задачи. Для офисных команд возможен и гибридный режим, позволяющий сохранять эффективность без выгорания. Когда человек не перегружен операционкой, он работает точнее и быстрее. Мы видим это на примере внедрения инструментов вроде корпоративной платформы, которая объединяет различные модели искусственного интеллекта и помогает коллегам обрабатывать запросы, готовить документы, искать информацию. Освободившиеся часы сотрудники направляют на решение нестандартных задач или на обучение в нашем корпоративном университете. Шестидневка — это шаг назад. Мы видим, что сотрудники, которые имеют полноценные выходные и возможность переключаться, показывают более стабильные результаты в долгосрочной перспективе. Производительность растет не от количества дней, а от качества организации процессов и доверия к людям. В том числе в компании действует программа «День без границ» — оплачиваемый отгул, который может взять любой сотрудник по личным обстоятельствам, также мы даем отпуска по случаю свадьбы, рождения ребенка и по сложным семейным ситуациям.



СЕРГЕЙ ОГУРЦОВ,
заместитель председателя КРО РСПП, первый исполнительный вице-президент ассоциации «Объединение работодателей Краснодарского края»

В последнее время наблюдается разнообразие в подходах компаний к сокращению рабочего времени. Эксперименты с переходом на сокращенную рабочую неделю становятся особенно актуальными в условиях охлаждения экономики. Некоторые компании начали переводить своих сотрудников на четырехдневную рабочую неделю в ответ на падение спроса. Этот шаг направлен на оптимизацию затрат и сохранение ценного кадрового резерва по причине сокращения продаж. В условиях растущих издержек предприятия стали прибегать к частичной занятости, переводя сотрудников на неполный рабочий день с соответствующим снижением окладов.



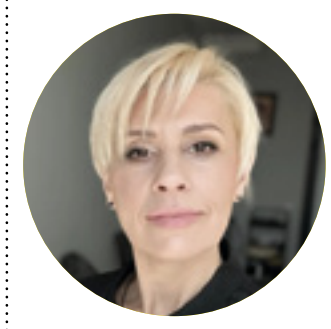
КРИСТИНА ЗАХАРЧЕНКО,
генеральный директор ГК «Самсон»

На Юге высокие темпы строительства, отрасль просто не может позволить себе ни дня простоя. В текущих экономических условиях некоторые компании принимают решение о сокращении рабочего времени сотрудников, но мы такие меры не практикуем. Организация находится в фазе активного и устойчивого роста и систематически создает новые рабочие места, расширяя свой штат. Ключевыми мерами мотивации сотрудников в ГК «Самсон» являются: оснащение рабочих мест, комфортные условия труда и полный соцпакет: современная техника, актуальное ПО, автоматизированные системы, инструменты ИИ, расширенный ДМС, доступ к корпоративному порталу и документам из любой локации. Компания инвестирует в обучение сотрудников, мы поддерживаем инициативы и слышим команду. Также растет интерес к гибким графикам — компании все чаще рассматривают сокращенное рабочее время как способ повышения удовлетворенности сотрудников и снижения уровня выгорания, что способствует привлечению талантливых и особо ценных специалистов. Оптимизация процессов через усилившуюся автоматизацию и пересмотр внутренних регламентов приводят к перераспределению рабочего времени без необходимости полной загрузки сотрудников. Намечается и рост гибких форм занятости, увеличение числа частичных ставок и развитие удаленных и проектных форматов работы. Важным инструментом для обсуждения вопросов сокращения рабочего времени является коллективный договор, в котором можно прописать условия, например, сокращенная пятница для женщин с детьми и другие положения, которые будут способствовать улучшению условий труда, лояльности персонала. Бизнес осознает напряженность текущей ситуации и предпочитает действовать в рамках существующих норм, учитывая интересы всех сторон.



АНДРЕЙ ХОЛОДОВ,
директор МегаФона в Краснодарском крае и Республике Адыгее

В МегаФоне режим рабочего времени строго соответствует трудовому законодательству России. Мы соблюдаем его нормы, в том числе предоставляем особые гарантии для отдельных категорий сотрудников: например, сокращенную рабочую неделю и дополнительные льготы женщинам, работающим в районах Крайнего Севера, а также увеличенные отпуска. Специфика телеком-отрасли накладывает на нас большую ответственность: МегаФон — системообразующее предприятие, обеспечивающее бесперебойную связь по всей стране, во всех часовых поясах. Наша сеть не может «встать на паузу»: от ее стабильной работы зависит коммуникация миллионов людей и функционирование бизнеса. В таких условиях сокращение рабочего времени не рассматривается как универсальный инструмент управления эффективностью.



АННА КОМАР,
руководитель компании, эксперт по маркетингу, рекламе и массовым коммуникациям

Мы иногда применяем сокращение рабочего времени, при этом строго соблюдая нормы трудового законодательства. Например, летом мы вводили сокращенный рабочий день по пятницам, чтобы сотрудники могли лучше восстанавливаться. Сокращение времени работы может быть обосновано несколькими факторами, например, экстремальными погодными условиями (жара или мороз), когда здоровье сотрудников может быть под угрозой.



ВЯЧЕСЛАВ МОРОЗОВ,
генеральный директор ООО «Новые автоматизированные измерительные системы»

В нашей компании существовал прецедент сокращения рабочего времени, что было обусловлено рядом причин, нацеленных на сохранение персонала и повышение эффективности в сложившихся экономических обстоятельствах. При сокращении объемов продаж и, как следствие, объемов производства общий фонд заработной платы является большой финансовой нагрузкой для предприятия. С целью оптимизации затрат мы применили не сокращение персонала и заработной платы, а сокращение рабочей недели до четырех дней.

Против шестидневной рабочей недели высказались все спикеры, опрошенные «Деловой газетой.Юг». По их мнению, такой график работы приведет к выгоранию сотрудников, снижению их мотивации и качества труда.

Анастасия Талызина

Доходная вариативность

Куда вложить деньги при снижении ключевой ставки

В условиях снижения ключевой ставки Центробанка меняются инструменты сбережения капитала: вклады теряют пиковую доходность, а сырьевые компании и рынок драгметаллов колеблются из-за влияния геополитики. Изменение доходности вынуждает инвесторов и частных вкладчиков искать альтернативные способы сохранения и приумножения средств, включая облигации, акции, недвижимость и другие финансовые инструменты. Представители банковской сферы рассказали «Деловой газете.Юг», какие стратегии помогут не только защитить капитал от инфляции, но и обеспечить его рост в новых экономических реалиях.

АКТУАЛЬНЫ ЛИ ВКЛАДЫ?

В условиях снижения ключевой ставки классические вклады теряют пиковую доходность, но остаются базовым инструментом для консервативного сбережения капитала, считают представители банков.

Руководитель «Абсолют Банка» в Ростове-на-Дону Елена Водяницкая отметила, что в донской столице сохраняется интерес к вкладам как к инструменту сбережения благодаря его доступности и прозрачности, госзащите и абсолютно гарантированной доходности.

«Да, ставки по вкладам постепенно снижаются, это общерыночная тенденция. Но все равно доходность по депозитам существенно превышает уровень инфляции, а значит, не только защищает от нее свободные денежные средства, но и позволяет их приумножить. Клиент точно знает: разместив определенную сумму на депозите, в указанный в договоре срок он получит свои накопления с заранее известным размером процентов»,— сказала Елена Водяницкая.

Большую часть вкладов в 2026 году оформляют на срок от 3 до 6 месяцев, что говорит о популярности краткосрочного горизонта планирования, отмечает руководитель «Абсолют Банка» в Ростове-на-Дону. Доля тех, кто в сберегательной стратегии смотрит на перспективу одного года и более, значительно меньше, но такие люди также есть, отмечает она.

«Инвестирование на долгий срок — всегда более надежный вариант в условиях экономической нестабильности. С учетом тренда на снижение ключевой ставки и, соответственно, доходности по депозитам хорошим решением будут вклады на срок от 9 до 12 месяцев»,— сказала она.

Как отметил исполнительный директор УК «Альфа-Капитал» в Ростове-на-Дону Андрей Краснопольский, базовый сценарий предполагает снижение ключевой ставки до 13% к концу 2026 года.

В связи с этим, по словам руководителя «Абсолют Банка» в Ростове-на-Дону, клиентам выгоднее вкладываться на длительный срок.

«Если к концу года ставка ЦБ снизится до прогнозных 13%, то человеку, разместившему сейчас деньги на вклад сроком на 3 месяца, придется размещать их в дальнейшем по ставке около 11% годовых. Даже если грубо сосчитать среднеарифметический итог, то доходность составит в лучшем случае 12,25% годовых. В таком случае можно сейчас зафиксировать доходность сразу на год»,— сказала Елена Водяницкая.

Управляющий ВТБ в Краснодарском крае, вице-президент банка Сергей Кадакин отметил, что розничные инвесторы действительно все больше обращают внимание на стратегии, способные обеспечить более высокую доходность на продолжительном горизонте.

«Мы не ожидаем оттока средств. По нашим прогнозам, прирост продолжится умеренными темпами — около 13% в 2026 году»,— подчеркнул Сергей Кадакин.

АЛЬТЕРНАТИВА ВКЛАДАМ

Помимо вкладов, банки предлагают широкую линейку сберегательных и инвестиционных продуктов. В частности, по словам Сергея Кадакина, развиваются программы доверительного управления, индивидуальные инвестиционные счета, а также облигации надежных эмитентов с подтвержденным рейтингом и фонды денежного рынка.



Изображение сгенерировано ИИ

«С учетом ожидаемого продолжения цикла снижения ключевой ставки длинные облигации федерального займа (ОФЗ) с фиксированным купоном являются фаворитами инвестиционной стратегии на 2026 год»,— подчеркнул он.

Исполнительный директор УК «Альфа-Капитал» в Ростове-на-Дону Андрей Краснопольский подтвердил, что облигации остаются в центре внимания инвесторов.

«Рублевые облигации — это базовый инструмент в условиях снижения ставок. Наиболее интересны длинные ОФЗ и корпоративные бумаги второго эшелона со спредом к ОФЗ на уровне 4–6 п. п. Валютные облигации в условиях крепкого рубля и все еще высокого дифференциала с рублевыми ставками менее интересны»,— сказал Андрей Краснопольский.

Среди перспективных инструментов также выделяют акции компаний с высокими дивидендами и облигации с плавающим купоном, которые позволяют защитить капитал от инфляции, говорит управляющий ВТБ в Краснодарском крае Сергей Кадакин.

Исполнительный директор УК «Альфа-Капитал» в Ростове-на-Дону Андрей Краснопольский отметил, что эскалация на Ближнем Востоке поддерживает сырьевой сектор: в выигрыше — нефтяные и газовые компании, частично удобрения и алюминий. При этом, по его словам, важна устойчивость цен на сырье: высокие уровни должны сохраняться достаточно долго, чтобы отразиться в прибыли и дивидендах.

«При этом компании внутреннего рынка (IT, финтех, ретейл) способны расти независимо от сырьевой конъюнктуры — за счет роста доли на рынке и эффективного менеджмента. Наш взгляд: тактически можно усилить сырьевой сектор и стратегически сохранять фокус на компаниях роста»,— отметил Андрей Краснопольский.

> Рублевые облигации — это базовый инструмент в условиях снижения ставок. Наиболее интересны длинные ОФЗ и корпоративные бумаги второго эшелона со спредом к ОФЗ на уровне 4–6 п. п. Валютные облигации в условиях крепкого рубля и все еще высокого дифференциала с рублевыми ставками менее интересны.

При снижении ключевой ставки также может подойти накопительное страхование жизни (НСЖ), говорит руководитель «Абсолют Банка» в Ростове-на-Дону.

«Это инструмент, который однозначно подходит тем, кто “не умеет копить”. Идеальный, чтобы “спрятать” свободные деньги и накопить приличную сумму. К тому же НСЖ привлекательно и с точки зрения инвестирования. Клиент получает не только сохранность денежных средств, но и гарантированный купонный доход. Почти как в облигациях»,— отметила Елена Водяницкая.

Помимо этого, одним из инструментов долгосрочного сохранения и приумножения капитала остается покупка недвижимости, говорит генеральный директор ГК «Самсон» Кристина Захарченко.

«Недвижимость демонстрирует устойчивость к рыночным колебаниям и стабильный прирост стоимости. Тренд последних двух лет — инвестиции в курортную и гостиничную недвижимость, которая, помимо дохода от роста стоимости актива — в перспективных локациях может достигать 20–30% в год, также генерирует доход от аренды. Направление является привлекательным для долгосрочных инвестиций, но только при условии тщательного анализа рисков и выбора качественных проектов»,— подчеркнула Кристина Захарченко.

РЫНОК ДРАГМЕТАЛЛОВ

Еще одним инструментом для инвестирования, по словам экспертов, является рынок драгметаллов. В частности, спрос на золото в 2026 году довольно высок, отмечает руководитель «Абсолют Банка» в Ростове-на-Дону.

«В прошлом году количество обезличенных металлических счетов (ОМС) в золоте, согласно нашей статистике, увеличилось более чем в 2,5 раза. В первые месяцы 2026 года тенденция к росту сохраняется. В целом если мы говорим о диверсификации портфеля и надежной сохранности, то золото — это базовое решение любого инвестора»,— сказала Елена Водяницкая.

Сергей Кадакин также отмечает востребованность счетов ОМС. По его словам, в Краснодарском крае портфель ОМС превысил 1 млрд рублей, из них более 860 млн рублей жители края хранят в золоте.

«На ОМС пришлось 85% всех покупок драгметаллов частными лицами, что объясняется простотой оформления, отсутствием затрат на хранение и страхование, а также возможностью быстрой продажи»,— отметил управляющий ВТБ в Краснодарском крае.

Исполнительный директор УК «Альфа-Капитал» в Ростове-на-Дону Андрей Краснопольский подчеркнул, что металлы могут временно отклоняться от фундаментальной стоимости, особенно это касается золота — за счет отсутствия промышленного спроса его стоимость преимущественно зависит от настроения инвесторов.

«Давление на золото также могут оказывать продажи из резервов, в том числе со стороны Турции и стран Персидского залива, компенсирующих выпадающие нефтегазовые доходы. Текущие уровни — это не точка агрессивного входа. Оптимальная роль — диверсификация»,— отметил он.

Помимо золота, Елена Водяницкая рекомендует обратить внимание на серебро.

«Да, у него волатильность выше, чем у самого популярного драгметалла, но и значительная тенденция к росту тоже есть. Но в любом случае не стоит размещать в серебре более 20% от общего портфеля сбережений в драгметаллах. Идеально — 10%»,— сказала руководитель «Абсолют Банка» в Ростове-на-Дону.

Дарья Коробская

Поймать волну

Недвижимость на черноморском побережье в Краснодарском крае за пять лет подорожала на 40–160% в зависимости от локации. По мнению участников рынка, основными драйверами стали увеличение спроса на российские курорты, переключение инвесторов с зарубежной недвижимости на отечественную, а также развитие курортной инфраструктуры.

Недвижимость на черноморском побережье в Краснодарском крае за пять лет подорожала на 40–160% в зависимости от локации. По мнению участников рынка, основными драйверами стали увеличение спроса на российские курорты, переключение инвесторов с зарубежной недвижимости на отечественную, а также развитие курортной инфраструктуры.
Сегодня вложения в такие объекты выглядят многообещающими на фоне стабильного удорожания, ограниченного объема предложения и высокого туристического спроса.
Девелоперы рассказали «Деловой газете.Юг», сохранится ли тенденция роста цен на курортную недвижимость и какие локации сегодня считают перспективными.



Фото: ЖК «Кипарис», девелопер Bravo

ПРИБРЕЖНЫЕ АКТИВЫ

Цены на жилье на черноморском побережье сегодня существенно отличаются в зависимости от города и характеристик объекта. По словам коммерческого директора девелопера ГК «КАСКАД» Аллы Тишковой, в Сочи стоимость элитного жилья сегодня может превышать 1 млн рублей за 1 кв. м, тогда как в Анапе аналогичный показатель составляет в среднем 360 тыс. рублей.

По данным Аллы Тишковой, за последние пять лет цены увеличились на 40–70%, причем наиболее активный рост наблюдался в последние 3–4 года.
Руководитель отдела аналитики ГК «ТОЧНО» Валерия Цыганок отмечает, что за 2021–2026 годы стоимость квадратного метра на черноморском побережье в среднем выросла на 120–160%.

«В таких городах, как Анапа и Новороссийск, рост составил около 120%, а в Сочи — до 160%. Основными драйверами остаются рост внутреннего туризма, ограниченное предложение в прибрежных локациях, развитие инфраструктуры и сохраняющийся спрос на второе жилье у моря»,— говорит Валерия Цыганок.

Она отметил, что в 2026 году Сочи остается самым дорогим рынком на черноморском побережье: средняя стоимость 1 кв. м там достигает 740 тыс. рублей. В Анапе, по ее данным, средняя стоимость составляет порядка 330 тыс. рублей за 1 кв. м, в Новороссийске — 216 тыс. рублей.
В среднем на черноморском побережье студия площадью до 20 кв. м без отделки или в предчистовом варианте сегодня обойдется примерно в 7–8 млн рублей, отмечает коммерческий директор ГК «Метрикс Development» Юлия Сидорова.
«Это усредненный ориентир. Если говорить о динамике, за последние пять лет рынок показал кратный рост, особенно в качественных проектах. Например, в 2021 году в Туапсинском районе студию 25 кв. метров можно было приобрести за 4,8–5 млн рублей. Сегодня аналогичный продукт стоит от 10 млн рублей — рост в среднем в 2 раза»,— привела пример Юлия Сидорова.

ПОТЕНЦИАЛ ИНВЕСТИЦИЙ

Черноморское побережье, включая курорты Краснодарского края и Крым, остается одним из главных туристических направлений, а рост турпотока, в свою очередь, увеличивает спрос и повышает инвестиционную привлекательность недвижимости, отмечает коммерческий директор ООО «Гранд капитал» Виктор Шашкин.
По его словам, привлекательность жилья на Юге растет и на фоне сложностей с покупкой объектов за границей.
«Покупка недвижимости за рубежом стала сложнее и зачастую невыгоднее, что направляет внимание россиян на черноморское побережье. Более того, в последние годы благодаря господдержке и инвестиционным программам значительно улучшается инфраструктура курортных регионов. Проекты с развитой инфраструктурой повышают ликвидность объектов и привлекают инвесторов»,— сказал коммерческий директор ООО «Гранд капитал».
Коммерческий директор ГК «Метрикс Development» Юлия Сидорова согласна, что недвижимость на черноморском побережье — это уже не просто жилье у моря, а инвестиционный инструмент.
По ее словам, быстрее всего растут в цене проекты с сильной концепцией, ограниченной локацией и понятной моделью использования. Именно такие объекты формируют не просто стоимость, а устойчивую капитализацию, подчеркивает эксперт.

В 2026 году рынок недвижимости черноморского побережья, вероятно, сохранит положительную динамику: рост цен на курортные лоты может составить порядка 10–15%, говорит руководитель отдела аналитики ГК «ТОЧНО» Валерия Цыганок. По ее мнению, этому будут способствовать ограниченный объем нового предложения, устойчивый спрос и возможное смягчение денежно-кредитных условий.
Коммерческий директор девелопера ГК «КАСКАД» Алла Тишкова в 2026 и 2027 годах также прогнозирует сохранение позитивной динамики с темпами роста 10–20% ежегодно.
По мнению управляющего партнера девелоперской компании GRAVION Юрия Неманежина, в среднем по рынку цены на апартаменты увеличиваются примерно на 15% в год. В элитном сегменте, где наблюдается дефицит, можно ожидать удорожания до 50% в течение двух лет.

В ближайшие пять лет, отмечает Валерия Цыганок, рост цен, вероятно, сохранится, однако его темпы будут более умеренными, чем в предыдущем цикле. Наибольший потенциал, по ее прогнозам, останется у более доступных рынков, таких как Анапа, Геленджик и Новороссийск.
«В Сочи, где уровень цен уже очень высокий, рост, вероятно, продолжится, но будет более сдержанным и сосредоточится прежде всего в наиболее ликвидных и качественных проектах»,— сказала она.

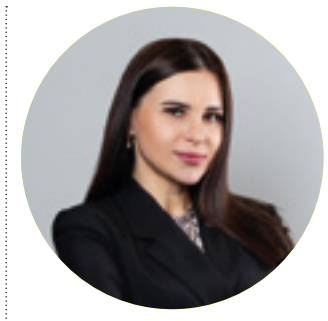
ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ЛОКАЦИИ

В числе приоритетных локаций для приобретения недвижимости с целью инвестиций коммерческий директор девелопера ГК «Каскад» Алла Тишкова называет престижные районы Сочи, Геленджик и станицу Голубицкую в Темрюкском районе.
«Рекомендую обратить внимание на инвестобъекты, расположенные в районе Сочи, станицы Голубицкой, и на жилую недвижимость в Тамани»,— советует Алла Тишкова.

По мнению коммерческого директора ГК «Метрикс Development» Юлии Сидоровой, в числе локаций с потенциалом роста, в том числе Туапсинский район.
«Небуг и Агой находятся в стадии роста: цены еще не на пике. При этом инвестор сегодня покупает не метры, а доход — через проекты с оператором и понятной моделью»,— сказала Юлия Сидорова.

Также сегодня набирает силу тренд смещения спроса в сторону так называемой «тихой роскоши», говорит управляющий партнер девелоперской компании GRAVION Юрий Неманежин.
По его словам, покупатели все чаще выбирают объекты на холмах с панорамными видами, а не на шумной первой линии. Такие лоты, по его оценкам, могут дать более высокую капитализацию: через 5 лет на фоне ограниченного предложения и роста туристического потока стоимость качественных юнитов в апартаментах может вырасти на 50–100% и более.

Дарья Коробская



ЕЛЕНА СУЛТАНОВА,
коммерческий директор девелопера Bravo

Курортная недвижимость остается одним из наиболее стабильных активов для инвестирования, который демонстрирует большую устойчивость по сравнению со многими другими регионами России. Стоимость квартир в городах прибрежного кластера продолжает расти даже в условиях высоких ипотечных ставок. Рынок здесь менее чувствителен к стоимости кредитов, поскольку значительная часть покупателей приобретает недвижимость за собственные средства.
Также важно упомянуть инфраструктурное развитие курортного региона: строительство новых дорог, реализация туристических проектов и жилых комплексов создают основу, усиливающую инвестиционную привлекательность.
В горизонте пяти лет мы ожидаем рост стоимости курортной недвижимости. При этом концентрация спроса будет сфокусирована на ликвидных и концептуально сильных проектах в живописных природных локациях: рядом с морем, туристической инфраструктурой или транспортными узлами. Наиболее выраженный потенциал роста прогнозируется в Анапе, Геленджике и Новороссийске за счет более доступного входа и эффекта догоняющего роста.



ВЫХОД ИЗ ДОЛГОВ

Как урегулировать вопрос с просроченным кредитом и какие последствия есть у банкротства.



Фото: Константин Бацоев

Всего за 2025 год в ЮФО и СКФО поддержку в решении проблем с долгами получили 39 тыс. граждан на общую сумму 31 млрд рублей. Из них в рамках механизмов, предусмотренных законодательством, помощь была оказана 5 тыс. клиентам на сумму 5,6 млрд рублей.

В ходе пресс-конференции «Урегулирование проблемной задолженности, восстановление платежеспособности», организованной РБК Кавказ совместно со Сбербанком на базе СКФУ, директор дивизиона «Розничное взыскание и урегулирование» Сбербанка Денис Кузнецов и заместитель председателя Юго-Западного банка Сбербанка, руководитель блока «Проблемное взыскание и правовые вопросы» Ольга Долгова рассказали, какие есть способы решить проблемы с долгами и почему банкротство не лучший выход.

ЧТО ДЕЛАТЬ С ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ?

Как пояснил Денис Кузнецов, чаще всего просроченная задолженность возникает по нескольким причинам — из-за задержки доходов (36%), отсутствия денег (14%), болезни (12%), ошибок клиента (8%), потери работы (7%), а также из-за непредвиденных расходов и из-за того, что расходы превышают доходы (по 6%).

Оптимальный способ урегулировать задолженность, по слова Дениса Кузнецова, обратиться напрямую в банк, выдавший кредит. Чем раньше заемщик это сделает, тем больше вариантов решения проблемы сможет предложить банк. При этом кредитные организации сами активно связываются с должниками, используя для этого различные каналы коммуникации.

«Информирование о наличии просроченной задолженности осуществляется в основном дистанционно — это пуш-уведомления, звонки, электронные письма. Обзвон клиентов осуществляют как операторы колл-центров, так и роботизированные операторы»,— сказал директор дивизиона «Розничное взыскание и урегулирование» Сбербанка.

По его словам, банки могут предложить клиентам различные варианты урегулирования задолженности: реструктуризацию, кредитные каникулы, перевод долга на другое лицо, мировое соглашение, продажу залога, отступное или комплексное урегулирование. В случае недобросовестных заемщиков применяются более жесткие меры — взыскание долга и последующее ухудшение кредитной истории.

Как подчеркнул Денис Кузнецов, сотрудники банка — не коллекторы, их цель — разобраться в ситуации и найти оптимальное человекоцентричное решение для клиента.

Говоря о статистике по регионам, Ольга Долгова отметила, что платежная культура в ЮФО оказалась выше, чем в соседнем СКФО.

«На Северном Кавказе у нас чуть больше должников допускает нарушение графика платежей, чем в Южном федеральном округе. Если говорить в процентном соотношении, то 60% приходится на СКФО, а 40% — ЮФО. На Юге лучше выплачивают долги, наверное, сказываются более высокие средние уровни заработной платы, финансовой грамотности и цифровизации. Ипотека традиционно платится лучше, так как это залоговый кредит. Людям хочется оставаться в лучших условиях проживания. С потребительскими кредитами и кредитными картами чуть сложнее. Кредитная ставка также влияет на частоту и график платежей клиентов»,— рассказала она.

Для повышения платежной культуры и улучшения взаимодействия с клиентами активно развивают цифровые каналы общения. Благодаря цифровизации процедуры урегулирования, 92% заявок теперь поступают онлайн, в 38,2% случаев вопрос решается за 7 минут.

«Каждый из нас может столкнуться с ситуацией, когда выплата кредита становится непосильной ношей. Трудности могут быть как кратковременными, например, задержка зарплаты, командировка, болезнь, внеплановые расходы, так и долгосрочными, как потеря работы и поиск новой, декретный отпуск, длительная болезнь или чрезвычайная ситуация. В этот момент человек особенно уязвим и хватается за любой шанс. Правильное решение — обратиться к кредитору и попытаться вместе найти выход из ситуации»,— подчеркнул Денис Кузнецов.

> Основная цель “раздолжнителей” — заработать на человеке. Когда у него и так значительная финансовая нагрузка, “раздолжнители” могут посоветовать “набрать” еще кредитов.

БАНКРОТСТВО НЕ ВЫХОД

Как рассказал директор дивизиона «Розничное взыскание и урегулирование» Сбербанка, в последние годы агентства по банкротству активно продвигают свои услуги, из-за чего предложения «избавиться от долгов» в интернете обсуждаются вдвое чаще, чем варианты урегулирования от банков и меры государственной поддержки.

«Важно понимать, что банкротство — это последняя экстрамера. В ходе процедуры банкротства картами и счетами распоряжается финансовый управляющий, у должника нет к ним доступа. Имущество может быть реализовано на торгах в счет погашения долга перед кредиторами. Не могут забрать только единственное жилье. Если у должника есть машина, земельный участок, вторая квартира или иное имущество, с этим можно попрощаться. Следующие 5 лет надо извещать кредиторов, что вы банкрот. В течение 5 лет после банкротства нельзя будет повторно начать процедуру. Законом предусмотрены ограничения, касающиеся трудоустройства»,— пояснил Денис Кузнецов.

Он отметил, что у современной молодежи часто формируется легкомысленное отношение к банкротству: 65% молодых людей в возрасте от 25 до 29 лет считают, что при возникновении проблем с кредитами лучше оформить банкротство. 35% россиян от 18 до 24 лет уже имеют опыт или предпринимали попытки пройти эту процедуру.

«Зачастую не все понимают последствия, которые могут возникнуть. В перспективе молодые люди заводят семьи и из-за банкротства в прошлом уже не могут получить ту же ипотеку. Здесь банкам, конечно, важно работать

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ ЗАЕМЩИКОВ

	Кредитные каникулы № 377-ФЗ	Кредитные каникулы №353-ФЗ	Ипотечные каникулы №353-ФЗ
ЧТО	Отсрочка платежей по кредитам для военнослужащих на срок по закону, членов их семей	Отсрочка платежей по потребительским кредитам и картам при снижении дохода на 30% или ЧС на срок до 6 мес.	Отсрочка платежей по ипотеке в рамках жизненных ситуаций на срок до 6 месяцев.
УСЛОВИЯ	Мобилизация Контракт Ростовщики Пограничные войска Члены семьи: супруг или супруга несовершеннолетние дети дети старше 18 лет, если признаны недееспособными дети до 23 лет, если обучаются очно и не находятся на иждивении военнослужащего	Сумма кредита на момент выдачи не превышала лимит	Сумма кредита на момент выдачи не превышала лимиты Залоговое жилье единственное Потеря работы Инвалидность 1 и 2 гр. Больничный более 2 месяцев Снижение среднемесячного дохода на 30% Увеличение количества иждивенцев ЧС

проактивно, объясняя последствия. Самое серьезное последствие — невозможность получения кредитов в будущем, что может ухудшить финансовое благополучие»,— подчеркнул Денис Кузнецов.

В последнее время суды все чаще оценивают добросовестность граждан при рассмотрении таких дел о банкротстве, отметила Ольга Долгова.

В конце февраля 2026 года в рамках дела о банкротстве Верховный суд РФ не освободил от долговых обязательств жителя Ингушетии. Мужчина сообщил банку заведомо ложные сведения при оформлении кредита, многократно завысив уровень своего дохода, и в тот же день оформил два кредита в разных банках, рассчитывая списать долги через банкротство. Рассмотрев материалы дела, суд пришел к выводу о недобросовестности должника.

«Как итог, он должен банку около 4 млн рублей, но уже с применением к нему всех запретов и ограничений после завершения процедуры банкротства. В этом году мы видим намного больше таких решений, около двух десятков. Поддерживают такие решения и в Дагестане, и в Краснодарском крае, так как клиент не смог документально подтвердить информацию об ухудшении своего положения»,— прокомментировала заместитель председателя Юго-Западного банка Сбербанка.

> Важно понимать, что банкротство — это последняя экстрамера. В ходе процедуры банкротства картами и счетами распоряжается финансовый управляющий, у должника нет к ним доступа. Имущество может быть реализовано на торгах в счет погашения долга перед кредиторами. Не могут забрать только единственное жилье.

Денис Кузнецов, в свою очередь, обратил внимание, что сотрудничество с так называемыми «раздолжнителями» может обернуться затратами, даже превышающими сумму самого долга. Он подчеркнул, что часто взаимодействие с «раздолжнителями» начинается с бесплатных консультаций, которые после подписания договора перерастают в дорогостоящее долгосрочное сопровождение с пакетами услуг стоимостью сотни тысяч рублей. При этом растет число судебных решений, когда человека признают банкротом, но обязательства по долгу сохраняются.

«Основная цель “раздолжнителей” — заработать на человеке. Когда у него и так значительная финансовая нагрузка, “раздолжнители” могут посоветовать “набрать” еще кредитов. Приведу в пример ситуацию одной нашей клиентки. К моменту обращения ее задолженность по потребительскому кредиту составляла около 200 тыс. рублей, при этом большую часть она уже успела выплатить. В поисках решения женщина обратилась в компанию, предлагающую услуги по списанию долгов. Там ей сообщили, что для процедуры банкротства текущей суммы недостаточно и предложили увеличить долговую нагрузку. <...> По словам клиентки, именно этот момент стал для нее сигналом, что решение может быть небезопасным: вместо снижения долговой нагрузки ей фактически предлагали ее увеличить. Отказавшись от такого сценария, она обратилась в банк, и мы предложили комфортную реструктуризацию кредита»,— заключил Денис Кузнецов.

О МЕТОДАХ УРЕГУЛИРОВАНИЯ



ДЕНИС КУЗНЕЦОВ,
директор дивизиона «Розничное взыскание и урегулирование» Сбербанка

Сбербанк в прошлом году заключил 338 тыс. соглашений по урегулированию долгов на 278 млрд рублей, в том числе по 353-ФЗ — 44 тыс. на сумму 45,6 млрд рублей. С 4 тыс. клиентов заключили мировые соглашения на сумму 2,7 млрд рублей, с еще 13 тыс. подписали сделки по комплексному урегулированию на 18 млрд рублей. Это позволило снизить риски банкротства и восстановить платежеспособность.

К вариантам урегулирования задолженности относятся: пропуск платежа, реструктуризация, комплексное урегулирование, продажа залога и мировое соглашение. Так, раз в полгода можно воспользоваться однократным пропуском платежа в случае сложных жизненных ситуаций — задержка зарплаты, командировки, работа вахтовым методом, болезнь или внеплановые расходы (например, штрафы).

Реструктуризация позволяет временно снизить ежемесячный платеж (от нескольких месяцев до года) при потере работы, снижении дохода, декрете или рождении ребенка, длительной болезни или в случаях ЧС. В 2025 году большинство клиентов обращалось именно за реструктуризацией кредитов. Доля обращений по этой программе составила почти 82% — 277 тыс. человек, сумма урегулированной задолженности достигла 211 млрд рублей. По программе комплексного урегулирования 13,3 тыс. заемщиков провели сделки на 18,2 млрд рублей.
Кроме того, более 3,8 тыс. человек обратились за заключением мировых соглашений и реструктуризацией на 2,7 млрд рублей по кредитам с длительной просроченной задолженностью.

Реструктуризация долга: инструкция для предпринимателя

Даже экономически устойчивые южные компании могут столкнуться с временными финансовыми трудностями. В таких ситуациях важно не замалчивать проблему, а сразу обратиться в банк для поиска совместного и взаимовыгодного решения.

Директор управления по работе с проблемными активами малого и микробизнеса Юго-Западного банка Сбербанка Александр Лихачев рассказал, что такое реструктуризация долга и кому она доступна.



Изображение сгенерировано ИИ

Реструктуризация долга — это эффективный инструмент, позволяющий бизнесу восстановить платежеспособность и избежать долгих судебных разбирательств. По сути, это изменение условий действующего кредитного договора, позволяющее облегчить финансовую нагрузку компании. Это может быть пересмотр графика платежей, предоставление отсрочки, пролонгация срока кредита. Главная цель — дать бизнесу время и возможность восстановить стабильную работу, сохранив долгосрочные партнерские отношения с банком.

Это самый цивилизованный и эффективный способ преодоления временных финансовых трудностей для южного бизнеса любого масштаба. Главное — действовать оперативно, открыто и конструктивно. Банки всегда готовы идти навстречу ответственным предпринимателям, заинтересованным в сохранении и развитии своего дела и выполнении взятых на себя обязательств.

КОМУ ДОСТУПНА РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ДОЛГА

Реструктуризация доступна не только крупным корпорациям, но и микро-, малому и среднему бизнесу. Ключевое условие — добросовестность заемщика и подтвержденные объективные причины временных трудностей. К ним относятся:
— снижение спроса на продукцию или услуги;
— рост закупочных цен или валютных курсов;
— задержка платежей со стороны контрагентов;
— сезонный спад в бизнесе.

Главное — не ждать просрочки очередного платежа, а обращаться в банк за помощью, как только появились первые признаки возможного ухудшения финансового положения бизнеса.

КАК НАЧАТЬ ПРОЦЕСС РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ

1. Обращение в банк
Свяжитесь с вашим клиентским менеджером или отделом урегулирования проблемной задолженности. Оформите заявку через приложение банка, где можно указать условия и причины необходимости рассмотрения вопроса о реструктуризации задолженности. Изложите ситуацию честно и открыто.

2. Подготовка пакета документов
Банк запросит подтверждающие документы. Их стандартный набор включает:
— заявление о реструктуризации с описанием причин появления трудностей с обслуживанием кредита;
— финансовую отчетность за последние периоды (баланс, отчет о прибылях и убытках);
— бизнес-план или прогноз движения денежных средств, демонстрирующий возможность выхода на стабильные платежи после реструктуризации;
— документы, подтверждающие форс-мажор (если применимо к вашей ситуации).

3. Переговоры и согласование условий
Будьте готовы к честному и открытому диалогу, который поможет вместе с представителем банка сформулировать и корректно описать все варианты и подробности взаимовыгодных условий реструктуризации долга.

4. Юридическое оформление
После достижения договоренности со всеми участниками сделки заключаются дополнительные соглашения, где фиксируются новые условия по кредитному договору.
В случае форс-мажорных обстоятельств (например, чрезвычайная ситуация — наводнение, засуха, заморозки, военные действия), предприниматели, как правило, могут оформить реструктуризацию по упрощенному процессу.

Предупредить проблемы

Малоподвижный образ жизни и вредные привычки — главные враги мужского здоровья. Опасность в том, что некоторые заболевания у мужчин развиваются без симптомов, что делает профилактику необходимой. На какие изменения в организме стоит обращать внимание и как часто следует посещать уролога, «Деловой газете.Юг» рассказали врачи.



Изображение сгенерировано ИИ

ЧЕК-ЛИСТ КАК СОХРАНИТЬ МУЖСКОЕ ЗДОРОВЬЕ:

• Силовые тренировки: обязательны 2–3 раза в неделю (приседания, жимы, тяги) для борьбы с саркопенией — потерей мышечной массы.
• Аэробная активность: быстрая ходьба, плавание, скандинавская ходьба по 30–40 мин. ежедневно.
• Гормональный мониторинг: раз в год проверять тестостерон, свободный тестостерон, эстрадиол, пролактин, ДГЭА; при клиническом гипогонадизме — терапия под контролем уролога.
• Здоровье простаты: регулярный ПСА + пальцевое ректальное исследование. При симптомах аденомы — медикаментозное лечение.
• Питание: белковая норма 1,2–1,6 г/кг веса, достаточный витамин D, магний, омега-3.
• Сон и стресс: качественный сон и снижение стресса критически важны для уровня тестостерона и восстановления. Уделять время ментальному здоровью (хобби, встречи с друзьями).

ФАКТОРЫ РИСКА

Основными факторами риска возникновения проблем со здоровьем у мужчины являются гиподинамия, или недостаточность физических нагрузок, и ожирение, говорит врач-уролог краснодарского многопрофильного медицинского центра CL DOCTOR Артем Витаев.

«Курение и алкоголь также могут влиять на мужское здоровье. Часто спрашивают, будет ли влиять маленькая доза каждый день или однократная большая доза — все это равноценно токсично и плохо сказывается на печени»,— сказал Артем Витаев.

Он добавил, что на мужское здоровье также может повлиять отсутствие половой жизни, стресс и недосып.

Первыми признаками проблем с мужским здоровьем могут стать боли при мочеиспускании, ослабление или отсутствие утренних эрекций, а также отсутствие либидо, рассказал уролог-андролог клиники ЭКО и репродукции «Эмбрио Сочи» Ашот Хамалян.

«Необходимо обращать внимание на то, что выбирает мужчина: половой акт или просмотр телевизора. Пропадает вкус к жизни, яркость красок, жизнь становится хмурой и серой, пропадает желание к новым достижениям и свершениям — это все может быть симптомами дефицита тестостерона. Конечно, при изменениях необходимо своевременно обращаться к врачу, чтобы нормализовать состояние мужского здоровья»,— сказал Ашот Хамалян.

ЛИЧНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Некоторые заболевания у мужчин могут протекать бессимптомно, поэтому в целях профилактики стоит планово посещать уролога, отмечает уролог-андролог клиники ЭКО и репродукции «Эмбрио Сочи» Ашот Хамалян.

По его словам, в основе профилактики лежат регулярные физические нагрузки для предотвращения недостаточного кровообращения в малом тазу, исключение курения и алкоголя. Также врач обратил внимание на важность соблюдения безопасности в половой жизни.

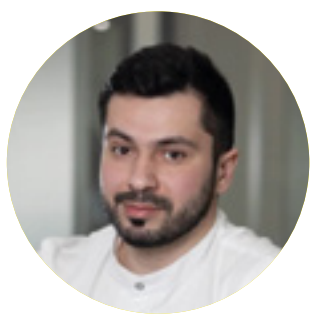
«Максимально обезопасить себя от инфекций можно, регулярно сдавая анализы и избегая незащищенных половых контактов. Важно даже при наличии в прошлом всего нескольких партнеров провериться, так как мужчина часто является носителем многих инфекций, которые у него проходят бессимптомно»,— отметил Ашот Хамалян.

Врач-уролог Артем Витаев подчеркнул, что здоровье мочеполовой системы напрямую зависит от образа жизни. Для улучшения циркуляции крови и укрепления мышц тазового дна он рекомендует упражнения Кегеля. Не менее важны питьевой режим, контроль потребления белка, полноценный сон, управление стрессом и поддержание регулярной половой активности.

«Если говорить о медикаментозной профилактической поддержке, то для мужского организма очень важны селен и цинк. Поэтому если выбирать, чем поддерживать здоровье, то это будут препараты селена и цинка, причем на постоянной основе, если их назначит врач»,— сказал Артем Витаев.

Также, по словам врача, важно самостоятельно отслеживать уровень артериального давления, изменения цвета мочи и объективно оценивать состояние половой функции. При появлении любых отклонений в этой сфере он рекомендует как минимум пройти скрининговый осмотр у уролога.

> Если говорить о медикаментозной профилактической поддержке, то для мужского организма очень важны селен и цинк. Поэтому если выбирать, чем поддерживать здоровье, то это будут препараты селена и цинка, причем на постоянной основе, если их назначит врач.



ВАХИД МАМЕДОВ,
кандидат медицинских наук,
уролог-андролог
клиники «Евродон»

КАК САМОСТОЯТЕЛЬНО КОНТРОЛИРОВАТЬ ЗДОРОВЬЕ

1. Регулярный скрининг дома: измерение давления (норма <130/80), пульса, окружности талии (<94 см) и веса (ИМТ <25).
2. Самообследование яичек: 1 раз в месяц после теплого душа оценить размер, плотность, отсутствие бугорков и болезненности.
3. Оценка мочеиспускания: не должно быть частых ночных позывов (>2), слабой струи, чувства неполного опорожнения, примеси крови.
4. Отслеживание эрекции: спонтанная утренняя эрекция — маркер сосудистого и гормонального здоровья.

НА КАКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ОБРАЩАТЬ ВНИМАНИЕ

• Кровь в моче или сперме
• Боль или уплотнение в яичке, мошонке
• Стойкое снижение либидо и эрекции
• Увеличение частоты мочеиспускания, особенно ночного
• Выделения из уретры, жжение, зуд

РЕГУЛЯРНОСТЬ ОСМОТРОВ

Периодичность профилактических визитов к урологу определяется возрастом мужчины и его образом жизни, отмечает Ашот Хамалян. По его словам, до 18 лет достаточно плановых осмотров в школе. Мужчинам от 18 до 40 лет при наличии постоянного партнера, отсутствии вредных привычек и каких-либо жалоб регулярные консультации уролога не требуются.

«Если же половые связи беспорядочные, меняется множество партнеров, категорически исключаются меры контрацепции, тогда минимум каждые 3–6 месяцев мужчине требуется консультация уролога. Если появляются жалобы, то, безусловно, необходимо сразу обращаться к специалисту»,— отметил уролог-андролог клиники ЭКО и репродукции «Эмбрио Сочи».

После 40 лет врач рекомендует мужчинам планово посещать уролога и сдавать анализ на онкомаркер рака простаты. При наличии родственников с таким диагнозом визиты должны быть ежегодными. Если наследственность не отягощена, обследование можно проходить раз в два года. Также он посоветовал контролировать уровень половых гормонов.

Мужчинам старше 45 лет врач многопрофильного медицинского центра CL DOCTOR Артем Витаев рекомендовал посещать уролога каждые полгода. Такая частота визитов позволяет вовремя выявлять распространенные заболевания, не допуская осложнений, которые могут серьезно снизить качество жизни.

Дарья Коробская

Детокс-выходные на природе

Спрос на аренду глэмпингов для летнего отдыха в России в 2026 году вырос на 30%. К такому выводу пришли аналитики «Суточно.ру», изучив летние бронирования, сделанные по состоянию на конец апреля.



Изображение сгенерировано ИИ

По данным минкурортов Краснодарского края, в 2025 году в регионе работали порядка 100 глэмпингов и кемпингов вместимостью более 5 тыс. мест. Преимущественно такие объекты расположены на территории Геленджика, Туапсинского района, Сочи, Темрюкского района, а также в горно-предгорной зоне. В 2025 году в глэмпингах Краснодарского края отдохнули около 60 тыс. туристов, в том числе 37 тыс. — за лето. По мнению минкурортов Кубани, спрос на такой вид отдыха будет расти.

В Ростовской области действует 100 баз отдыха и восемь кемпингов, внесенных в Единый реестр объектов классификации, сообщили в региональном министерстве экономического развития. Развитию таких средств размещения способствует в том числе нацпроект «Туризм и индустрия гостеприимства». За счет субсидий в регионе в 2023–2025 гг. построили 11 подобных объектов.

«Деловая газета.Юг» составила редакционный обзор глэмпингов Краснодарском крае и Ростовской области.

Анастасия Талызина и София Купченко
Информационный обзор редакции

КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ

«Листья»
Глэмпинг расположен в станице Новодмитриевской в 30 км от Краснодара. Общая площадь территории — 8 га. На базе отдыха расположены двух- и трехместные домики, ресторан, беседки с мангальными зонами для приготовления блюд на свежем воздухе и костровая площадка для вечерних посиделок. Домики оборудованы ванной комнатой, мини-кухней с техникой и террасой.
Стоимость ночи: 9,5 тыс. рублей

«Дзен-поляна»
Глэмпинг располагается в лесной чаще Красной Поляны в Сочи. На его территории расположены дома типа «А-Фрейм», оснащенные всеми необходимыми удобствами. На базе отдыха гостям доступен Wi-Fi, баня, купель, мангал и парковка.
Стоимость ночи: 7,7–13 тыс. рублей

«Море на ладони»
Глэмпинг находится в бухте Инал Туапсинского района, в селе Бжид, и входит в структуру туристического комплекса «Инал Бэй». Семь сафари-лоджей установлены в 250 метрах от пляжа. Номера оснащены санузлом с душевой кабиной, кондиционером, wi-fi и спутниковым телевидением. В каждом сафари-лодже есть терраса с обзорным видом на всю бухту Инал.
Стоимость ночи: 10 тыс. рублей.

«Лето»
Расположен в самом сердце курортного поселка Архипо-Осиповка Краснодарского края. Каждый шатер оснащен террасой, где гостей ждут бассейн-джакузи и шезлонги. Из глэмпинга открывается вид на Черное море и пляж. На территории есть смотровая площадка, которая подходит для созерцания пейзажей и фотосессий.
Стоимость ночи: 8–12 тыс. рублей

«Панорама»
Находится в Апшеронском районе Кубани, в хуторе Гуамка. С территории открывается вид на Гуамское ущелье, которое расположено между хребтами Гуама и Лаго-Наки. Гостям доступны термальные источники и банные комплексы. В самом хуторе предлагают более ста альпинистских маршрутов, виа-феррату с троллеем, каньонинг и приключения на квадроциклах, джипах и мотоциклах.
Стоимость ночи: 7,5–15,5 тыс. рублей

«Светогорье»
Глэмпинг расположен в селе Нижняя Шиловка в Сочи. Это уединенная территория с панорамным видом на горы Абхазии. На территории находятся пять двухуровневых «А-Фрейм» домов, два банных комплекса с чанами, купелями, зонами отдыха. Также на территории есть качели, мангальная и костровая зоны, массажный кабинет, теннисный стол.
Стоимость ночи: от 9 тыс. рублей

РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

«Синий яр»
Глэмпинг расположен в Усть-Донецком районе Ростовской области. В глэмпинге 18 круглогодичных и пять летних номеров. Гостям доступны тентхаусы с купелями, семейные дачи и сезонные лесные шатры. Гости могут гулять по «Саду долгого лета», участвовать в сборе ягод, а в сезон — посещать лавандовые фотолокации. Инфраструктура включает гастрогостиную, баню с купелями с видом на реку, зоны отдыха у воды и экотропу.
Стоимость ночи: от 7,5 тыс. рублей.

«Три воды»
Расположен на берегу реки Дон, в станице Кочетовской в 130 км от Ростова-на-Дону. Гости могут остановиться в домах с панорамными окнами, спутниковым телевидением. Для детей на территории комплекса оборудована игровая площадка и детский клуб. Среди активностей — квадроциклы, сапбординг и рыбалка. На территории есть костровая зона, ресторан и бассейн, японская баня фурако, сибирский чан и русская баня.
Стоимость ночи: 8,4 тыс. рублей.

«River Glamp»
Находится в 95 км от Ростова-на-Дону, в селе Лотошники, в окружении леса у самой реки. Посетителям предлагают прогулки на сапбордах, лодках, а также возможность расслабиться в банном чане или купели. Любители уединения могут заказать романтический ужин на пирсе. На территории работает кафе, а для гостей с детьми оборудованы игровые зоны.
Стоимость ночи: 5–9,2 тыс. рублей

«Выдох»
Кемпинг и глэмпинг находится в 50 м от берега Азовского моря. Здесь можно отдохнуть в домиках или сафари-лоджах с купелью, джакузи или кедровой бочкой. На территории имеются питчи — огороженные площадки для размещения с палатками и автодомами для шести человек. В 2026 году намерены построить террасу с видом на Таганрогский залив.
Стоимость ночи: домики — 7–16 тыс. рублей, сафари-лоджи — 4–10 тыс., питчи — 1,5–2,5 тыс. рублей

«Зеленая Пристань»
Глэмпинг расположен на берегу озера в станице Ольгинской в Аксайском районе Ростовской области. Подойдет для семейного отдыха вдали от городской суеты. Здесь можно арендовать беседки с видом на озеро, уютные домики, а для детей есть игровая площадка. Любителям активного отдыха доступны рыбалка, аренда лодок и волейбольная площадка.
Стоимость ночи: 6 тыс. рублей.

«Станция Морская»
Глэмпинг на расположен в Неклиновском районе возле села Приморка. В глэмпинге есть 22 треугольных «А-Фрейм» домика со всеми удобствами, в которых могут разместиться до четырех человек. Также есть два домика-барнхауса, где поместится до шести человек. Также на территории есть отель, природный парк, спуск к морю, фотозоны, зоны барбекю, теплые беседки-барбекю и аквазона с панорамными бассейнами с подогревом.
Стоимость ночи: отель — 5,9 тыс. рублей, домик — 7,9 тыс. рублей.

«Кенгуру.Глэмпинг»
Глэмпинг находится в Южном парке птиц «Малинки» в Красносулинском районе Дона, на территории расположены стилизованные под бунгало домики. Особенность в том, что за окнами домиков живут настоящие кенгуру и эму.
Стоимость ночи: 9,5–14 тыс. рублей.

«Екатериновские холмы»
Глэмпинг расположен при молочной ферме в Сальском районе, проект работает в тестовом режиме, для гостей доступно три дома и площадка для детского досуга, рядом — крафтовая сыроварня.
Стоимость ночи: 15–25 тыс. рублей.



ЖАННА КИРА,
президент Ассоциации глэмпингов России

Глэмпинг — это в первую очередь получение нового опыта. Из-за высокой стоимости проживания, которая часто превышает цены в отелях, гости обычно останавливаются на одну-две ночи.
Рынок активно развивается, следуя современным трендам. Популярностью пользуется велнес-направление: ретриты, оздоровительные программы, бани и чаны. Набирают обороты и тематические проекты: спортивные, детские лагеря в формате глэмпинга или комплексы со смешанным размещением (стационарные дома, автодома, палатки). Кстати, глэмпинги почти всегда допускают проживание с животными, поэтому туда часто едут с питомцами.

Несмотря на рост числа объектов, рынок проходит через этап «очищения». С сентября 2025 года введен обязательный реестр мест размещения. Те глэмпинги, которые не соответствуют новым юридическим требованиям и не попадают в реестр, вынуждены закрываться или продаваться. Это приводит к переделу рынка и повышению его качества.

ОДИН ЗА ВСЕХ

Владелец малого бизнеса в России — это человек-оркестр. Он сам общается с налоговой службой, договаривается с арендодателем, тестирует новые каналы привлечения клиентов и постоянно живет в режиме «тушения пожаров». В таком ритме времени на стратегическое развитие и долгосрочное планирование просто не остается.



Изображение сгенерировано ИИ

«Деловая газета.Юг» узнала у экспертов, какие принципы тайм-менеджмента помогут предпринимателю вырваться из операционной рутины и найти время на развитие компании.

«ЛОВУШКИ ВРЕМЕНИ»

Часто проблема нехватки времени у руководителей МСП связана не столько с личной неорганизованностью, сколько с вынужденным совмещением ролей, считает тренер НЛП специализированных программ, консультант, кандидат психологических наук Жанна Сорокина.

«Например, руководитель пытается одновременно контролировать продажи, проверять договор и отвечать в чатах. Каждое переключение стоит до 20 минут на восстановление фокуса, что выматывает сильнее физической работы. Например, желание лично проверить каждый отчет и поправить его за сотрудником приводит к тому, что руководитель выполняет работу персонала, оставляя стратегические задачи “на потом”»,— сказала Жанна Сорокина.

Чтобы избегать такой ловушки, эксперт предлагает ввести правило «Тихого понедельника» — выделять время на развитие и планирование в первой половине дня.

В списке «пожирателей» времени она также назвала хаос в финансовых и юридических вопросах, который возникает там, где нет единых и понятных правил игры. Например, когда финансы ведутся «в голове» или на бумаге, а не автоматизированы, это приводит к ошибкам в отчетности, штрафам и необходимости переделывать работу. Решением станет стандартизация процессов и внедрение регламентов.

Еще одна проблема — размытые зоны ответственности и отсутствие четкого разделения труда. Это порождает трудности в коммуникации и несогласованность, из-за чего задачи приходится переделывать.

Все это приводит к работе на износ, отсутствию у руководителя системного отдыха и резкому снижению производительности. «Когда работа “с утра до ночи” становится нормой, мозг не успевает восстанавливаться, что приводит к замедлению принятия решений и ощущению постоянной усталости»,— объяснила Жанна Сорокина.

Как отмечает эксперт, стандартные методы тайм-менеджмента (матрица Эйзенхауэра, метод Помодоро, жесткое планирование) часто не работают у руководителей малого и среднего бизнеса в России, поскольку не учитывают неопределенность, многозадачность и ограниченность ресурсов российских МСП.

По ее мнению, в российской реальности спасает не скорость, а системность. Если предприниматель перестал успевать, это может говорить о том, что бизнес перерос старые методы управления.

«Самый дорогой ресурс руководителя МСП — это чистая голова для нестандартного решения. Если тонете в текучке, наймите исполнителя. Если денег нет, поднимите цены на 10% именно сегодня, это даст вам час свободного времени на неделе»,— посоветовала Жанна Сорокина.

Артем Слетков

ТРИ ПРАВИЛА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА (советы Глеба Архангельского)

Руководителю малого бизнеса жизненно необходимо внедрить три простых, но железных правила:

1. Регулярность вместо стихийности. Совещания по ключевым направлениям (продажи, производство, финансы) должны проходить в одно и то же время, в один и тот же день недели, с одним и тем же составом. Сотрудники и партнеры должны знать: «понедельник, 10:00 — общая планерка руководителей, среда, 15:00 — разбор маркетинга» и т. п. Это дисциплинирует не только команду, но и вас самих.

2. Повестка и протокол — закон. У каждого совещания должен быть заранее известный список вопросов, отсортированный по приоритетам (сверху вниз — от важного к второстепенному). А после встречи — протокол с закреплением ответственных и сроков. Без протокола совещание считается несостоявшимся. Это убивает главного вора времени — пустые разговоры «ни о чем».

3. Тотальный запрет на «подойти на минуту». Самая дорогая минута в бизнесе — та, когда владельца отрывают от стратегии вопросом о том, что нужно срочно оплатить визитки к выставке (потому что не озаботились визитками заранее). Все оперативные вопросы идут через систему (задачи в таск-трекере или чатах), а не через «дерганье за рукав». Если вопрос нельзя решить без вас, он попадает в повестку ближайшего регулярного совещания.

КОММЕНТАРИЙ



ГЛЕБ АРХАНГЕЛЬСКИЙ,
ведущий российский эксперт в области тайм-менеджмента, автор бестселлера «Тайм-драйв»

Главная проблема многозадачного владельца — это хаос в коммуникациях. Вместо системы у многих работает принцип «кто громче крикнул, того вопрос и решаем». Спасательный круг здесь — жесткий бизнес-ритм. Это не бюрократия, это броня от выгорания. Когда у бизнеса появляется предсказуемый ритм (как биение сердца), у собственника появляются «окна тишины». В эти окна он наконец может заниматься развитием, а не тушением вечных пожаров.

Еще одна ловушка собственника — путать выручку с чистой прибылью. Погоня за оборотами в ущерб личному доходу — бич малого бизнеса. Подсчитайте, сколько живых денег вы лично забрали из бизнеса за прошлый год. Сравните это с тем, сколько вы в него вложили. Часто оказывается, что «успешный предприниматель» работает в минус или в ноль, просто финансируя свое же «хобби» под названием «бизнес». Это главный отрезвляющий инструмент.

Вы не сможете делегировать, пока не узнаете цену своего времени. Формула проста: чистый годовой доход, разделенный на количество рабочих часов (можете взять среднестатистические 2000 рабочих часов в год). Как только вы поймете, что час вашей работы стоит, условно говоря, 5 тыс. рублей, вы перестанете сами настраивать факс или спорить с бухгалтером из-за 500 рублей. Водитель, личный помощник/бизнес-ассистент (хотя бы на удаленке) или аутсорсинг клининга перестают быть роскошью — они становятся экономически выгодной покупкой времени.

В малом бизнесе тайм-менеджмент — это не про то, как успевать больше. Это про то, как вовремя остановиться и спросить себя: «Зачем я делаю эту работу сам? И кому я могу за деньги делегировать эту работу, создающую мало добавленной стоимости, чтобы самому заняться работой, создающей больше добавленной стоимости?» Только точные цифры стоимости вашего времени и личной прибыли, реально забираемой из бизнеса, дают на это честный ответ.

ОКВЭД: что важно знать

При регистрации компании или индивидуального предпринимателя необходимо определить сферу деятельности и конкретные направления бизнеса. Для этого используются общероссийские классификаторы видов экономической деятельности (ОКВЭД). Основатель и руководитель центра бухгалтерского обслуживания «Учет-Сервис» Ирина Задесенец рассказала, зачем нужен ОКВЭД, что означают коды и как данный код влияет на налоги, кредитование и господдержку.



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

ЗАЧЕМ НУЖЕН ОКВЭД?

Согласно системе ОКВЭД, каждому виду деятельности присваивается уникальный код, состоящий из 2–6 цифр. Каждый вид деятельности вписывается в подгруппу, которая, в свою очередь, входит в группу, и так далее вплоть до класса.

«Благодаря такой системе выбор вида деятельности для ИП или компании становится довольно простым. При этом можно указать как основной вид деятельности, так и дополнительные, количество которых не ограничено»,— сказала Ирина Задесенец.

По словам руководителя центра бухгалтерского обслуживания «Учет-Сервис», вид основной деятельности определяет тарифы страховых взносов, возможность использования специальных налоговых режимов, господдержку, лицензирование и кредитование.

ТАРИФЫ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ

В частности, от вида экономической деятельности зависят тарифы взносов на страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

«Каждой отрасли присвоен класс профессионального риска, который определяет размер тарифа. СФР присваивает тариф на основании кода ОКВЭД основной деятельности компании или ИП»,— сказала Ирина Задесенец.

В случае, если основной ОКВЭД компании был указан неверно или изменился, тариф может применяться ошибочно, что, в свою очередь, приведет к доначислениям. Чтобы этого избежать, необходимо изменить основной код ОКВЭД, отметила эксперт.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ НАЛОГОВЫЕ РЕЖИМЫ

ОКВЭД также влияет на применение специальных режимов налогообложения. В частности, упрощенная система, патент, единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН) и другие могут применяться только при определенных видах деятельности, соответствующих налоговому режиму, отметила руководитель центра бухгалтерского обслуживания «Учет-Сервис».

Так, например, для применения ЕСХН среди кодов ОКВЭД должны быть те, что входят в категории 01 («Растениеводство и животноводство, охота и предоставление услуг в соответствующих областях») или 03 («Рыболовство и рыбоводство»).

ГОСПОДДЕРЖКА

При назначении мер господдержки власти указывают определенные отрасли, и если код ОКВЭД входит в эту отрасль, то при соблюдении требований можно получить помощь, отмечает Ирина Задесенец.

В зависимости от ОКВЭД бизнес может рассчитывать на разные субсидии, гранты, льготные кредиты и налоговые послабления.

«Также наличие определенных видов деятельности может быть причиной отказа в предоставлении субсидий или льготных кредитов. Так, в некоторых мерах поддержки указывается, что получатель не должен иметь отношения к подакцизным товарам и тому подобному»,— подчеркнула эксперт.



Форма по КНД 1112503 Форма № Р24001

Заявление
о внесении изменений в сведения об индивидуальном предпринимателе,
содержащиеся в Едином государственном реестре индивидуальных предпринимателей

1. Сведения об индивидуальном предпринимателе, содержащиеся в Едином государственном реестре индивидуальных предпринимателей

ОГРНИП

Фамилия

Имя

Отчество (при наличии)

2. Причина представления заявления

1 – отмена записей об индивидуальном предпринимателе

2 – исправление ошибок, допущенных при представлении заявления

ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

Поскольку определенные отрасли лицензируются, необходимо обратить особое внимание на соблюдение условий применения лицензии. Так, указание лицензируемых видов деятельности без наличия или при окончании срока действия лицензии либо несоответствие условий ее применения может послужить основанием для наложения штрафа, говорит руководитель центра бухгалтерского обслуживания «Учет-Сервис».

«Также в случае изменения условий необходимо своевременно вносить данные в реестр лицензий и в виды деятельности»,— отметила она.

> При оформлении кредитов банки учитывают вид деятельности для расчетов кредитных рисков. Если текущая деятельность отличается от указанного ОКВЭД, могут возникнуть сложности в получении займа.

БАНКОВСКАЯ СФЕРА

Банки обязаны контролировать операции клиентов в рамках законодательства о противодействии легализации доходов и финансированию терроризма. Для этого финансовые организации проверяют соответствие операций тому виду деятельности, который указан в качестве основного, рассказала руководитель центра бухгалтерского обслуживания «Учет-Сервис».

«Если код сильно отличается от заявленного, то это может вызвать у банков вопросы и потребуются пояснения с предоставлением подтверждающих документов»,— отметила Ирина Задесенец.

Также при оформлении кредитов банки учитывают вид деятельности для расчетов кредитных рисков. Поэтому, по словам эксперта, в случае, если текущая деятельность отличается от заявленной, могут возникнуть сложности в получении займа.

СТАТИСТИЧЕСКОЕ НАБЛЮДЕНИЕ

ОКВЭД используют и для формирования статистических наблюдений, отметила Ирина Задесенец. Он позволяет ведомствам определить отрасль бизнеса, по которой производится наблюдение, а также состав отчетности и периодичность ее предоставления. Так, Социальный фонд России использует ОКВЭД для определения тарифов на «травматизм», налоговая — для определения применения спецрежимов, законодательные органы — для определения отраслей и условий поддержки, Росстат — для определения сроков и состава статистической отчетности и др.

ИЗМЕНЕНИЯ ОКВЭД

Важно следить, чтобы реальная деятельность компании соответствовала заявленной при регистрации. Если направление бизнеса изменилось, нужно обновить сведения в Единый государственный реестр юридических лиц (ЕГРЮЛ) или Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей (ЕГРИП), говорит руководитель центра бухгалтерского обслуживания «Учет-Сервис».

«В противном случае может быть применен штраф, произведен пересчет налогов, тарифов страховых взносов, изменено условие поддержки или она может быть полностью отменена»,— подчеркнула Ирина Задесенец.

Весной 2026 года стало известно, что Минэкономразвития РФ разработало план перехода на ОКВЭД 3 и новые коды продукции по видам экономической деятельности (ОКПД 3). Как сообщил РБК со ссылкой на соответствующий проект плана мероприятий, первые этапы перехода датируются августом 2026 года, последние — 2030 годом.

В частности, в 2026 году планируют проанализировать изменения международных классификаторов и их применимость при подготовке перехода к ОКВЭД 3. Власти также планируют собрать предложение по расширению классификатора и проработать проект с экспертами и профильными комитетами Госдумы.

По данным пресс-службы Минэкономразвития РФ, переход на новый классификатор предполагает актуализацию структуры видов экономической деятельности.
«Это затронет широкий круг предприятий как за счет обновления описаний действующих кодов, так и за счет включения новых видов деятельности, отражающих современную экономическую реальность. <...> На данный момент точные количественные оценки носят предварительный характер, но масштаб предстоящих изменений значителен»,— сообщили в пресс-службе.

Дарья Коробская



Календарь предпринимателя на май-2026

Напоминаем, какую отчетность необходимо сдать до конца мая

До 4 мая

• Налоговые агенты по налогу на доходы физлиц должны предоставить уведомления об исчисленном налоге с 23 по 30 апреля 2026 года.

До 5 мая

• Налоговые агенты по налогу на доходы физлиц должны перечислить удержанный НДФЛ за период с 23 по 30 апреля 2026 года.

До 15 мая

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

До 25 мая

• Налоговые агенты по налогу на доходы физлиц должны предоставить уведомления об исчисленном налоге за период с 1 по 22 мая 2026 года.
• Управляющий инвесттовариществом, ответственный за ведение налогового учета, должен предоставить расчет финансового результата такого товарищества за апрель 2026 года.
• Налогоплательщики, которые исчисляют ежемесячные авансовые платежи по фактической прибыли, должны предоставить соответствующую декларацию за апрель 2026 года.
• Налоговые агенты, которые выплачивают доход иностранной организации, исчисляющие ежемесячные авансовые платежи по фактически полученной прибыли, должны предоставить налоговый расчет сумм доходов, выплаченных таким организациям, и сумм удержанных налогов за апрель 2026 года.
• Организации с сотрудниками должны предоставить сведения о трудовой деятельности и персонифицированные сведения о физлицах за апрель 2026 года.
• ИП и организации, у которых есть сотрудники, должны предоставить уведомления об исчисленных взносах за апрель 2026 года.
• Плательщики страховых взносов на АУСН, у которых есть сотрудники, должны предоставить сведения о трудовой деятельности за апрель 2026 года.

До 26 мая

• Налоговые агенты по налогу на доходы физлиц должны перечислить удержанный НДФЛ за период с 1 по 22 мая 2026 года.
• Налогоплательщики, которые исчисляют ежемесячные авансовые платежи по фактической прибыли, должны уплатить аванс по соответствующему налогу за апрель 2026 года.
• Налогоплательщики, для которых отчетным периодом является I кв., полугодие и 9 месяцев, уплачивающие ежемесячные авансовые платежи, должны уплатить второй авансовый платеж по налогу на прибыль во II кв. 2026 года;
• ИП и организации, уплачивающие НДС, должны уплатить 1/3 от суммы НДС за I кв. 2026 года.
• Работодатели, уплачивающие дополнительные страховые взносы на накопительную часть трудовой пенсии, должны уплатить такие взносы за апрель 2026 года.
• ИП и организации, у которых есть сотрудники, должны уплатить страховые взносы за апрель 2026 года.

ПОВСЕДНЕВНЫЕ РАСХОДЫ РАЗГОНЯЮТ РОЗНИЦУ

С начала 2026 г. в России наблюдается курс на охлаждение и торможение экономики, однако этот год все же может стать годом восстановительного роста — в первую очередь за счет внутреннего потребления.



Фото: пресс-служба Т-Банка

К такому выводу пришли аналитики и крупный бизнес в ходе конференции «Т-Банка» Food Retail & FMCG Day. Также эксперты обсудили структурные изменения в розничной торговле: сдвиг потребительских предпочтений в сторону повседневных расходов, взрывной рост сегментов здорового и спортивного питания и переход фуд-ретейла к многоканальным платформенным моделям с опорой на большие данные и персонализацию.





ЧТО ВЛИЯЕТ НА РЫНОК

В этом году рынок наблюдает тренд на охлаждение и торможение экономики, что связано с высокой налоговой нагрузкой и высокими, пусть и снижающимися, процентными ставками, отметила главный экономист «Т-Инвестиций» Софья Донец. При этом уже достаточно долгое время и продовольственный, и непродовольственный сегменты розничной торговли показывают нисходящую динамику, добавляет главный аналитик «Т-Инвестиций» Александр Самуйлов. По его словам, рост среднего чека у ретейлеров заметно замедляется, трафик падает, а темпы роста открытий магазинов у дома в 2025 г. значительно сократились по сравнению с годом ранее. Это также отражается в низком индексе потребительских настроений. «Есть ли деньги у потребителя? Ответ простой: деньги есть, мы это видим по динамике заработных плат. Реальные заработные платы растут по-прежнему быстрее исторических средних, но тратить он их уже не готов на фоне замедляющейся экономики»,— отметил эксперт.

Впрочем, по словам Донец, этот год может стать годом восстановительного роста экономики. Согласно прогнозам «Т-Банка», средняя ключевая ставка может составить 13,2% в 2026 г., а инфляция в декабре замедлится до 5,5% (по данным Росстата, годовая инфляция в РФ на март 2026 г. составила 5,9%). Основное внимание экспертов и регуляторов будет сфокусировано на внутренних потребителях и на ставке ЦБ, уточнила Донец. «Мы ждем рост [ВВП] около 1% год к году, это примерно то же самое, что было и в прошлом году. Основной вклад в рост данного показателя внесет внутреннее потребление — в этом 2026 г. схож с 2025-м»,— считает главный экономист «Т-Инвестиций».

Донец прогнозирует, что «здоровому отскоку» в сегменте розничной торговли будет способствовать дальнейшее снижение ключевой ставки.

НА ЧТО ТРАТЯТ РОССИЯНЕ

Адаптироваться к текущей экономической ситуации ретейлерам помогает и более глубокий анализ потребительского поведения, утверждают эксперты. Массивы данных позволяют крупному бизнесу понимать, кому, что, где и как продавать, рассказал руководитель аналитического продукта T-Data Максим Савченко.

Согласно аналитике T-Data, представленной на конференции, за последний год россияне нарастили траты в повседневных категориях товаров и услуг — на еду вне дома, уход за собой и за домашними животными. Исследование основано на обезличенных транзакционных данных клиентов «Т-Банка» и охватывает периоды с марта 2025-го по февраль 2026 г. и с марта 2024-го по февраль 2025 г.

Наибольший рост продаж в офлайн-рознице демонстрируют бары (+17%), а также салоны красоты (+15%), зоомагазины и ветеринарные клиники (+15%), уточнил Савченко. По его словам, в онлайн-рознице лидеры по росту трат — косметика (+18%), одежда и обувь (+17%), а также цветы (+16%). Что касается гендерной структуры потребления, в целом она схожа, однако есть некоторые различия: у женщин сильнее всего выросли расходы на бары (+20%), фитнес (+19%), зоотовары и ветеринарные услуги (+17%). Мужчины также увеличили траты на бары (+16%) и зоомагазины (+14%), но вместо фитнеса активнее тратят на салоны красоты (+17%).

При этом заметно различаются потребительские предпочтения по поколениям, добавил Савченко. По его словам, траты зумеров (13–28 лет) стали драйвером роста большинства отраслей розницы. Молодое поколение наращивает расходы в зоомагазинах и ветклиниках (+26%), салонах красоты (+25%) и фитнесе (+25%). Миллениалы (29–44 года) же чаще делают покупки в категории фитнеса (+13%) и увеличивают расходы в барах (+20%). Впрочем, больше всего траты на бары растут у поколения X (45–60 лет) — плюс 20%. За последний год люди из этой возрастной группы увеличили расходы и в зоомагазинах, ветклиниках (+14%), а также салонах красоты (+13%).

ТРЕНД НА ЗДОРОВОЕ И СПОРТИВНОЕ ПИТАНИЕ

Особый интерес за этот год россияне проявили к здоровому и спортивному питанию, показали данные T-Data. Так, выручка и количество продаж в категории здорового питания выросли на 27%. При этом траты потребителей на спортивное питание увеличились на 29%.

«Интересно, что портрет людей, которые покупают спортивное питание, мужчин и женщин, несколько отличается. Мужчины чаще всего постарше, женаты, с детьми и домашними животными. Женщины моложе, не в отношениях, без детей и без домашних животных»,— отметил Савченко.

Продолжает расти и сегмент готовой еды, сообщил он. Больше всего траты на эту категорию нарастили покупатели до 19 лет (+62%). При этом предпочтения в готовой еде различаются по возрастным группам: молодая аудитория чаще выбирает сэндвичи, роллы и онигири, миллениалы — сэндвичи и салаты, а более взрослая аудитория — салаты и закуски. Наибольший рост трат зафиксирован в категориях хинкали (+197%), супов (+49%), блинчиков (+25%) и блюд с рыбой (+24%).

> Наибольший рост продаж в офлайн-рознице демонстрируют бары (+17%), а также салоны красоты (+15%), зоомагазины и ветеринарные клиники (+15%)

РСХБ

ВЫБИРАЙ СВОЁ МЕНЮ ВКУСНЫХ УСЛОВИЙ!

до 1 МЛН РУБ
снятие наличных без комиссии

0%
комиссия на эквайринг

до 1 МЛН РУБ
перевод физическим лицам бесплатно



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

rshb.ru

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

В РАМКАХ ТАРИФНОГО ПЛАНА «МЕНЮ ВОЗМОЖНОСТЕЙ» ДЛЯ НОВЫХ И ДЕЙСТВУЮЩИХ КЛИЕНТОВ, КОМИССИЯ ЗА ОТКРЫТИЕ/ ВЕДЕНИЕ РАСЧЕТНОГО СЧЕТА, КОМИССИЯ ЗА ПЕРЕВОД ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА СЧЕТА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ НА ЦЕЛИ, НЕ СВЯЗАННЫЕ С ВЫПЛАТОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ И ВЫПЛАТАМИ СОЦИАЛЬНОГО ХАРАКТЕРА, ДО 1 000 000 РУБ. (ВКЛ.) В МЕСЯЦ НЕ ВЗИМАЕТСЯ, КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ ДЕНЕЖНОЙ НАЛИЧНОСТИ В ВАЛЮТЕ РФ СО СЧЕТА, ПО ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ ЗАЯВКЕ ДО 1 000 000 РУБ. (ВКЛ.) В ТЕЧЕНИЕ КАЛЕНДАРНОГО МЕСЯЦА НЕ ВЗИМАЕТСЯ.
В РАМКАХ ОПЦИИ «ЭКВАЙРИНГ ЗА 0» КЛИЕНТУ С ОКВЭД 56 И МСС 5814 ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ЛЬГОТНАЯ ТАРИФИКАЦИЯ ТОРГОВОГО ЭКВАЙРИНГА - КОМИССИОННОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ЗА СОВЕРШЕНИЕ ОПЕРАЦИИ 0% ОТ СУММЫ КАЖДОЙ ОПЕРАЦИИ ПРИ ОБОРОТАХ ДО 100 000 РУБ/МЕС (С МОМЕНТА ПРЕВЫШЕНИЯ МЕСЯЧНОГО ОБОРОТА В РАЗМЕРЕ 100 000 РУБ., СТАВКА - 1,99% ОТ СУММЫ КАЖДОЙ ОПЕРАЦИИ). ОПЦИЯ ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ПРИ УСЛОВИИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ КЛИЕНТОМ С БАНКОМ ДОГОВОРА ЭКВАЙРИНГА. ПЕРИОД ПОДКЛЮЧЕНИЯ ПО ОПЦИИ: С 18.08.2025 ДО 30.09.2026, ОБСЛУЖИВАНИЕ ПО ОПЦИИ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ДО 31.07.2027. ПОСЛЕ ПРЕКРАЩЕНИЯ ДЕЙСТВИЯ ОПЦИИ КЛИЕНТ ПЕРЕВОДИТСЯ НА ОБСЛУЖИВАНИЕ С ТП НА ТАРИФЫ БАНКА. БОНУСНЫМИ БАЛЛАМИ В РАМКАХ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ «СВОЙ БИЗНЕС БОНУС» ВОЗМОЖНО ОПЛАТИТЬ УСЛУГИ БАНКА, ПРЕДЛОЖЕНИЯ И УСЛУГИ ПАРТНЕРОВ 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.