

Деловая газета.юг

Вторник | 25.08.2026



№ 08 (665)

МЕТРИКС
ДЕВЕЛОПМЕНТ

НОВЫЙ УРОВЕНЬ КОМФОРТА
В КУБАНСКОЙ СТАНИЦЕ

АТАМАНСКИЙ САД



126 УНИКАЛЬНЫХ
КВАРТИР

☎ 8 (800) 222-90-92

📍 ст. Брюховецкая, ул. Кирова 170



Транзакция в Поднебесную

Как дебетовая карта открывает дверь в Китай

Один из ключевых элементов современной безопасности — финансовая устойчивость. Это особенно важно во время зарубежных поездок, где так необходимо комфортно совершать покупки в магазинах, расплачиваться в кафе, встречаясь с партнерами. К тому же в эпоху санкций отпуск — это тоже инвестиция времени и денег, которые не хочется потерять у кассы из-за ошибки банка.

«Деловая газета.Юг» сделала живой тест платежного инструмента во время поездки в Китай. Специальный корреспондент Артем Слетков отправился в город Цзинань, административный центр провинции Шаньдун, одного из крупнейших промышленных и торговых регионов Китая, чтобы на практике проверить, как российская карта РСХБ работает в реальных условиях.

РЕЙС



Краснодар —
Цзинань

РАССТОЯНИЕ



6,4 тыс. км

РАЗНИЦА ВО ВРЕМЕНИ



+5 часов

ДЕНЬГИ



китайский
юань



9 августа

«Собираю чемодан в Китай. Отпускную логистику по Поднебесной строю на базе новой дебетовая карты UnionPay.

Первая покупка в юанях онлайн — сим-карта. Удобно, что в банковском приложении покупка сразу отобразилась в юанях. Так легче контролировать траты».



Дебетовая карта АО Россельхозбанка (РСХБ) открывает дверь в Китай прежде всего через платежную систему UnionPay. Именно она выступает физическим ключом, который позволяет расплачиваться в терминалах КНР.

«Удобнее всего в Китае оплачивать все через быстрые QR-коды. Карту можно подключить к приложению Nihao China, которое создали специально для туристов. С его помощью при сканировании кода пройдет оплата по карте».

Аэропорт Цзинаня (Яоцзян, TNA) — современный региональный хаб. Его дьюти-фри уступает масштабам Пекина или Шанхая, но предлагает отличный набор качественных сувениров и товаров.



11 августа

«Долетел в Цзинань с пересадкой через Гуанчжоу. Погода отличается от кубанской только большей влажностью. Сразу тестирую свою карту в дьюти-фри: на легкие перекусы во время пересадки ушло 26,8 юаней (347 руб.). Пока спутники пытаются разобраться с Alipay, спокойно расплатился физической UnionPay».



12 августа

«По приезде закупил бытовые принадлежности в местном супермаркете — всего вышло 130,5 юаней (почти 1,7 тыс. руб.). Результат — плюс, скорость — всего пара секунд, будь то оплата по карте или QR-кодом. В приложении — мгновенное уведомление».

16+

Цена свободная



Вторник | 25.08.2026 | № 08 (665)

Деловая газета.юг

**ГОСТЬ НОМЕРА****Александр
Юрченко**О комплексной защите
бизнеса → 4**СОВЕТЫ ЭКСПЕРТА****Игорь
Березин**О перестройке
маркетинга МСП → 5

ЭКОНОМИКА АНТИХРУПКОСТИ

Как выстроить сильную бизнес-систему



КОЛЕСНИКОВ И ПАРТНЕРЫ

DOCTOR LAW

Офисы в России, Испании,
Франции, ОАЭ, Казахстане

+7 918 587 01 60

WWW.DOCTORLAW.PRO

КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ ЮРИДИЧЕСКИХ ЗАДАЧ

НАЛОГОВЫЙ АУДИТ • ЛИЗИНГОВЫЕ СПОРЫ • СТРАХОВОЙ СЛУЧАЙ

ОБСЛУЖИВАНИЕ БИЗНЕСА • ЛИЧНЫЙ ФОНД



ПОДРОБНЕЕ НА САЙТЕ

Реклама



АЛЬБИНА ТОКАРЕВА,
главный редактор издания «Деловая газета.Юг»

Современная реальность испытывает на прочность все уровни системы: от архитектуры глобальной экономики до операционной устойчивости отдельного ресторана на побережье. Хрупкое под таким прессом рассыпается. Устойчивое — амортизирует удар, возвращаясь в исходную точку с потерями. И лишь антихрупкое выигрывает по-настоящему, используя неопределенность как ресурс для роста. В этом номере мы смотрим на безопасность МСП как на способ превращения затрат в капитал и вместе с экспертами помогаем превратить риски в точки роста. В рубрике «Гость номера» разбираем переход от реактивной защиты к проактивной стратегии стойкости для бизнеса с директором Института проблем безопасности Александром Юрченко. Также знакомим с успешными кейсами превративших шторм в трамплин компаний, собираем антикризисный контур совместно со страховыми, консалтинговыми и логистическими компаниями и даем чек-листы для диагностики уязвимостей предприятий.

Крепче стали

Годом каскадных рисков можно назвать 2026-й. За первое полугодие обороты малого и среднего предпринимательства в России сократились на 4,9% по сравнению с аналогичным периодом 2025 года. При этом индивидуальные предприниматели потеряли 6,3%, юрлица — 2,8%, согласно аналитике «Точка банка», переданной «Ведомостями».

Среди главных трудностей предприниматели Юга выделяют перебои в логистике, неготовность к форс-мажору и перебои электричества. Причем сбой в одной точке — логистической, технологической или налоговой — мгновенно запускает цепную реакцию по остальным бизнес-процессам, если не быть к ним готовым. «Деловая газета.Юг» изучила, как предпринимателям выстроить антихрупкую систему, оперативно реагируя на вызовы, и выяснила, какие готовые решения есть у МСБ уже сегодня.

ПРИНЦИП ВТОРОГО ПОРЯДКА

За последние несколько лет характер рисков для малого и среднего бизнеса изменился. Раньше собственники в основном говорили о курсе валют, налогах и нехватке оборотных средств. Сегодня к ним добавились перебои в логистике, повреждение складской инфраструктуры, киберинциденты и временная недоступность отдельных территорий и транспортных маршрутов, отмечает управляющий партнер компании «АБК Консалтинг», кандидат экономических наук Наталья Богданова.



Изображение сгенерировано ИИ

Несмотря на то что все эти риски на слуху у многих бизнесменов, к убыткам зачастую приводят не они, а прежние привычки бизнеса, считает финансовый стратег, антикризисный менеджер и руководитель компании «Альфа», член Краснодарского краевого отделения «ОПОРЫ РОССИИ» Валерия Келемента. «Например, все считают выручку и маржу. Но почти никто не счи-

тает, сколько дней компания проживет при нулевых поступлениях. Схема "взял кредит — купил товар — отвез на склад — продал" при обнулении остатков превращается в кассовый разрыв с живым долгом. Банкротит не удар по складу. Банкротит вот эта связка», — объясняет Валерия Келемента. В результате предприниматели оценивают события и при этом недооце-

нивают последствия, уверена Наталья Богданова.

«Когда нарушается логистическая цепочка, проблема уже не только в стоимости потерянного товара. Основные потери возникают из-за остановки бизнеса, срыва поставок, потери клиентов и кассовых разрывов. Именно к таким сценариями многие компании оказываются не готовы», — подчеркивает

управляющий партнер компании «АБК Консалтинг».

Полностью предсказать и исключить риски невозможно, однако бизнес может существенно снизить последствия, убеждают эксперты. При любом действии нужно оценивать не только немедленный результат (первый порядок), но и последствия последствий — то, как система отреагирует

на вашу реакцию в долгосрочной перспективе. В менеджменте, системном анализе и теории принятия решений этот подход называют принципом второго порядка.

ПРИДУМАТЬ ПЛАН Б

Чтобы снизить возможные последствия, бизнесу важно понимать свои критические процессы и заранее ответить на вопрос: что делать, если завтра перестанет работать основной склад, поставщик или логистический маршрут, говорит управляющий партнер компании «АБК Консалтинг» Наталья Богданова. Если ответ на эти вопросы есть и есть альтернативы, то компания реагирует спокойно и быстро. Когда их нет, любое чрезвычайное событие превращается в кризис, уверена эксперт.

Минимизировать последствия можно, если регулярно анализировать договоры с контрагентами и маркетплейсами, своевременно фиксировать факты утраты или повреждения товара, а также обеспечивать надлежащее документальное оформление всех операций и регулярно проводить инвентаризацию, считает управляющий партнер юридической компании «Прайвеси Групп» Игорь Томилин.

«В условиях развития цифровой экономики особое значение приобретает управление рисками при работе с маркетплейсами и другими цифровыми платформами. Здесь ошибки в договорах, учете и документообороте могут привести к существенным финансо-

№ 08(665) 25.08.2026

16+

Деловая
газета.юг

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

Главный редактор:
Токарева А. Г.

Шеф-редактор:
Коробская Д. В.

Дизайн и верстка:
Рубашкин А. Е.

Корректор:
Белопицкая И. А.

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

Учредитель:
ООО «Союзники»

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

Отпечатано в типографии:
ООО «Печатный двор Кубани»,
350010, г. Краснодар, ул. Тополиная, 19
Заказ 2019 от 20.08.2026
Тираж — 7000 экз. Цена свободная

Дата выхода в свет — 25.08.2026

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



и», — уточняющий партнер и компании рупп».

ских инструкторов, которые помогут системе для бизнеса Богданова и версификации, каналов и логистических, а также критических мимо этого, застраховать и грузы, ретрорировать и кредиторенности.

ВАЙ

уже возник столкнуться с риском, еративно создательствалего и опредок возмещел Игорь Той подход помимизировать потери и знавышает шанное взыска

звое, что неэлатать бизнестолкнулся с : моментальд, а все фикзорит финанг бизнеса Ваеньян.

те остатки, жения, отчетсу и заверяйтено. Потом подтверждеги: договоры, ные, платежмость, маркипортировку. бая сумма в — фантазия. делайте треешанное треигрывает целельно остат) выручка по я продажам, торные удерьдирование, очие расхо) потом досуензия», — отикризисный и руководиии «Альфа».

о бизнесу некрывать возансовые дыетела Валееньян, часть заморозила лг и проценесяца, часть ор заявок назацию.



НИКИТА НЕЧАЕВ,
заместитель генерального
директора по розничным
продажам страховой компании
«Гелиос»

Особенность малого и среднего бизнеса в том, что практически любое серьезное происшествие может иметь для него гораздо более ощутимые последствия, чем для крупной компании. Если у крупного бизнеса есть возможность перераспределить ресурсы и компенсировать временные потери, то для небольшой компании повреждение торговой точки, кафе, офиса, производственного помещения, оборудования или потеря товара могут стать серьезным испытанием. Причем к убыткам относится не

только стоимость самого имущества. За ними часто стоят остановка работы, нарушение сроков поставок, потеря клиентов и репутационные риски.

На практике по работе со своими клиентами мы видим, что одна из распространенных ошибок — недооценивать дополнительные риски. Многие собственники считают: если имущество застраховано, значит, оно защищено от любых ситуаций. Но это не всегда так. Страховой договор — это не универсальная защита от всего, он работает только в рамках тех условий, которые в нем предусмотрены.

Например, сегодня для ряда регионов и предприятий становятся актуальными риски, связанные с БПЛА. Это автоматически не входит в стандартные программы страхования бизнеса, поэтому собственнику важно не просто иметь полис, а понимать, какие конкретно угрозы он покрывает.



АЛЕКСАНДР КАЗАКОВ,
директор филиала «Росгосстраха»
в Краснодарском крае

Чаще всего к услугам имущественного страхования прибегают компании из сферы строительства и девелопмента, на которые приходится треть продаж, а также предприятия торговли и сферы услуг. Наименьшую активность проявляют предприниматели, занятые в сфере аренды, лизинга и в фармацевтической отрасли.

Самым распространенным страховым событием остаются аварии систем водоснабжения и последствия тушения пожаров — на них приходится порядка трети обращений. Значимыми факторами риска также стали природные явления — такие, как сильный ветер, град и паводки. Кроме того, в списке рисков противоправные действия и бой стекол. В настоящее время замечен рост интереса к страхованию имущества со стороны малого и среднего бизнеса. Предприниматели все больше осознают, что это не просто защита от убытков, но и важный элемент устойчивого развития, позволяющий сосредоточиться на бизнес-задачах и не отвлекаться на форс-мажоры.

” В условиях развития цифровой экономики особое значение приобретает управление рисками при работе с маркетплейсами и другими цифровыми платформами,



ВЯЧЕСЛАВ КУДРИЧ,
член Ростовского областного
отделения «ОПОРЫ РОССИИ»,
руководитель «Информационных
систем Юга», член Международной
ассоциации корпоративной
безопасности (ICSA)

Среди рисков в IT-среде — защита персональных данных и возможность утечки коммерческой тайны. Так, ужесточение законодательства о персональных данных, рост штрафов и обязанность уведомлять регулятора об утечках превращают халатность в информа-

ционной безопасности в прямую финансовую и юридическую угрозу.

Если говорить о коммерческой тайне, то в условиях, когда приходится оперативно перестраивать цепочки поставок, менять контрагентов, искать альтернативные каналы сбыта, объем чувствительной информации резко возрастает. Утечка данных о новых партнерах, ценах закупки или технологических решениях лишает бизнес конкурентного преимущества за считанные дни.

Не ждите, пока угроза материализуется. Проведите аудит уязвимостей — и информационных, и операционных. Определите, какие данные и процессы критичны для выживания ком-

пании, и обеспечьте защиту в первую оче

Внедрите минимальный набор мер, который должен быть у любого неса: многофакторная аутентификация, зервное копирование, разграничение прав доступа, регулярное обновление ПО и обязательное обучение сотрудников. Введите режим коммерческой тайны, подписите NDA с партнерами, контролируйте доступ третьих лиц к зам данных.

И помните: кибербезопасность — это не разовая покупка антивируса и не просто ПО. Это непрерывно действующая система и способность выполнять обязательства перед клиентами, когда вокруг штормит



ОЛЬГА МАСЛЕННИКОВА,
председатель комитета по
развитию предпринимательства
на цифровых платформах
Ростовского областного
отделения «ОПОРЫ РОССИИ»,
маркетолог

Для меня это лето в очередной раз показало, насколько быстро предпринимателю приходится адаптироваться. Мы привыкли считать крупную логистическую инфраструктуру чем-то вечным, но сегодня понимаем, что даже такие объекты могут внезапно перестать работать.

При этом, как председатель комитета, я вижу, что подобные проблемы касаются не одного предпринимателя. Поэтому очень важно собирать обратную связь от селлеров и владельцев ПВЗ, формировать конкретные предложения и выстраивать диалог с цифровыми платформами.

Важно не паниковать, не складывать все яйца в одну корзину и не оставаться с проблемой один на один. Если ситуация носит системный характер, предпринимателям важно объединяться и говорить о ней консолидированно.

” Выгружайте остатки, историю движения, отчеты, переписку и заверяйте нотариально. Потом собирайте подтверждение стоимости: договоры, УПД, накладные, платежки, себестоимость, маркировку, транспортировку. Без этого любая сумма в претензии — фантазия.



АЛЕКСЕЙ МЯСНИКОВ,
основатель и руководитель
Сообщества логистов
Юга России

Для МСП наиболее опасна не задержка логистических процессов сама по себе, а обездвиживание оборотного капитала. Если товар сосредоточен на одном складе или зависит от одного терминала, локальное ограничение быстро увеличивает расходы на хранение и перевозку, нарушает сроки поставки и провоцирует кассовый разрыв.

ки — дополнять автомобильными и железнодорожными.

При выборе схемы ставки предприятия могут оценить не только тариф, но и срок перемещения на альтернативный маршрут. Задача — исключить точку, которая блокирует грузовой поток. Такая модель может быть роже в отдельной перевозке, но снижает совокупные потери при с

Чтобы компаниям защититься от сбоя в логистике, для начала необходимо выделить логистические товары и определить допустимую продолжительность перерыва в их поставке. Затем для каждого потока нужно заранее согласовать резервный склад, второго перевозчика и альтер-

Александр Юрченко: Комплексная безопасность бизнеса — это не только охрана периметра

Период рисков совпал с окном формирования новых лидеров, где адаптивность — главный актив. Частые перемены при этом стали жестким фильтром для входа в новую экономическую реальность, и бизнесу необходимо искать ответы для соответствия новым вводным. Директор Института проблем безопасности НИУ ВШЭ Александр Юрченко рассказал «Деловой газете.Юг», какие компании наиболее подвержены кибератакам, каким принципом следует руководствоваться при выстраивании системы защиты и почему вопросы безопасности становятся все более комплексными.

— **Какие риски наиболее сильно повлияли на МСП в 2026 году? Как бизнес справился с ними?**

— Многое зависит от области, в которой проводится анализ, от качества собранного материала, а также от применяемой исследовательской методики. Так, по данным ФНС и Минэкономразвития, в России насчитывается 6,6–6,8 млн субъектов МСП, и, безусловно, базовую информацию мы получим в областях макро- и микроэкономики. И прежде всего следует отметить такие факторы, как рост ставки НДС, превентивную систему налогообложения, рост заработных плат и дорогие кредиты.

Есть смысл упомянуть, что торговые компании с выручкой свыше 120 млн рублей с 1 сентября 2026 года должны будут предоставить клиентам возможность оплаты цифровым рублем. Такое нововведение носит прогрессивный характер, но влечет за собой дополнительные расходы на интеграцию новых платежных систем и необходимый контроль со стороны регулятора.

Все это пока не повлекло уход малого бизнеса в серую зону, но число малых предприятий за январь–февраль 2026 года сократилось почти на 500, а число микропредприятий выросло более чем на 40 тыс. Возможно, этот факт гово-



Фото: из личного архива Александра Юрченко

рит нам о частичном перераспределении бизнеса внутри сектора МСП.

— **По данным «Лаборатории Касперского», число кибератак на российские компании в начале 2026 года выросло на 68%. Как должна выглядеть современная система защиты МСП?**

— Наши подходы говорят о том, что сначала мы должны хорошо понять сущность угроз и источник их происхождения, а уже потом вырабатывать систему защиты. Мы именно этому учим студентов в рамках дис-

циплин по безопасности предпринимательской деятельности.

В среде каждого предприятия есть особенности, связанные с рисками и возможностями в самых разных областях. Одной из них является киберпространство. По данным Kaspersky Security Network, сферой атак являются все страны мира, включая Россию. Чаще всего объектами атак являются финансовые организации (28%), строительные компании (24%), производственные предприятия (14%), транспортные компании (9%), организа-

ции образования (7%), органы власти (4%), розничная торговля (4%) и др. Но если чей-то бизнес является не самым привлекательным для хакеров, то из этого не следует, что от кибератак не нужно защищаться.

Насколько это серьезно и что можно порекомендовать? Во-первых, работникам МСП, без всяких сомнений, нужно соблюдать информационную гигиену. Во-вторых, следует учитывать, что, помимо обычных недоучившихся хакеров, есть более серьезные субъекты.

— **По оценке Gartner, в 2026 году совокупные мировые расходы на информационную безопасность составят порядка 240 млрд долларов. Какие инвестиции в безопасность действительно оправданы, а на чем предприниматели могут сэкономить без критических последствий?**

— Безусловно, прогнозы Gartner заслуживают внимания специалистов. Они формируются на основе понятной методологии и позволяют не только узнать тенденции в различных областях, но и сделать прогнозы на ближайшую перспективу.

Российский рынок информационной безопасности, как и во всем мире, быстро растет: по оценкам Центра стратегических разработок, в прошлом году его объем достиг 364,4 млрд рублей, а к началу 2030-х годов может превысить 1 трлн рублей. Как видим, тен-

денция носит общий характер и вызвана вполне понятными причинами: киберпреступность становится масштабнее. Только за первое полугодие 2026 года МВД зарегистрировало 252,9 тыс. преступлений, совершенных с использованием ИТ или в сфере компьютерной информации, что составляет 32,1% от общего числа преступлений в стране. По этой причине инвестиции в кибербезопасность оправданы, вне всяких сомнений.

При этом всегда рекомендуется руководствоваться принципом разумной достаточности. Решили сэкономить средства — понесли ущерб. Не пожалели ничего и создали образцовую систему комплексной защиты — имело ли это смысл?

Следует учитывать отраслевую специфику, технологические особенности, географию бизнеса и место на рынке. Нет двух похожих компаний или индивидуальных предпринимателей, поэтому решения всегда должны приниматься только в конкретной ситуации.

— **В последнее время все больше внимания уделяется не только кибер-, но и физической безопасности бизнеса. Изменилось ли за последние 10 лет само понятие «безопасность бизнеса»?**

— Я бы не говорил о смене акцентов. Физическая безопасность бизнеса развивается в России уже не одно десятилетие: законодательство о частной охранной деятельности действует с 1992 года, а сегодня в этой сфере работают более 1 млн человек.

При этом физическая охрана — лишь один элемент безопасности. Сейчас нужно говорить о системе комплексной безопасности предприятий, организаций и учреждений. В эту систему входят экономическая безопасность, которая помогает бизнесу изучать рынки деловой активности, соответствующие субрынки и ниши, потенциальных контрагентов и многое другое.

В системе есть место и для сектора финансовой безопасности, которая предназначена для контроля финансовых потоков, предупреждения различных видов хищений, а также предотвращения легализации денежных средств, полученных преступным путем.

В названный комплекс входят и информационная, физическая, инженерно-техническая и промышленная безопасность, кадровая безопасность и защита от покушений на коммерческую и государственную тайну. Отдельно разрабатывается профессиональный стандарт с рабочим названием «Специалист по обеспечению комплексной безопасности предприятия (группы предприятий)».

Не все это подходит для МСП, но есть весьма позитивный опыт создания гильдий при торгово-промышленных палатах и формирования договорной основы для обеспечения комплексной безопасности членов таких объединений.

— **Какие ошибки собственники бизнеса чаще всего совершают, пытаясь защитить компанию от рисков?**

— Люди — это не оловянные солдатики. Мы все разные и совершать можем практически все, избыточного перечня нет.

Однако в случае добросовестного индивидуального предпринимателя, микро- и малого предприятия важно понимание особенностей своего бизнеса, его внешней операционной среды. Очень важно знать, насколько она криминализована, какие в ней существуют риски и угрозы и не игнорировать их.

Важно не брать кредитов, превышающих возможности их погашения. Не следует увлекаться благотворительностью в ущерб основному бизнесу. Также нельзя расходовать средства из инвестиций на свои личные цели — в кошельке частного предпринимателя очень рекомендуется не путать личные средства с деньгами клиентов.

**Беседовала
Дарья Коробская**

” Торговые компании с выручкой свыше 120 млн рублей с 1 сентября 2026 года должны будут предоставить клиентам возможность оплаты цифровым рублем. Такое нововведение носит прогрессивный характер, но влечет за собой дополнительные расходы на интеграцию новых платежных систем и необходимый контроль со стороны регулятора.

Сила в бренде

Эпоха легкого заработка на маркетплейсах закончилась. Последние изменения, связанные с онлайн-торговлей, вынуждают предпринимателей пересмотреть привычную бизнес-модель. После форс-мажоров канал продаж, который еще недавно казался универсальным решением, перестал быть драйвером роста. Но главная проблема оказалась не в алгоритмах платформ или логистических цепочках. Селлеры годами делегировали продажи витринам, забывая строить собственный бренд. Теперь «волшебная пилюля» простых решений для сложной системы ведения бизнеса не работает. Эксперты, опрошенные «Деловой газетой.Юг», уверены: устойчивый бизнес начинается не с маркетплейса, а с маркетинга. Разбираем, как не зависеть от чужих правил и превратить вынужденный уход в точку роста.

ОТ ИЛЛЮЗИЙ К ОСОЗНАННОЙ ПРИБЫЛИ

Личный бренд — это бренд, завязанный на руководителе компании: Дымов — мясные продукты, Александров — сырки. Это всегда высокая добавленная стоимость, годы вложений в репутацию, узнаваемость и продвижение. Маркетплейсы не про бренды — они про технологии, цену и удобство. Покупателю не так важно, от какого производителя платье или миксер. Важно, чтобы товар был по привлекательной цене и быстро пришел в пункт выдачи.

В результате проблема селлеров — не в личном бренде, а в том, что основной канал перестал работать или стал более рискованным. Нельзя работать только через маркетплейсы, тем более что площадки забирают часть добавленной стоимости через комиссии, штрафы, продвижение и сборы. Нужно диверсифицировать каналы. Особенно это важно для среднего бизнеса: надо понимать, где основной, второй и третий поток продаж, и изначально

но выстроить бизнес-модель, в которой понятно, где и откуда возникает прибыль.

Концепция «нашли дешевые товары, растажили, заплатили минимум налогов, отправили на маркетплейс — и оно само продается» для подавляющего большинства предпринимателей закончена. Увы, для многих лучше вообще уйти. Когда 1 млн человек пытается что-то получить на одной площадке, понятно, что 900 тыс. из них останутся без штанов. В прямом и переносном смысле.

Тем, кто хочет продолжать, нужно все переосмыслить: какими пользоваться складами, нужен ли вообще маркетплейс или другие площадки, нет ли иных возможностей — торговых центров, прямого выхода на потребителя, современных технологий? Думать про бизнес-планы, проверки, брать консультации по налогам, юридическим вопросам, логистике и маркетингу — это поможет. Случившееся за последнее время просто ускорило осознание: легкий бизнес — это биз-

нес на потери. Его надо либо перестраивать, либо уходить. Для перестройки нужно ответить на простые вопросы: как мы будем доставлять товар? Почему потребитель выберет именно наши футболки за 800 рублей, когда вокруг полно таких же за 800 и 600? В чем фишка? Как мы выйдем на потребителя? Вот это сейчас и нужно продумывать. И никаких волшебных средств: маркетплейс уже был той самой пилюлей.

Надо отложить поиски простого пути и начать с того, с чего надо было начинать: маркетинг. Он помогает отвечать на ключевой бизнес-вопрос: где наши деньги? Кто будет покупать, каким образом все будет осуществляться? А дальше — арифметика: закупка, логистика, налоги, таможенная, доставка, склад, продвижение, реклама, стимулирование продаж. Все должно сойтись так, чтобы на выходе было не минус 10 млн рублей, а плюс 10 млн рублей из вложенных 100 млн. Я знаю, что все хотят проще и надеются, что все получится само собой. Это ключевой просчет.

Если говорить об импорте, то в процессе возникают десятки вопросов: по какому курсу покупать валюту, какой курс будет при продаже, сколько будет стоить контейнер, какой налоговый режим применять? Дальше — логистика и план действий на случай, если доставка контейнера подорожает вдвое и как это отразится на бизнесе.

Никаких принципов, которые сделают бизнес полностью защищенным, нет. Бизнес — это всегда риск. Смысл предпринимательства в том, чтобы принимать на себя риски. В отличие от работы по найму, где зарплата, как правило, выплачивается независимо от того, хорошо или плохо идет дело, предприниматель может как получить кратно больше, так и не получить ничего.

Сейчас люди потеряли товары и спрашивают, почему они не застрахованы. Но это реальность. От пожара или других событий застраховаться можно, а от неудачной бизнес-модели — нет. Поэтому задача предпринимателя — не закрывать операционные дыры, а правильно оцени-



ИГОРЬ БЕРЕЗИН,
президент Гильдии маркетологов

вать риски и принимать их на себя: понимать рынок, выбирать товар, цену, канал продаж и рисковать своими деньгами. Если вы молодой предприниматель, я бы посоветовал сначала хорошо подумать, а надо ли оно

вам вообще. Опытным предпринимателям же стоит выдохнуть и вспомнить, как они работали раньше. Еще пять-десять лет назад все спокойно жили без маркетплейсов, а 20 лет назад — без интернет-торговли.



АННА И ОЛЬГА НИЧКОВЫ,
основательницы бренда DNK RUSSIA

СМЫСЛЫ, А НЕ ЛОГОТИПЫ

Чтобы выйти за пределы своей аудитории и привлечь людей, которые раньше не знали о бренде, используйте коллаборации. Но это должно быть не просто объединение логотипов, а настоящее пересечение ценностей и смыслов. Это способ рассказать о бренде через новый культурный контекст. Мы работали с «Роскосмосом», «Союзмультфильмом», ЦСКА и другими сильными брендами. Каждая такая история привлекает новую аудиторию, дает дополнительное внимание и показывает марку с неожиданной стороны.

При этом узнаваемость измеряется не только охватами. Гораздо важнее, чтобы после коллаборации человек запомнил сам бренд и захотел продолжить с ним отношения.

СВОЙ ДОМ НА ЧУЖОЙ ЗЕМЛЕ

Маркетплейс может давать огромный оборот, но база покупателей фактически принадлежит площадке, а не бренду. Поэтому одна из ключевых задач предпринимателя — параллельно создавать собственную аудиторию и точки контакта с клиентом. Это можно осуществить через социальные сети, Telegram-канал, собственный сайт или интернет-магазин, базу клиентов и прямые коммуникации с ней, экспертный контент и офлайн-мероприятия.

Особенно хорошо сегодня работает контент, в котором предприниматель делится не только продуктом, но и своей экспертизой: показывает производство, объясняет рынок, рассказывает о решениях и ошибках, анализирует происходящее в отрасли. Так вокруг основателя



ТАТЬЯНА ОРГАН,
президент бизнес-сообщества брендов Юга,
основатель бренда одежды Tatyana Organ

постепенно формируется аудитория, которую затем можно переводить в собственные каналы коммуникации и продаж.

Главный принцип сейчас — не уходить с маркетплейсов, а перестать делать их единственной точкой опоры бизнеса.

Курс устойчивости

Сегодня деньги, которые формально являются активом компании, на практике могут оказаться недоступными именно тогда, когда они нужны для выплаты зарплат, закупки сырья, погашения кредита или исполнения обязательств перед другими партнерами. «Деловая газета.Юг» узнала, как бизнесу обезопасить сделки и минимизировать финансовые риски.

ПРЕДЕЛ ПРОЧНОСТИ

Финансовая устойчивость корпоративного сектора проходит проверку на прочность. По данным Банка России, в 2025 году сальдированный финансовый результат компаний реально-го сектора (без учета финансовой и страховой деятельности) снизился на 6,8% год к году — до 25 трлн рублей. На фоне сжатия прибыли долговая нагрузка крупнейших заемщиков растет: агрегированный показатель «Чистый долг / EBITDA» увеличился с 1,8 до 2,2. Несмотря на это давление, коэффициент остается ниже пикового значения пандемии (2,3 в 2020 году), однако уже сейчас вынуждает бизнес пересматривать политику управления оборотным капиталом. Актуальной остается проблема неплатежей. На конец февраля 2026 года совокупная дебиторская задолженность российских компаний составляла 126 трлн рублей, говорится в обзоре финансовой стабильности Банка России. Из них 8,4 трлн рублей, или 6,7%, приходилось на просроченную задолженность. Особенно заметно в 2025 году вырос объем просроченной дебиторской задолженности в обрабатывающей промышленности — до 2,6 трлн рублей, что на 53,4% больше, чем годом ранее, уточняется в обзоре.

СТАВКА РЕБРОМ

Один из важнейших факторов финансовой безопасности — стоимость заемных средств. Несмотря на то что ставка планомерно снижается, стоимость привлечения капитала по-прежнему остается значимой. Так, по данным Банка России, число заемщиков юрлиц и ИП за июнь 2026 года сократилось на 0,2% — до 713,4 тыс. Доля заемщиков, имеющих просроченную задолженность, в общем количестве достигла 27,6%, что на 1 п.п. выше показателя мая.

В такой среде компаниям особенно важно не воспринимать кредит как универсальный источник финансирования. Задача финансового управления заключается в том, чтобы использовать заемные средства там, где они создают экономический эффект, а не закрывают хронический дефицит оборотного капитала, уверены эксперты.

Как отмечает директор Ростовского регионального филиала Россельхозбанка Лариса Туишева, сейчас компаниям необходимо увеличивать эффективность работы своего оборотного капитала за счет сокращения оборота дебиторской и кредиторской задолженности и минимизации заемного капитала.

«В случае отсутствия собственного оборотного капитала нужно работать над удешевлением заемного, максимально используя все возможные меры государственной поддержки и льготы для развития своего бизнеса», — подчеркнула Лариса Туишева.

ПРОВЕРКА РУКОПОЖАТИЯ

Одна из наиболее серьезных угроз для бизнеса возникает не внутри компании, а извне — со стороны партнеров. Поставщик может не выполнить обязательства, покупатель — задержать оплату. Контрагент рискует столкнуться с банкротством, налоговыми проблемами или нехваткой оборотных средств. В каждом из этих случаев финансовый риск переносится на компанию-партнера.

Директор по развитию Cash Management дирекции корпоративного и малого бизнеса ОТП Банка Алексей Рыжков подтверждает: сегодня для бизнеса особенно актуальны риски, связанные с ненадежностью контрагентов, нестабильностью расчетов и различными операционными сбоями. По его словам, сейчас важно заранее оценивать партнеров и использовать инструменты, которые помогают минимизировать потенциальные потери.



Изображение сгенерировано ИИ

Для этого в банках можно найти сервисы, которые проанализируют партнера и подскажут благонадежность контрагента. При этом принципиально важно, что такие сервисы не заменяют финансовый анализ и не принимают решение за компанию.

В то же время издержек, которые связаны с платежеспособностью контрагентов, можно избежать за счет сокращения отсрочки платежа, либо вовсе перейти на предоплату. В условиях дефицита свободного капитала, который в настоящее время проявляется все острее, указанные меры могут привести к потере партнерских отношений, считает Лариса Туишева.

«Помочь в решении проблемы могут классические финансовые инструменты, позволяющие нивелировать указанный риск. Такими ресурсами являются аккредитивная форма расчетов либо банковская гарантия. Эти механизмы созданы для исключения финансовых рисков, связанных с поставкой товара или изменением срока поставки», — сказала она.

Так, аккредитивная форма расчетов — один из инструментов, который помогает снизить риски при крупных сделках и защитить интересы обеих сторон. В этом случае банк выступает независимым посредником: денежные средства резервируются, но продавец получает их только после выполнения предусмотренных договором условий и предоставления необходимых документов.

Банковская гарантия же работает иначе. Согласно ей банк обязуется выплатить бенефициару определенную сумму, если компа-

” В банках можно найти сервисы, которые проанализируют партнера и подскажут благонадежность контрагента.

ния, за которую выдана гарантия, не выполнит свои договорные обязательства. Иными словами, банк принимает на себя финансовую ответственность в случае нарушения условий сделки, помогая защитить вторую сторону от возможных убытков. С помощью таких рычагов бизнес может нивелировать возможные риски.

ПОДКРЕПИТЬ ВАЛЮТУ

Дополнительно для организаций с валютными расчетами существуют производные финансовые инструменты — форварды, свопы и опционы. Они позволяют заранее зафиксировать курс валюты на будущее, отметила директор Ростовского филиала РСХБ Лариса Туишева.

Защищает бизнес от скачков цен, курсов валют и процентных ставок форвардный контракт. Это соглашение о покупке или продаже актива в будущем по заранее зафиксированной цене, и хеджирование — его главная цель. Форварды бывают поставочными, когда актив передается покупателю, и расчетными, когда стороны выплачивают разницу между согласованной и рыночной ценой без поставки актива. В зависимости от базового актива выделяют товарные форвар-

ды (например, на нефть, металл или зерно — прим. ред.) и финансовые — на валюту, ценные бумаги, индексы и процентные ставки.

Валютный своп — это соглашение об обмене валютами с обязательством провести обмен в заранее установленную дату. Условия и курсы обеих операций стороны фиксируют при заключении сделки.

Опцион же дает покупателю право, но не обязанность купить или продать базовый актив по заранее определенной цене в установленный срок. Это главное отличие опциона от фьючерса: если условия сделки становятся невыгодными, покупатель опциона может отказаться от ее исполнения.

В результате сейчас бизнесу предстоит сделать выбор: продолжать субсидировать чужую неэффективность через растущую дебиторскую задолженность или перевести фокус на инструменты жесткого контроля — от аккредитивов до хеджирования валютных позиций. Тот, кто первым переведет работу с контрагентами из плоскости «честного слова» в плоскость математического расчета рисков, сохранит маржинальность в период сжатия прибыли.

Инструмент	Как работает?	Для кого?
 Аккредитив	 Банк перечисляет деньги продавцу после выполнения условий	 Компании, проводящие крупные сделки
 Банковская гарантия	 Банк выплачивает сумму, если компания не выполнит обязательства по контракту	 Компании, которым нужно обеспечить исполнение обязательств
 Форвард	 Сделка на будущую покупку/продажу актива по заранее согласованной цене	 Бизнес, которому важно зафиксировать будущую цену или курс
 Валютный своп	 Обмен валютами с последующим обратным обменом на заранее согласованных условиях	 Компании, управляющие валютной ликвидностью и рисками
 Опцион	 Право, но не обязанность, купить или продать актив по заранее установленной цене	 Бизнес, который хочет защититься от изменения цены или курса

Прозрачность на пределе

В новой экономической реальности банки, крупные заказчики и потенциальные партнеры проверяют не только официальные данные компании, но и весь ее «цифровой шлейф»: признаки активности, связи, репутационные риски и историю. Негативная новость, появившаяся много лет назад, или неаккуратный выбор контрагента могут стоить многомиллионного контракта или кредита.

Как формируется репутационный портрет бизнеса, по каким критериям отсеивают ненадежных партнеров и как предпринимателю лучше проверить себя до того, как этим займутся другие, разобралась «Деловая газета.Юг».

ЦИФРОВАЯ РЕПУТАЦИЯ

В судебных актах и решениях налоговых органов все чаще фигурируют формулировки, которые службы безопасности крупных компаний используют как стоп-факторы: «номинальный участник оборота, не обладающий персоналом», «транзитная организация», «компания, созданная для документального оформления операций». Как пояснил операционный директор «СПАРК-Интерфакс» Андрей Захаров, основные признаки «технических» компаний давно известны. Это отсутствие персонала, основных средств, складов, транспорта, нужных лицензий, массовый адрес или директор, нулевая отчетность, недоимки. Однако этого списка уже недостаточно.

Проверяют не столько саму компанию, сколько ее цифровое окружение.

«Репутационный портрет бизнеса складывается из множества факторов: от исполнения финансовых и контрактных обязательств до поддержания качества продукта, и эти факторы часто специфичны для каждой компании, поэтому универсального подхода к оценке репутации не существует», — подтверждает ведущий аналитик по корпоративным рейтингам агентства «Эксперт РА» Ольга Гулина.

Сегодня система оценивает не только прямые показатели бизнеса, но и его связи, цепочки поставок и даже историю бывших партнеров учредителя.

ПРОВОЖАЮТ ПО УМУ

Крупный бизнес уделяет серьезное внимание выбору контрагентов. Службы безопасности предприятий «под лупой» рассматривают любого нового партнера и отсекают всех, кто вызывает малейшие сомнения. Одна из самых известных систем для таких проверок — «СПАРК-Интерфакс», которой с высокой долей вероятностью пользуются заказчики.



Изображение сгенерировано ИИ

В первую очередь у компании проверяют регистрационные данные, соответствие ОКВЭД (коды видов экономической деятельности — прим. ред.) предмету договора, структуру владения и бенефициаров. Важно и отсутствие отметки о недостоверности адреса или руководителя в ЕГРЮЛ. При этом записываться на каком-то одном стоп-факторе бессмысленно: показатели оцениваются в комплексе.

«При выборе контрагента подлежат оценке не только условия сделки и ее коммерческая привлекательность, но и деловая репутация, платежеспособность контрагента, а также риск неисполнения обязательств, наличие у контрагента необходимых

ресурсов и соответствующего опыта», — отметил операционный директор «СПАРК-Интерфакс». Для облегчения этой задачи существуют скоринговые инструменты. Например, Индекс должной осмотрительности (ИДО) показывает вероятность того, что компания является технической или мошеннической, Индекс финансового риска (ИФР) оценивает вероятность банкротства, а Индекс платежной дисциплины (ИПД) — риск задержки платежей. Система также выделяет более сотни «факторов риска» — от незавершенных исполнительных производств до одновременной смены учредителя и директора. Ведущий аналитик по корпоративным рейтингам

агентства «Эксперт РА» добавляет, что способ проверки напрямую зависит от того, кто ее проводит. «Обычный пользователь ограничен открытыми источниками. Если компания не раскрывает информацию добровольно, оценить ее репутацию сложно. Совсем иная ситуация у институтов, обладающих расширенным доступом, — они имеют право пользования специальными профессиональными сервисами», — поясняет аналитик.

АВТОНОМНЫЙ АНАЛИЗ

Вопрос использования ИИ для проверки контрагентов сегодня активно обсуждается в профессиональном сообществе. Ольга Гулина дает однозначную оценку:

искусственный интеллект пока не может заменить профессиональный анализ. «Значительная часть информации, формирующей репутационный портрет бизнеса, является закрытой и конфиденциальной. В этой части ИИ очень ограничен, поскольку у него нет доступа к непубличным данным», — поясняет Ольга Гулина. При этом, по словам аналитика, ИИ можно эффективно использовать как агрегатор для поиска новостей и общей информации. В свою очередь, Андрей Захаров считает, что если ИИ дать информацию, то он уже сейчас может делать базовые выводы, помогать выявлять паттерны и необычные детали в портрете контрагента. «А данные в ИИ можно передать при помощи специальных протоколов, таких как МСР. Активно работаем по этому направлению», — подчеркнул он.

ПРИЧИНЫ ОТКАЗА

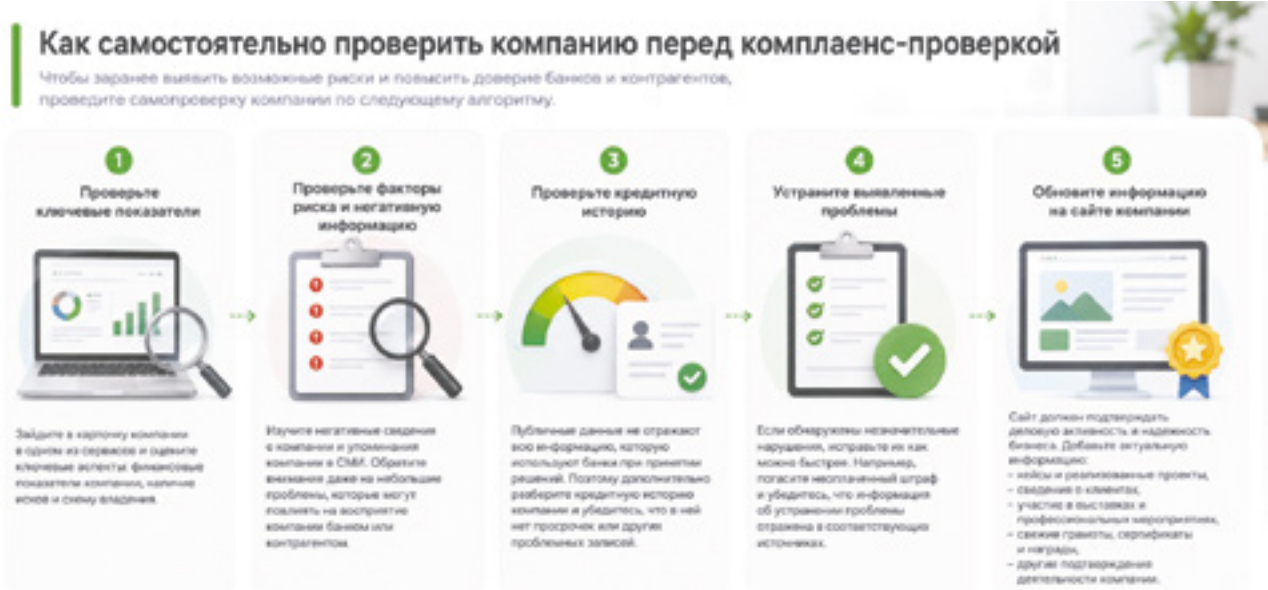
Нахождение компании в «красной зоне» платформ ЦБ «Знай своего клиента», в реестре недобросовестных поставщиков или в процедуре банкротства — это стопроцентный стоп-фактор, считает Ольга Гулина. К «красным флагам» она также относит недостоверные сведения в ЕГРЮЛ, просроченную задолженность, прецеденты нарушения соглашений по предыдущим кредитам и систематические задержки исполнения обязательств. Тревожными сигналами, по словам аналитика, служат частая смена руководства, налоговые долги и несоответствие заявленных видов деятельности реаль-

ным операциям по счетам. Даже присутствие небольшой части таких факторов становится поводом для усиленной проверки. «Налоговая, со своей стороны, проверит взаимосвязанность компании и ее контрагента (нет ли у их владельцев родственных связей), а также реальность самой сделки, наличие у нее деловой цели, а еще как и почему, исходя из каких критериев был выбран именно этот конкретный поставщик», — пояснил Андрей Захаров. Эксперты обращают внимание на такие очевидные, но не менее важные признаки. Например, одновременная смена собственника и руководителя в глазах проверяющих — «красный флаг», так как создает риски, что обязательства прежнего руководства будут забыты или компания превратится в однодневку. Финансовые показатели также всегда актуальны: компания с убытками, отрицательными чистыми активами и несоразмерной долговой нагрузкой вряд ли пройдет проверку. Важный источник информации — картотека арбитражных дел. Количество споров, особенно в качестве ответчика по искам о неоплате или некачественном исполнении контрактов, должно быть минимальным.

ПРОВЕРИТЬ СЕБЯ

Предпринимателю лучше проверить свою компанию до того, как это сделают банк или партнеры, убеждена Ольга Гулина. «Это позволяет предотвратить риск попадания в негласные «черные списки» и последующего отказа в сотрудничестве. Самостоятельная превентивная проверка позволяет своевременно выявить и устранить слабые места», — объясняет ведущий аналитик по корпоративным рейтингам агентства «Эксперт РА». Ключевую роль в этом процессе играет риск-менеджер. Именно от качества его работы и своевременности выявления угроз напрямую зависит репутация компании и бесперебойность бизнес-процессов. Чем быстрее риск-менеджер замечает угрозы и предотвращает их реализацию, тем стабильнее работает компания и тем выше доверие со стороны банков и партнеров.

София Купченко



ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ РАЗВОРОТ

Главный курорт страны проводит масштабную градостроительную реформу, которая к 2027 году должна полностью изменить правила игры на рынке недвижимости. Рынок уже отреагировал цифрами: ввод коммерческого жилья сократился на 38%, а количество строящихся многоквартирных домов уменьшилось почти вдвое. Городская власть во главе с мэром Андреем Прошуниным ставит в приоритет развитие санаторно-курортной сферы, инженерной инфраструктуры и социальных объектов. Разбираемся, какие тренды задают Генеральный план, новые Правила землепользования и застройки, как актуальные регламенты изменят рынок недвижимости и защитят город-курорт от инфраструктурных коллапсов.

РЕГЛАМЕНТЫ БУДУЩЕГО

По данным администрации города-курорта Сочи, сегодня в собственности Российской Федерации находится более 95% всей площади муниципального образования — это основной массив земель и объектов. При этом частному бизнесу принадлежит лишь 2% земель, по 1% — в краевой и муниципальной собственности. Таким образом, на территории Сочи действует множество хозяйствующих субъектов с разными формами собственности и ведомственной принадлежностью. Это создает как дополнительные возможности, так и серьезные вызовы для управления развитием агломерации.



Фотографии предоставлены пресс-службой администрации Сочи

С 1 января 2026 года Сочи стал курортом федерального значения, уточненная общая площадь города составила 351 тыс. га. Расширена территория Сочинского национального парка.

«Изменения требуют актуализации Генерального плана города, утвержденного в 2023 году. В документе необходимо учесть новые границы Сочинского национального парка, увязать его с новыми нормативами по водоснабжению и водоотведению, а также учесть федеральные проекты <...> И после этого мы будем окончательно готовы принять новые Правила землепользования и застройки после всех согласований

в федеральных министерствах и ведомствах. Именно такой подход — сначала Генеральный план, затем ПЗЗ — обеспечит системность и прозрачность градостроительной политики», — подчеркнул глава города.

Администрация Сочи завершает двухлетний цикл пересмотра градостроительной политики. Масштабная работа над корректировкой Генерального плана, принятого в конце 2023 года, и новых Правил землепользования и застройки (ПЗЗ) выходит на финишную прямую. Утверждение документов ожидается в 2027 году после согласования с федеральными ведомствами.

Обновление документации происходит на фоне радикального изменения вектора девелопмента. За последние два года количество строящихся коммерческих жилых комплексов в Сочи сократилось вдвое: если в 2024 году их было 19, то сегодня ведется строительство лишь восьми ЖК в рамках договоров о комплексном развитии территории (КРТ), заключенных до 2024 года. Ввод коммерческого жилья в эксплуатацию за прошлый год сокращен на треть. Фактически рынок скорректирован для новых игроков: с начала 2025 года и на данный момент выдано всего одно разрешение на строительство многоквартирного дома на 93 квар-

тиры в микрорайоне Майка. Этот проект стал возможен исключительно благодаря обязательству инвестора построить детский сад.

По словам Андрея Прошунина, город осознанно поддерживает курс на уменьшение коммерческой жилой застройки: постоянным жителям вполне хватает жилья, задачи увеличивать постоянное население на курорте и способствовать массовой миграции нет, как и задела по инженерной и социальной инфраструктуре. Поэтому фокус естественным путем смещается на модернизацию существующих микрорайонов и гостиничного фонда.

Стабилизацию числа постоянных жителей подтверждают цифры: в 2026 году количество обучающихся в сочинских школах составляет 76,9 тыс. человек — на 2 тыс. меньше, чем в 2024-м.

«И даже по количеству детей в школах за последние два года можно отследить, что рост постоянно проживающего населения в Сочи остановился», — пояснил мэр Прошунин.

Системность нового подхода подкрепляется законодательно. Ранее депутаты Заксобрания Кубани установили штрафы за нарушение требований муниципалитетов в части территориального планирования: от 3 тыс. рублей для частных лиц до 200 тыс. рублей для юридических лиц. Контроль за соблюдением обновленных регламентов ляжет на профильные департаменты уже после окончательного утверждения ПЗЗ.

Таким образом, завершение работ над Генпланом и ПЗЗ юридически закрепят текущий статус-кво для Сочи. Для строительной отрасли это означает фактическое прекращение выдачи разрешений на коммерческое жилье вне механизмов КРТ, а для смежных секторов — логистического, IT и промышленного — формирование долгосрочного заказа на проектирование, оснащение и сервисное обслуживание масштабной туристической и социальной инфраструктуры Большого Сочи.

КУРС НА ЗДРАВНИЦЫ И СОЦИАЛКУ

Сочи является «столицей здоровья», об этом мэр Андрей Прошунин напомнил во время июльского брифинга. Город-курорт сохраняет этот статус в первую очередь за счет инвестиций в санаторно-курортную отрасль.

Гостиничный фонд активно развивается: сейчас в Сочи строят почти 10 тыс. современных номеров. На сопровождении администрации находятся 62 инвестиционных проекта на 700 млрд рублей. Почти две трети из них — 44 проекта — приходятся на санаторно-курортную сферу. Это позволит до конца 2030 года увеличить номерной фонд еще на 29 тыс. номеров.

” Завершение работ над Генпланом и ПЗЗ юридически закрепит текущий статус-кво для Сочи.



В Сочи функционируют 59 здравниц, в том числе сданный в прошлом году санаторий «Кристалл». Это первый за 10 лет полностью новый объект, построенный с нуля, а не реконструированный.

«Сегодня в приоритете — развитие градообразующей санаторно-курортной сферы и инженерной инфраструктуры, строительство социальных объектов», — дополняет пояснение сочинского мэра Прошунин.

При этом акцент, помимо санаторно-курортной сферы, Сочи делает на расширение сети социальных объектов. Причина в том, что старые и более новые микрорайоны были исторически недообеспечены школами, плюс идет плановое расселение из аварийного фонда. Объемы ввода соцобъектов выросли за два года на треть, до 2030 года в городе-курорте планируют реализовать более 40 объектов соцсферы. Это школы, детские сады и дома взамен аварийного жилья.

ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ СВЯЗКА

Администрация Сочи добивается системного решения самых проблемных и дорогостоящих вопросов инженерной защиты. На реализацию противооползневых мероприятий курорту необходимо порядка 700 млрд рублей, сообщил глава города Андрей Прошунин.

В Сочи насчитывается 2,6 тыс. оползневых участков. С 2018 по 2025 годы работы по укреплению проведены на 34 из них — на это направлено 2,2 млрд рублей. В мае 2026 года в городе создали научный совет, который в числе прочих вопросов занимается проблемами берегоукрепления и оползней.

Андрей Прошунин отмечает, что проблема водоотведения стала краеугольным камнем градостроительной политики. «Изучение процессов только на земельных участках в отрыве от водоотведения — неправильный подход. Мы сейчас в активной фазе обсуждения, все это будет выражено в конкретных программных мероприятиях», — заявил градоначальник.

Системное решение вопроса глава города-курорта Сочи регулярно обсуждает на уровне Министерства строительства РФ. На одной из последних встреч речь в том числе шла о модернизации очистных сооружений — комплексов «Бзугу», «Кудепста», «Лазаревские», «Дагомыс» и «Магадан», а также о строительстве нового



”Сегодня в приоритете — развитие градообразующей санаторно-курортной сферы и инженерной инфраструктуры, строительство социальных объектов.

комплекса в Якорной Щели. Эти объекты включены в перечень мероприятий по распоряжению Правительства РФ.

ПОРЯДОК И КОНТРОЛЬ

Отдельное направление — упорядочение в сфере градостроительного контроля. В Сочи ужесточили меры ответственности за самовольное строительство: размер судебной неустойки за неисполнение решений суда о сносе увеличили до 30–150 тыс. рублей за каждый день просрочки.

То есть мэрия сделала незаконное строительство экономически бессмысленным: неустойка в 150 тыс. рублей в день быстро обнуляет любую прибыль от самостроя. «Сейчас в судах на рассмотрении находятся более 30 заявлений о взыскании судебных неустоек за неисполнение решений судов о сносе. В приоритете — крупные неэксплуатируемые объекты и объекты коммерческого назначения», — отметили в мэрии.

В июле 2026 года суды вынесли восемь решений о сносе с одновременным взысканием таких неустоек. Всего в этом году судами вынесено 75 решений о демонтаже незаконных строений в Сочи, еще 906 находятся в процессе рассмотрения.



«В Сочи в усиление нашего законодательного щита создаем специальную комиссию по градостроительной деятельности. Новая структура позволит оперативно выявлять любые отклонения от требований законодательства, четко распределять зоны ответственности и понуждать нарушителей компенсировать причиненный курорту ущерб», — заявил Андрей Прошунин.

МОДЕЛЬ УСТОЙЧИВОГО КУРОРТА

Уход от бесконтрольной жилой застройки, усиление санаторно-курортного потенциала, системность подхода к градостроительной документации, внимание к инженерной инфраструктуре и борьба с самостроями — все эти шаги ведут к новой модели развития города-курорта Сочи. «Развитие курортно-туристической отрасли как

ключевого драйвера экономики Сочи, необходимые меры на оползневых участках и комплексная модернизация инженерных сетей — наши стратегические приоритеты. Прилагаем максимум усилий для их реализации. Благодаря Правительству России и губернатора Краснодарского края Вениамина Ивановича Кондратьева за неизменную поддержку Сочи», — резюмирует стратегию перемен Андрей Прошунин.

Впереди — утверждение новых ПЗЗ, масштабные инвестиции в инфраструктуру и завершение градостроительной реформы к 2027 году. Реализация этих планов делает Сочи примером того, как курорт федерального значения может балансировать между туристической привлекательностью, экологической безопасностью и комфортной жизнью для горожан.

КОММЕНТАРИЙ



АНДРЕЙ ПРОШУНИН,
глава города-курорта Сочи

Изменения требуют актуализации Генерального плана города, утвержденного в 2023 году, сегодня мы ведем эту работу при поддержке нашего губернатора Вениамина Ивановича Кондратьева и во взаимодействии с председателем Совета федеральной территории Сириус Еленой Владимировной Шмелевой. И после этого мы будем окончательно готовы принять новые Правила землепользования и застройки после всех согласований в федеральных министерствах и ведомствах. Именно такой подход — сначала Генеральный план, затем ПЗЗ — обеспечит системность и прозрачность градостроительной политики. При этом продолжается параллельная работа: проект новых ПЗЗ получил положительные согласования департамента по архитектуре и градостроительству Краснодарского края, управления государственной охраны объектов культурного наследия администрации Краснодарского края, министерства природных ресурсов Краснодарского края, рассмотрен министерством природных ресурсов и экологии Российской Федерации. Поскольку проект ПЗЗ касается территорий, имеющих особое природоохранное, научное, историко-культурное, эстетическое, рекреационное, оздоровительное и иное особо ценное значение, он подлежит обязательному согласованию с Минстроем России. Ведомством неоднократно проводились совещания по данному вопросу. Отдельно в Генплане планируем отразить условия для сохранения пляжей. Предпринимаем все возможные меры, чтобы ускорить все процессы. Я предполагаю, что в следующем году мы должны завершить эту работу. В целом же за это время мы пересмотрели акценты инвестиционной политики: сегодня в приоритете — развитие градообразующей санаторно-курортной сферы и инженерной инфраструктуры, строительство социальных объектов. За эти два года мы на треть увеличили объемы их ввода.

Преодолевающая барьеры

Как создать комфортные условия для работы людей с ОВЗ

Для компаний Юга инклюзивный найм открывает доступ к новому кадровому резерву, который ранее оставался вне поля зрения, и бизнес учитывает этот тренд: согласно совместному исследованию аналитиков hh.ru и фонда «Обнаженные сердца», 57% компаний ЮФО уже имеют в штате таких сотрудников. Однако для более продуктивного и качественного рабочего процесса важно создать среду, где сотрудник с ограниченными возможностями почувствует себя уверенно и сможет раскрыть свой профессиональный потенциал.

«Деловая газета.Юг» разобралась, как компаниям выстроить общение с сотрудниками с ограниченными возможностями здоровья и что необходимо для их комфорта на рабочем месте.

ПЕРЕЛОМИТЬ СТЕРЕОТИПЫ

В 2025 году 7% работодателей Ростовской области рассматривали соискателей с инвалидностью на все вакансии, 37% — только на отдельные позиции, а 23% указали, что не работают с такими кандидатами, говорится в исследовании hh.ru и фонда «Обнаженные сердца».

Однако нередко трудоустройству соискателей с ОВЗ мешает ряд стереотипов. Один из них — о том, что сотрудники с инвалидностью якобы неэффективны и медленно работают, отмечает сооснователь Everland, член Совета при президенте РФ по развитию гражданского общества и правам человека Игорь Новиков.

«Работодатели считают, что такие люди не впишутся в коллектив и что за них придется переделывать всю работу», — говорит Новиков.

Еще один стереотип, который мешает найму и сохранению сотрудника в коллективе, по словам эксперта, что любой человек, передвигающийся в инвалидной коляске, сможет работать полный день.

«Однако это не так: кому-то подойдет гибридный график, кому-то — смены по 4 часа», — уточняет спикер.

Стигматизируются и отдельные особенности. Например, по данным исследования hh.ru, барьерами при найме людей с расстройством аутистического



Изображение сгенерировано ИИ

” Если в компании уже отработана система адаптации среды, она сможет сохранить опытного специалиста, а не увольнять его при изменении состояния здоровья.

спектра (РАС) называют нехватку информации (50%), недостаток подходящих вакансий (45%) и опасения внутри коллектива (27%). В числе главных страхов выделили сложности коммуникации (45%), значительные изменения в процессах (41%) и негативную реакцию клиентов (18%).

В то же время бизнес, который преодолевает стереотипы, получает ощутимое преимущество, а именно более широкий выбор сотрудников и готовность к непредвиденным ситуациям. И это не просто вопрос расширения воронки подбора: 80% случаев инвалидности являются приобретенными, а значит, с временными или постоянными ограничениями по здоровью после травм или болезней может столкнуться любой сотрудник, подчеркнул Игорь Новиков.

«Если в компании уже отработана система адаптации среды, она сможет сохранить опытного специалиста, а не увольнять его при изменении состояния здоровья. Более того, ком-

пания, которая смогла выстроить процессы для «нетипичного» сотрудника, становится более гибкой и в управлении остальными кадрами», — акцентировал сооснователь Everland.

Инклюзивная политика напрямую влияет и на репутацию, и на финансовые показатели. По словам Новикова, исследования показывают, что прибыль компаний с таким подходом в среднем на 30% выше, а в некоторых сферах этот показатель может достигать четырехкратного роста.

НАЛАДИТЬ КОНТАКТ

Общение с сотрудниками с ОВЗ должно строиться на тех же принципах, что и с любыми другими коллегами — ровно, спокойно и дружелюбно, отмечает полномочный представитель ректора по делам инвалидов и лиц с ОВЗ ЮФУ Лариса Гутерман.

Как уточнил Игорь Новиков, важно спрашивать у соискателей об особенностях инвалидности, которые значимы для рабочего

процесса. Но при этом не стоит излишне любопытствовать по поводу того, как человек получил инвалидность.

«В целом важно избегать двух крайностей. Первая — это позитивная дискриминация: когда происходят героизация, восхищение на фоне инвалидности. Это влечет нереалистичные ожидания — как завышенные, так и заниженные, то есть инфантилизацию. Второй вид дискриминации — негативный. Он включает буллинг, социальную изоляцию и избегание. Общение должно быть ровным», — считает член Совета при президенте РФ по развитию гражданского общества и правам человека.

Важно обучить и сотрудников данным принципам.

Следует объяснить, как говорить об инвалидности, избегать любой дискриминации, а также на что обращать внимание при взаимодействии с сотрудником с нарушениями здоровья: есть ли у него особенности слуха, речи или зрения и в каком формате удобнее общаться — устно или письменно. Это снимет неловкость и необходимость догадываться: коллеги сразу будут знать, как выстроить совместную работу, а не учиться методом проб и ошибок, сказал Игорь Новиков.

«Отдельное внимание нужно уделить подготовке HR, нанимающих менеджеров и наставников. Они должны знать, как отбирать и оценивать кандидатов, как помочь в адапта-

ции, как ставить задачи и давать обратную связь, что делать в кризисных ситуациях», — подчеркнул сооснователь Everland.

РАВНОЕ ПРОСТРАНСТВО

Для комфортной работы сотрудников с инвалидностью также необходимо предусмотреть ряд условий. Так, работодателю важно четко описать условия работы, функционал и возможные сложности, чтобы человек мог заранее соотнести их со своими навыками и особенностями здоровья, подчеркивает Игорь Новиков. Также важно адаптировать рабочее место и процессы с учетом особенностей здоровья кандидата.

«Например, для глухих или слабослышащих сотрудников важно предусмотреть текстовую коммуникацию, перевод на русский жестовый язык (РЖЯ), субтитры на встречах», — отметил член Совета при президенте РФ по развитию гражданского общества и правам человека.

По мнению Ларисы Гутерман, доступность рабочего места необходимо оборудовать не только пандусами, но и целым комплексом программно-аппаратных вспомогательных средств. Это могут быть программы экранного доступа для незрячих, преобразующие текстовые форматы в точечный шрифт Брайля, специальное ПО для людей с нарушениями двигательной активности, облегчающее ввод данных, технические средства для слабослышащих и др.

Работодатели также должны учитывать нормативные требования: сокращенный рабочий день, удлиненный отпуск и невозможность привлекать сотрудников с инвалидностью к работе в ночное время без их согласия.

Для облегчения адаптации можно привлечь наставника для нового работника. Это поможет не только адаптироваться, но и закрепить навыки на рабочем месте. «Назначьте наставника, предоставьте понятные инструкции, четкие правила и критерии оценки результатов. Это позволит сотруднику с инвалидностью чувствовать себя комфортно и безопасно на рабочем месте», — заключил Игорь Новиков.

Яна Назаркина

КАК ВЫСТРОИТЬ КОММУНИКАЦИЮ С СОТРУДНИКОМ С ОВЗ?

1. Поддерживайте ровный и дружелюбный тон. Избегайте крайностей в общении.
2. Спрашивайте только о рабочих аспектах инвалидности. Не задавайте личные вопросы о том, как она получена или насколько сложно с ней жить.
3. Избегайте любой дискриминации: — не «героизируйте» и не проявляйте избыточное восхищение; — не формируйте нереалистичных ожиданий (ни завышенных, ни заниженных); — не допускайте буллинга, изоляции и избегания.
4. Проведите разъяснительную работу с коллективом: расскажите, как корректно говорить об инвалидности и выстраивать совместную работу.

Иммунитет для баланса

Сборы страховых компаний в сегменте добровольного медицинского страхования (ДМС) по итогам первого квартала 2026 года выросли до 93,2 млрд рублей. К аналогичному периоду 2025-го этот показатель почти на 17% больше, а за последние пять лет — максимальный, следует из данных ЦБ РФ. Эксперты отмечают двойную выгоду инструмента: ДМС не только поддерживает сотрудников, но и защищает бизнес от непредвиденных финансовых потерь. «Деловая газета.Юг» выяснила, какие программы сегодня актуальны и как с их помощью сохранить финансовую устойчивость компании и команды.

ЖИЗНЬ И КОШЕЛЕК БЕЗ «ИЛИ»

Корпоративное страхование — это не просто часть соцпакета, а инструмент управления устойчивостью компании. Как отмечает директор филиала «Росгосстрах» в Краснодарском крае Александр Казаков, страхование жизни и здоровья сотрудников повышает привлекательность работодателя, способствуют удержанию персонала и развивают корпоративную культуру», — говорит Людмила Страхова.

При этом для бизнеса важны не только непосредственные медицинские расходы, это лишь видимая часть айсберга. Поскольку сотрудник — самый главный ресурс предприятия, его внезапное выключение бьет по производительности всей команды, подчеркивает эксперт.

«Когда ключевой специалист внезапно выбывает из строя, компания несет скрытые, но огромные убытки: потерю производительности, а также расходы на замену, когда нужно срочно искать временного сотрудника или переучивать нового», — поясняет Александр Казаков.

Современные программы страхования могут решать сразу несколько задач. По словам директора домена «Здоровье и финансы» компании «Ингосстрах» Дениса Платонова, такие продукты одновременно дают доступ к качественной медицине, гарантируют финансовую поддержку при серьезных заболеваниях и покрывают риски непредвиденных событий.

С этим солидарна и Людмила Страхова, заместитель директора департамента урегулирования

убытков по личным видам страхования компании «Согласие». По ее словам, наличие такой защиты — также мощный HR-инструмент, который помогает работодателю выделиться на рынке труда.

«Программы защиты жизни и здоровья сотрудников компании повышают привлекательность работодателя, способствуют удержанию персонала и развивают корпоративную культуру», — говорит Людмила Страхова.

По оценке главы группы медицинских компаний CL Феликса Гамзаева, забота о здоровье сотрудников напрямую влияет на устойчивость бизнеса. Комплексные программы страхования с доступом к качественной медицине не только удерживают специалистов, но и экономят бюджет: замена одного работника обходится в 3–6 окладов, тогда как закрыть вакансию при наличии ДМС удастся значительно быстрее. «Кроме того, страховые взносы относятся к расходам на оплату труда, что оптимизирует налогообложение. Но главное, что получает бизнес, —



это предсказуемость: снижение рисков длительной потери ключевых сотрудников и возможность быстро вернуть их в строй благодаря экспертной медицинской помощи. Это прямая инвестиция в стабильность, а не статья затрат», — акцентирует Феликс Гамзаев.

ЮГ ДОКУПАЕТ ЗАЩИТУ

Самыми востребованными видами корпоративного страхования остаются ДМС и защита от несчастных случаев, сообщил директор филиала «Росгосстрах» в Краснодарском крае Александр Казаков.

«В основе программы ДМС — амбулаторно-поликлиническое обслуживание, услуги скорой и неотложной помощи, экстренное и плановое ста-

ционарное обслуживание, стоматологическая помощь. Некоторые работодатели могут по своему усмотрению расширить перечень услуг, в частности, дополнить его специализированными видами обследования и лечения, консультациями специалистов медицинских научных центров, санаторным и реабилитационно-восстановительным лечением», — сказал Александр Казаков.

В свою очередь, страхование от несчастных случаев и болезней (НСиБ), как отметил Денис Платонов, может распространяться на травмы и другие последствия несчастных случаев, а также на определенные заболевания.

По словам Людмилы Страховой, такие программы покрывают риски травм, госпитализации, временной или постоянной утраты трудоспособности, инвалидности и хирургических вмешательств. Кроме того, выплаты предусмотрены при диагностировании критических заболеваний — инфаркта, инсульта или онкологии.

Региональный тренд отмечает замдиректора Южного регионального центра «АльфаСтрахование» по медстрахованию Инна Зайцева. В Ростовской области и Краснодарском

крае почти 10% работодателей дополнительно приобрели своим сотрудникам программу страхования от онкологических заболеваний.

ПОЛИС ШИРОКОГО ПРОФИЛЯ

Кроме стандартного ДМС, компании могут приобрести полисы от тяжелых болезней. По словам директора краснодарского филиала «Росгосстрах», такая страховка предусмотрит такие сценарии, как лечение рака, сложные операции на сердце или сосудах мозга, а также восстановление после инсульта или инфаркта.

Страхователи могут выбрать решения, подходящие под конкретные запросы, сообщил директор направления «Здоровье и финансы» компании «Ингосстрах». Например, существуют отдельные полисы, которые распространяются на укусы клещей, лабораторную диагностику, мониторинг здоровья, а также психологическую и психотерапевтическую поддержку.

Еще один заметный тренд рынка — превентивная медицина. Как сообщила Инна Зайцева, 47% работодателей уже включают в программу ДМС элементы профилактики: диспансеризацию, регулярные чек-апы, вакцинацию,

генетические тесты и корпоративные wellness-программы (программы благополучия — прим. ред.).

Отдельно бизнес может оформить страхование сотрудников при выезде за рубеж, добавила Людмила Страхова. Оно может распространяться как на отдельные поездки, так и на многократные путешествия в течение срока действия договора, а набор рисков и услуг подбирается с учетом условий поездок.

ОТ ОФИСА ДО ЦЕХА

При выборе программы стоит отталкиваться от профиля сотрудников: условий их труда и жизни, региональной специфики, частоты бытовых травм и риска травм. Об этом рассказала заместитель директора Южного регионального центра «АльфаСтрахование» по медстрахованию.

Затем компании нужно определить ключевую задачу страхования.

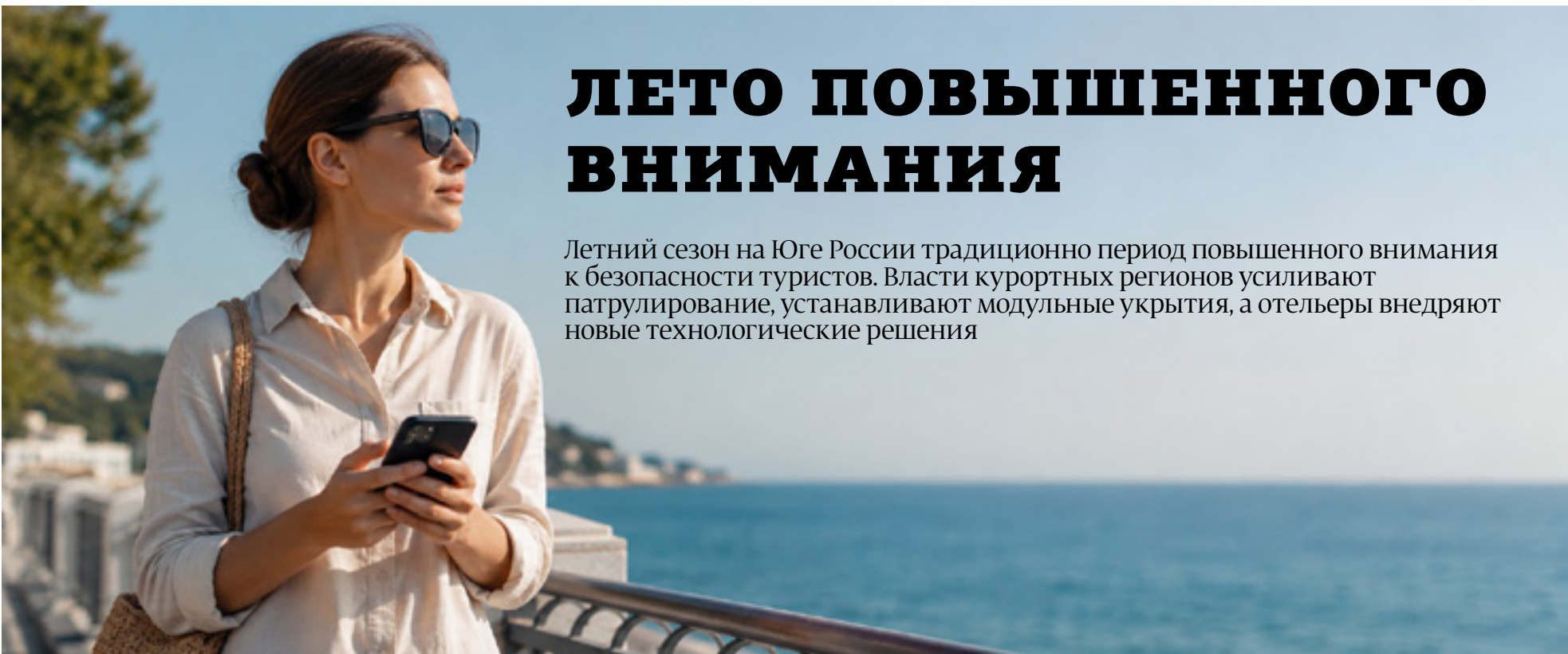
«Если нужно сделать соцпакет более привлекательным, выбирайте ДМС. Если надо защитить доход сотрудника при травме, это НС или страхование жизни. Для учета специфики производства подойдёт ДМС или НС с расширенным перечнем рисков», — пояснила Инна Зайцева.

По ее словам, программе можно собрать как конструктор: базовый пакет для всех сотрудников плюс дополнительные опции в зависимости от категории должностей. При выборе важно оценивать не только цену полиса, но и его наполнение, список исключений из покрытия и качество клиентского сервиса.

Страховка должна работать на реальную потребность сотрудника, подчеркивает Феликс Гамзаев. У клерка за компьютером главные запросы — качественная диагностика, стоматология и телемедицина, а у рабочего на заводе — уверенность, что при травме он получит крупную выплату, которая покроет расходы семьи.

«Самое главное — программа должна давать понятный алгоритм действий: куда звонить, к какому врачу обратиться и как быстро попасть на прием», — заключил глава группы медицинских компаний CL.

” Программы защиты жизни и здоровья сотрудников компании повышают привлекательность работодателя, способствуют удержанию персонала и развивают корпоративную культуру.



ЛЕТО ПОВЫШЕННОГО ВНИМАНИЯ

Летний сезон на Юге России традиционно период повышенного внимания к безопасности туристов. Власти курортных регионов усиливают патрулирование, устанавливают модульные укрытия, а отели внедряют новые технологические решения

Как сегодня выстроена защита гостей от пожаров и чрезвычайных ситуаций, какие системы используют крупные отели и что меняется на уровне регионального законодательства, разобралась «Деловая газета.Юг».

ТУРПОТОК НА ЮГЕ

Краснодарский край традиционно остается одним из самых популярных направлений для отдыха в стране. По данным Минэкономразвития России, по итогам первого полугодия 2026 года регион занимает в общем рейтинге вторую позицию после Москвы по количеству туристических поездок — 4,2 млн. Как отметил губернатор Краснодарского края Вениамин Кондратьев, гостей летом принимали около 11 тыс. гостиниц, отелей, санаториев и гостевых домов.

Для сравнения: Ростовская область, которая также входит в число популярных направлений на Юге, по данным министерства экономического развития Дона, которые опубликовал РБК Ростов, по итогам 2025 года приняла 1,9 млн туристов. В первом полугодии 2026-го, по информации регионального минэкономразвития, турпоток вырос более чем на 20%.

МЕРЫ УСИЛЕНИЯ

Власти курортных городов усиливают меры безопасности. В Новороссийске, по сообщению главы города Андрея Кравченко, появятся модульные укрытия — первые три установят в Восточном районе. Каждое сооружение представляет собой монолитный блок весом 15 тонн, вместимостью до 19 человек. В Сочи, как рассказал мэр Андрей Прошунин, безопасность также в приоритете: на береговой полосе дежурят спасатели, общественный порядок обеспе-

чивают сотрудники правоохранительных органов.

«Все службы координирует межведомственный летний штаб, любые временные ограничения если и возникают, то действуют короткий период и на общую благоприятную атмосферу не влияют», — добавил Прошунин.

В Геленджике, по словам главы муниципального образования Алексея Богодистова, летом нагрузка на курорт значительно возрастает, поэтому вопросам безопасности уделяют особое внимание. В прошлом году для патрулирования набережной приобрели электрокары, в этом передали еще две единицы техники. В охране общественного порядка задействовали свыше 160 сотрудников полиции и более 80 казаков-дружинников.

УМНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Крупные гостиничные комплексы на Юге активно внедряют интеллектуальные системы безопасности. Помимо классических датчиков дыма и камер видеонаблюдения, отели переходят на адресно-аналоговое оборудование, которое позволяет отслеживать параметры среды в каждом помещении в режиме реального времени.

Как рассказали в пресс-службе отеля Miracleon в Анапе, такие интеллектуальные системы позволяют предотвращать серьезные последствия.

«Система дополнена адресно-аналоговыми тепловыми извещателями, автоматическим контролем загазованности и линейными дымовыми извещателями с отражателем для раннего обнаружения возгорания на больших площадях и высотах», — пояснили в отеле.

Кроме того, на отдельных объектах установлена автоматическая спринклерная система пожаротушения.

Особое внимание уделяется оповещению гостей. Как рассказал кластерный генеральный менеджер LeePrime Юг Ахмед Абдельсамие, звуковое и речевое оповещение, предусмотренное системой здания, дополняется адресной работой команды.

«Этажи и зоны заранее распределены между сотрудниками. При поступлении сигнала ответственные сотрудники проходят закрепленные участки, стучат в двери, представляются, дают короткую однозначную инструкцию и убеждают, что гость понял направление движения. Световые оповещатели дополняют звуковой канал», — сказал он.

ЭКСТРЕННЫЙ ПЛАН

В крупных отелях разработаны четкие инструкции для сотрудников на случай чрезвычайной ситуации. Как пояснили в Miracleon, действия персонала и порядок информи-

” Летом нагрузка на курорт значительно возрастает, поэтому вопросам безопасности уделяют особое внимание.

рования гостей закреплены в инструкциях по пожарной безопасности и ЧС. Используются короткие и однозначные формулировки, помогающие избежать паники: «Сохраняйте спокойствие», «Следуйте за сотрудником отеля», «Пройдите к ближайшему эвакуационному выходу».

Роли сотрудников при эвакуации строго распределены. Горничные проверяют отсутствие гостей во всех заселенных номерах и направляют их к выходам. Официанты проверяют помещения в зоне своей ответственности. Администраторы собирают информацию о количестве гостей в отеле, направляют их к эвакуационным выходам и передают данные экстренным службам.

Заблаговременно заботятся и о маломобильных гостях, пожилых людях и детях. «При эвакуации помощь людям с ограниченными возможностями, пожилым гостям и детям оказывается в приоритетном порядке», — подчеркнули в пресс-службе отеля. При этом для каждого вида чрезвычайной ситуации предусматриваются свои формулировки как на русском, так и на английском языках, отметил Ахмед Абдельсамие. «Сотрудник не должен

придумывать их в момент стресса. Речевые модули короткие, ясные, спокойные и содержат последовательность действий. Следует не использовать эмоциональные команды “не паникуйте”, “быстрее”, “бегите”, а также неподтвержденные заверения “ничего страшного” или “все под контролем”. Задача сотрудника — не давать обещаний, а уменьшать неопределенность», — подчеркнул Ахмед Абдельсамие.

Во время тренировок отрабатываются не только слова, но и подача: спокойный темп речи, уверенный тон, зрительный контакт, понятные жесты и положение сотрудника относительно движения потока, добавил кластерный генеральный менеджер LeePrime Юг.

Необходимо сохранять и привычный уровень сервиса, добавил Ахмед Абдельсамие.

«Самое важное — чтобы работа и внимание продолжались в любой ситуации. В подземном укрытии это обеспечивают удобные диваны и кресла, закуски и напитки, а также показы добрых советских фильмов», — сказал кластерный генеральный менеджер LeePrime Юг.

ОТ КОРИДОРОВ ДО ПЛЯЖЕЙ

Важный элемент безопасности — интуитивно понятная навигация, позволяющая гостям не теряться даже в условиях задымления или отключения электроэнергии. Так, в отелях могут установить систему аварийного освещения, световые указатели направления движения и схемы эвакуации, отметили в пресс-службе Miracleon.

Навигацию важно оценить глазами гостя, оказавшегося в отеле впервые: виден ли следующий указатель, не конкурирует ли он с декоративным светом, понятно ли направление движения ночью и можно ли считать маршрут без знания русского языка, сказал Ахмед Абдельсамие.

«Для этого используются заметные и повторяющиеся указатели, контрастные обозначения выходов, аварийное освещение, световые и фотолуминесцентные элементы, а также планы эвакуации в номерном фонде и общественных пространствах. Коридоры и подходы к выходам всегда остаются свободными», — сказал Ахмед Абдельсамие.

В городах-курортах также выстраивается система эвакуации с береговой линией. Глава Новороссийска Андрей Кравченко отметил, что на пляжных территориях размещены указатели направления эвакуации, а зоны рекреации, вблизи которых отсутствуют укрытия, оснащены схемами с указаниями направлений к ближайшим выходам. Андрей Кравченко уточнил, что алгоритм действий при сигнале «Внимание всем!» отработан с арендаторами пляжей и спасателями.

София Купченко

” В крупных отелях разработаны четкие инструкции для сотрудников на случай чрезвычайной ситуации.

Анапский ренессанс

С начала 2026 года в Анапе отдохнули уже более 1,5 млн человек. Высокий сезон в городе проходит в хорошем ритме. Федеральный курорт для детского и семейного отдыха перенастроился и готов удивлять туристов.

НА СТРАЖЕ ПЛЯЖА

Прошлый сезон для Анапы выдался непростым: город справлялся с последствиями ЧС с разливом мазута в море. В итоге популярный курорт испытал значительный недобор гостей, были закрыты 150 пляжей. Сегодня после очистки береговой линии и отсыпки пляжей чистым песком Роспотребнадзор выдал разрешение на работу более чем 100 пляжам. Местная и краевая власти провели для этого масштабную работу по восстановлению, были выполнены сотни лабораторных исследований на соответствие песка и воды санитарным нормам.

В сезоне-2026 любимый курорт вновь встречает своего туриста ласковым морем и чистыми галечными и песчаными пляжами. Для Анапы наступила пора ренессанса. Работают все отели, столовые и кафе. Пляжи в полосе Пионерского проспекта и центра города также оборудованы и принимают гостей, вода в море чистая и прозрачная.

Впрочем, отдых в Анапе не ограничивается только морем. Для любителей водных процедур на курорте работают многочисленные бассейны, в том числе с морской водой, спа-зоны, банные комплексы при отелях и аквапарки. А в двух анапских дельфинариях можно не только посмотреть шоу, но и поплавать с дельфинами. Остается только выбрать, что больше по душе — изумрудное открытое море или бассейн с комфортной температурой воды.

ВКЛЮЧЕНО ВСЕ

Этим летом Анапа принимает туристов почти в 1,6 тыс. средств размещения общей емкостью свыше 180 тыс. мест. В их числе 70 отелей, работающих по системе «все включено» и «ультра все включено», что является самым высоким показателем на Черноморском побережье России. Многие гостиницы располагают собственной инфраструктурой: ресторанами, бассейнами, спа-комплексами, зонами отдыха для детей и взрослых, спортивными площадками. Юных гостей курорта принимают 21 детская здравница и два санатория общей вместимостью в 20 тыс. мест.



Фото предоставлены пресс-службой администрации Анапы

В Анапе продолжают открываться новые объекты. В их числе — первый в России пятизвездочный отель международного тайского бренда Dusit Thani. В нем 182 номера площадью от 45 до 180 кв. метров, ресторан на 275 мест с панорамным видом на море и первый в стране круглосуточный SPA-комплекс международного бренда Devaana SPA. При составлении меню здесь предпочтение отдают кубанским производителям.

Еще один заметный объект, начавший работу этим летом, — новый корпус «Аврора» в составе детского лагеря «Вита», рассчитанный на одновременное пребывание 800 детей. Для комфортного отдыха здесь предусмотрены жилые комнаты, сопоставимые по уровню с отельными номерами, два просторных обеденных зала, аудитории и амфитеатры для мероприятий. В свободное время ребята могут пользоваться аквазоной с четырьмя бассейнами, рассчитанными для разных возрастов.

Также в этом сезоне на Пионерском проспекте после реконструкции открылся детский оздоровительный лагерь «Приазовец». При-

мать детей с четвертой сме- ны готовится детский спортивно-оздоровительный лагерь «Черноморец». Для активного отдыха и экскурсий на курорте работают 17 туристско-экскурсионных организаций, более 100 экскурсионных бюро и 40 объектов показа, 15 из которых относятся к агротуризму. Гостям доступны 108 экскурсионных и туристских маршрутов.

ВНИМАНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ

Особое внимание в Анапе традиционно уделяют комплексной безопасности. В курортных зонах и на пляжах порядок обеспечивает специализированный взвод туристической полиции на электромо- биллях и квадроциклах.

Также на страже общественного порядка свыше 2,7 тыс. камер видеонаблюдения аппаратно-программного комплекса «Безопасный город». Камеры обладают интеллектуальной функцией распознавания лиц, автомобилей и регистрационных знаков. Чтобы отдых в Анапе оставался безопасным, а предлагаемые туристам услуги — легальными и качественными, администрация курорта каждый день

ведет совместную с правоохранителями работу. Пресекают несанкционированную торговлю, нелегальные услуги джипинга и перевозок на водных объектах, а также нарушения правил благоустройства.

ДЛЯ ПРОГУЛОК И ОТДЫХА

Анапа традиционно встречает гостей ухоженными улицами, аккуратными газонами, цветниками и удобными прогулочными зонами. Поэтому благоустройству общественных пространств в городе-курорте уделяют особое внимание. Продолжается реконструкция одного из самых любимых курортных мест — сквера Гудовича. Его называют сердцем и легкими курорта. Здесь обновляют плиточное покрытие, прокладывают новые тропинки и велодорожки, проводят кронирование деревьев и убирают сухостой. Впереди — установка малых архитектурных форм, монтаж системы автополива и фонарей, а также компенсационное и дополнительное озеленение в благоприятные агротехнические сроки.

Завершается и обновление парка «Ореховая роща». Здесь уже смонтирована система автоматического полива, высажены деревья, кустарники и цветы, уложен газон, переложена плитка, укреплены бордюры, установлены малые архитектурные формы и оборудованы зоны отдыха.

Еще один крупный проект — продление верхней набережной. Новая прогулочная зона станет продолжением популярной анапской Белой набережной, выполненной в едином

стиле. Сейчас строят полуторакилометровый участок от «Ореховой рощи» до Черноморского парка. Здесь до конца года обустроят широкую пешеходную зону, велодорожку, зеленый участок с лавочками и смотровыми площадками.

ВКУС КУРОРТА

Анапу не зря называют винной столицей России: сразу за городом раскинулись виноградники, работают десятки винодельческих хозяйств. Многие открыты для посещения и предлагают экскурсии, дегустации, прогулки по виноградникам и другие программы. Особенно привлекателен курорт в бархатный сезон. В это время можно без спешки гулять по набережной и курортным маршрутам, наблюдать сбор урожая и наслаждаться мягкой погодой: море остается теплым, а летняя жара уже спадает.

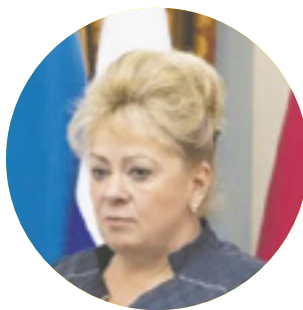
Интерес у туристов вызывают гастрономические поездки по фермерским хозяйствам. Здесь предлагают попробовать ягоды, фрукты и овощи, выращенные под южным солнцем, отправиться на конную прогулку и даже поучаствовать в сборе урожая. Среди необычных объектов — улиточные и страусиные фермы.

На рынках Анапы в сезон представлен широкий выбор местных абрикосов, персиков, томатов, огурцов, черешни и клубники. Спросом пользуются домашние сыры, свежая выпечка, мед и орехи. Широкий выбор кафе и ресторанов с открытыми верандами: одни делают ставку на кавказскую кухню, другие — на морепродукты. В меню большинства заведений обычно представлены блюда разных кухонь России и мира.

КИПАРИСЫ И МОЖЖЕВЕЛЬНИКИ

Анапа — это не только пляжи и море. В нескольких километрах от города, в долине Сукко, находится знаменитое Кипарисовое озеро, где высокие деревья стоят прямо в воде. Этим летом здесь появилась новая фотозона — «Рука свободы». Впрочем, весь этот уголок природы сам по себе выглядит как большая смотровая площадка. Ниже по побережью распо-

КОММЕНТАРИЙ



СВЕТЛАНА МАСЛОВА, глава города-курорта Анапа

У Анапы неповторимое лицо, свой колорит и свой турист. Курорт традиционно входит в тройку наиболее популярных направлений для отдыха и востребован у гостей из всех российских регионов. Каждый легко подберет вид активного или спокойного туризма, который ему близок и интересен. Морской, пляжный, оздоровительный, эногастрономический, исторический, спортивный, культурный, религиозный туризм — направлений отдыха очень много.

ложен заповедник «Утриш». Здесь растут многовековые можжевельники и фисташки, обитают редкие виды животных, занесенные в Красную книгу. Не меньше впечатляют и виды на морскую гладь, а также на плоскую скалу, к которой, по легенде, был прикован Прометей.

Популярностью у жителей и гостей Анапы пользуются также спуск к морю «800 ступеней» и смотровая площадка «Ласточкины гнезда», с которой город виден как на ладони. Для тех, кто интересуется историей, важной точкой маршрута остается археологический музей «Горгиппия» на набережной. Здесь можно пройти вдоль раскопа античного города и познакомиться с экспозицией, рассказывающей о быте и культуре жителей древнегреческого полиса.

Анапа предлагает широкий выбор мест размещения и досуга: поездки в горы и леса, знакомство с древней историей, посещение дельфинария или дегустации местных вин. Остается только выбрать формат отдыха по душе — и насладиться отпуском.



Меняй, а не покупай

Пока аналитики прогнозируют замедление роста реальных зарплат (Макроэкономический опрос Банка России — прим. ред.) до 4,1% в 2026 году, а потребительская активность остывает, жители южных регионов находят нестандартный выход. На смену импульсивному потреблению приходит экономика прямого обмена — вещевые свопы, которые превращаются из нишевого экологического активизма в полноценный антикризисный инструмент. Организатор своп-вечеринок из Краснодара Татьяна Кузнецова рассказала «Деловой газете.Юг», как идея заботы об экологии перерастает в финансовую грамотность и почему обмен одежды пользуется популярностью на Юге.

НОВАЯ ЖИЗНЬ СТАРЫХ ВЕЩЕЙ

Слово «своп», которое переводится как «обмен», перекочевало из словаря экономистов и трейдеров в лексикон обычных горожан. В контексте проекта Татьяны Кузнецовой это в первую очередь обмен одеждой, а также книгами, аксессуарами, украшениями и небольшими предметами интерьера. Идея создать сообщество единомышленников пришла к ней во время путешествия за границы.

«Сама идея свопов не нова, они активно проводятся и в Европе, и в Азии. Формат, в котором я делаю проект в Краснодаре, увидела на Бали. Там это не просто популярный тренд, а часть местной жизни мигрантов», — рассказала Татьяна Кузнецова.

До появления проекта свопы в Краснодаре оставались камерными встречами для своих. Большой популярностью пользовались гаражные распродажи, когда в небольшом арендованном пространстве люди продавали вещи за небольшие деньги. Однако классический обмен без финансовой составляющей оказался для горожан комфортнее: около года назад этот формат вышел из тени закрытых чатов и превратился в открытые городские мероприятия.

«Идея изначально была экологической, но по обратной связи от участниц я увидела в этом мощный инструмент для бюджета. Когда уходит потребность в эмоциональных покупках, следом снижаются и обычные траты. Освобождаются и вещи, и деньги, которые можно вложить во что-то другое, например в путе-

шествия», — отметила собеседница.

Татьяна Кузнецова признает: проект может оттягивать часть спроса у классического ретейла Краснодара. Однако, по мнению организатора, это создает новые точки роста для микробизнеса — от туризма и ивент-индустрии до образовательных мастер-классов.

ОТ ШКАФА К СВОБОДЕ

Экологическая повестка — производство масс-маркета и нагрузка на природу — осталась важным фоном, но запрос аудитории изменился. За год существования проекта, по наблюдениям организатора, на первый план вышла экономическая составляющая.

«Сейчас фокус сместился на экономику: цены растут, но желание путешествовать, развивать бизнес или ходить на фотосессии никуда не исчезает», — поясняет Татьяна Кузнецова.

По ее словам, свопы являются действенным инструментом против культуры «перепотребления». Современная экономика построена на формировании привычки к эмоциональным покупкам. Своп помогает разорвать этот цикл: участницы избавляются от импульсивного желания заполнить шкаф ненужными вещами и начинают формировать гардероб рационально.

При этом проект не призывает к полному отказу от покупок. По словам Татьяны Кузнецовой, участницы продолжают ходить по магазинам, но избавляются от импульсивной потребности покупать без необходимости. Главная



Фото предоставлено Татьяной Кузнецовой

задача — изменить саму культуру потребления: показать, что обмен вещами — это разумная экономическая стратегия, которая помогает адаптироваться к росту цен.

УСТРОЙСТВО ОБМЕНА

Татьяна Кузнецова сознательно сохраняет камерность встреч: не более 10–15 человек раз в неделю на площадке местной йога-студии. По словам организатора, такой масштаб позволяет превратить обмен вещами в личный ритуал.

«Здесь каждый именно дарит одежду другому, а не просто отдает ненужное», — поясняет она.

Для участниц вход свободный, однако организационный взнос покрывает аренду студии и помогает поддерживать этот уютный формат.

Главное правило проекта Татьяны Кузнецовой — высокое качество вещей. Своп исключает грязную, затасканную или потерявшую форму одежду и предполагает обмен вещами, которые вполне имеют право

жить, но в чужом гардеробе и радовать новую хозяйку. Участницы часто приносят вещи, которые так ни разу не надели: из-за неподходящего размера, цвета или спонтанного решения. Часто в обменах участвуют и вещи, которые носили совсем недолго.

«У каждого дома есть полка с вещами “на один раз” — их мы и пускаем в оборот», — отмечает организатор.

Если же участница систематически нарушает это правило, принося лишь тошноту, ее исключают из сообщества — такой пункт жестко прописан в регламенте проекта.

Ассортимент встреч не ограничивается одеждой: участницы приносят сумки, аксессуары и украшения. Кроме того, проект регулярно проводит тематические сессии — детские, книжные, а также обмен растениями. Судьба невостребованных вещей строго регламентирована.

«Участница может забрать остатки домой и принести их на следующий своп», — рассказывает Татьяна Кузнецова. — Я сама отбираю часть лучших предметов для ротации. А то, что точно никто не возьмет (например, базовый масс-маркет без лица), я отвожу в благотворительный фонд».

Детские вещи при этом сразу направляются в кризисные центры для семей.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ

Вопрос влияния свопов на классическую розницу остается открытым: пока магазины одежды на Кубани закрываются, альтернативные форматы набирают силу. Так, за год проект провел более 50 свопов, их участницами стало свыше 600 человек. При этом своп-движение развивается и за пределами Краснодара: в Сочи работают проекты to4kasochi и swop_market_sochi, а также муниципальный проект «Давай меняться!». В Ростове-на-Дону есть свопы растений (plants_zasteklom) и закрытые вещевые обмены.

Однако Татьяна Кузнецова не считает свой проект прямой угрозой ретейлу.

«Одежда — базовая потребность. Мы привыкли хорошо выглядеть, а своп просто поддерживает эту привычку без затрат», — рассуждает основательница. — Высвобождая деньги из гардероба, участницы несут их в локальный микробизнес: оплачивают фотосессии, авторские туры или маркетинг».

Яркий пример приводит сама Кузнецова: одна из участниц благодаря свопам высвободила деньги и уехала на Бали. Другая — озеленитель Японского сада — сэкономила на одежде и пошла учиться на стилиста. По отзывам, некоторые девушки не ходят на шопинг уже по полгода, а одна участница рассказала, что травила раньше на одежду 5–10 тыс. рублей в месяц, но не покупает ее уже более года. При этом проект не призывает к полному отказу от магазинов. По словам Татьяны Кузнецовой, участницы продолжают ходить на шопинг, избавляясь лишь от импульсивных трат. Таким образом, свопы выполняют для экономики региона адаптационную функцию — помогают потребителю гибко реагировать на инфляцию без потери качества жизни.

София Купченко

” Высвобождая деньги из гардероба, участницы несут их в локальный микробизнес: оплачивают фотосессии, авторские туры или маркетинг.

Добровольные налоги

Как бизнесу отчитываться за компенсации

Одна из постоянных зон риска для бизнеса — корректное ведение налоговой отчетности. Если компания не отразит поступление или неверно укажет источник средств, по итогам проверки ей могут доначислить налоги. Масштаб контроля остается значительным: согласно отчету о результатах работы налоговых органов, в I кв. 2026 года служба провела более 10,1 млн камеральных проверок. По их итогам к уплате было доначислено 49,4 млрд рублей.

При этом в последнее время в жизнь бизнеса все чаще приходят такие поступления, как компенсации и добровольные пожертвования. «Деловая газета.Юг» узнала у экспертов, как учитывать такие платежи и нужно ли платить с них налоги.

ОЦЕНИТЬ ГЕНЕЗИС

Как отметил управляющий партнер юридической компании «Прайвеси Групп» Игорь Томилин, предприниматели часто недооценивают налоговые последствия отдельных операций. Ошибкой будет считать, что компенсации или финансовая помощь автоматически освобождают от налогообложения.

«На практике налоговые последствия определяются не названием платежа, а его правовой и экономической природой. Поэтому перед отражением любой операции в учете необходимо определить ее основание и проанализировать применимые нормы налогового законодательства», — подчеркнул Томилин. Компенсация — это до-



Изображение сгенерировано ИИ

ход, и для налоговой не имеет значения, выплатили ее добровольно или по суду, утверждает член Общественного совета при УФНС России по Краснодарскому краю, руководитель бухгалтерской компании «Кубань Партнер» Вера Сиренко. Компенсация признается доходом бизнеса, если она является выручкой либо внереализационным доходом (согласно главе 25 НК РФ — ред.), подтвердил Игорь Томилин. В частности, к внереализационным доходам относятся суммы возмещения убытков, признанные должником или взысканные по решению суда (ст. 248, п. 3 ст. 250 НК РФ — ред.).

Как отмечает Вера Сиренко, для налоговой не имеет значения, выплатили компенсацию добровольно или по суду. Однако в зависимости от режима налогообложения есть варианты грамотно учесть такой доход.

ВПИСАТЬ В СИСТЕМУ

Если бизнес работает на УСН «Доходы» (6%), вся сумма компенсации идет в доход. Соответственно, налог необходимо оплатить со всей суммы. Если система налогообложения предпринимателя УСН «Доходы минус расходы» (15%), то можно уменьшить базу на расходы, отмечает Вера Сиренко.

«Говоря о компенсации за пропавший или уничтоженный товар, нужно помнить, что, если вы перепродавали готовый товар, себестоимость обычно списывают в момент продажи. А раз продажи не было, расход еще не учтен — его можно учесть сейчас. Если же вы производили товар и уже списали материалы, повторно списать нельзя.

И не забывайте про минимальный налог: даже если получился убыток, придется заплатить не менее 1% от суммы компенсации», — подчеркнула руководитель бухгалтерской компании «Кубань Партнер».

Как отметил Игорь Томилин, для АУСН «Доходы» и АУСН «Доходы минус расходы» действуют аналогичные правила, как и УСН с тем же объектом налогообложения. Если предприниматель работает на ОСНО, то компенсация признается внереализационным доходом. При этом стоимость утраченного товара можно списать как убыток, говорит Вера Сиренко. И если компенсация оказалась меньше себестоимости, разницу можно использовать, чтобы уменьшить налоговую ба-

зу сейчас или в будущих периодах.

«Важное уточнение: НДС с компенсации платить не нужно. Такие выплаты считаются внереализационными доходами — НДС по ним не начисляется», — подчеркнула Вера Сиренко.

При этом предпринимателю необходимо собрать и сохранить все подтверждающие документы: акты об утрате, результаты инвентаризации, УПД, счета и договоры, говорит Вера Сиренко.

«Они помогут обосновать расходы, если у налоговой возникнут вопросы», — сказала руководитель бухгалтерской компании «Кубань Партнер».

ДОНАТЫ-КРЫЛЬЯ

Отдельного внимания требуют добровольные пожертвования, или донаты. По словам Игоря То-

милинина, они отражаются как прочие доходы, однако налоговые последствия зависят от конкретных обстоятельств и возможности применения предусмотренных законом исключений.

При ОСНО такие средства могут учитываться в составе внереализационных доходов, если не попадают под исключения, предусмотренные статьей 251 НК РФ, отметил Томилин.

На УСН суммы также включаются в налоговую базу при отсутствии освобождения по той же статье кодекса. Например, под исключения попадают доходы в виде средств и иного имущества, которые получены в виде безвозмездной помощи.

Для того чтобы понять, нужно ли платить налоги с таких поступлений, необходимо установить их цель.

«Не все донаты можно назвать пожертвованиями. Пожертвование — это безвозмездный дар. То есть тот, кто его отдал, не должен ничего получить взамен — ни специального доступа, ни каких-то «плюшек». Даже призыв к тому, что за донаты, например, будет следующее видео, — это уже оплата. Донат в виде благодарности можно назвать пожертвованием. Так что уже здесь много нюансов, считать ли это пожертвованием или оплатой за «бонусы», — заключила Вера Сиренко.

Как отражать компенсацию на разных системах налогообложения

Система налогообложения	Что с суммой?	Что с расходами?	Налоговые нюансы
УСН «Доходы»	Полная сумма компенсации включается в доход	Расходы по пропавшему товару базу не уменьшают	Налог уплачивается со всей суммы компенсации
УСН «Доходы минус расходы»	Из суммы компенсации можно вычесть расходы	Можно учесть стоимость пропавшего товара, если расход еще не был списан	Даже при убытке действует минимальный налог 1%
ОСНО	Компенсация признается внереализационным доходом	Стоимость пропавшего товара можно списать как убыток	Если компенсация меньше себестоимости, разницу можно использовать для уменьшения налоговой базы

Говоря о компенсации за пропавший или уничтоженный товар, нужно помнить, что, если вы перепродавали готовый товар, себестоимость обычно списывают в момент продажи.

Календарь предпринимателя на сентябрь-2026

Напоминаем, какую
отчетность необходимо сдать
до конца сентября

До 3 сентября

- Налоговые агенты по налогу на доходы физических лиц должны предоставить уведомление об исчисленном налоге за период с 23 по 31 августа 2026 года.
- Налоговые агенты, которые проводят операции с ценными бумагами и операции с финансовыми инструментами срочных сделок, должны предоставить уведомление об исчисленном НДФЛ за период с 23 по 31 августа 2026 года.

До 15 сентября

- Компании и ИП, у которых есть работники, должны уплатить страховые взносы на травматизм за август 2026 года.

До 28 сентября

- Компании и ИП, исчисляющие аванс по фактически полученной прибыли, должны уплатить соответствующий аванс за август 2026 года.
- Компании и ИП, для которых отчетным периодом является первый квартал, полугодие и девять месяцев, которые уплачивают ежемесячные авансовые платежи в течение отчетного периода, должны уплатить третий ежемесячный авансовый платеж по налогу на прибыль в III кв. 2026 года.
- Компании и ИП, которые обязаны уплачивать НДС, должны уплатить 1/3 от суммы соответствующего налога за II кв. 2026 года.
- Компании и ИП с сотрудниками обязаны уплатить страховые взносы за август 2026 года.

До 25 сентября

- Налоговые агенты по налогу на доходы физических лиц должны предоставить уведомление об исчисленном налоге за период с 1 по 22 сентября 2026 года.
- Налоговые агенты, которые проводят операции с ценными бумагами и операции с финансовыми инструментами срочных сделок, должны предоставить уведомление об исчисленном НДФЛ за период с 1 по 22 сентября 2026 года.
- Управляющий инвестторством, ответственный за ведение налогового учета, должен предоставить расчет финансового результата такого товарищества за август 2026 года.
- Компании и ИП, исчисляющие аванс по фактически полученной прибыли, должны предоставить декларацию по соответствующему налогу за август 2026 года.
- Компании и ИП, уплачивающие страховые взносы, обязаны предоставить отчет по форме ЕФС-1 за август 2026 года.
- Организации и ИП должны предоставить персонифицированные сведения о физлицах за август 2026 года.
- Компании и ИП, у которых есть сотрудники, должны предоставить уведомление об исчисленных взносах за август 2026 года.
- Плательщики страховых взносов на АУСН с сотрудниками должны предоставить сведения о трудовой деятельности за август 2026 года.

Новый спецпроект «Деловой газеты. Юг»

С финансами на «ТЫ»

Доступным языком о сложном





13 августа

«Любуюсь лотосами на озере Даминху. Купил и попробовал хит летнего сезона в парках Цзинаня. Мороженое ручной работы в форме и со вкусом лотоса. Перевел с карты уличному продавцу через QR-код 40 юаней (521 руб.) за порцию. Китай захватил и увлек: начал изучать язык и каллиграфию».

14 августа

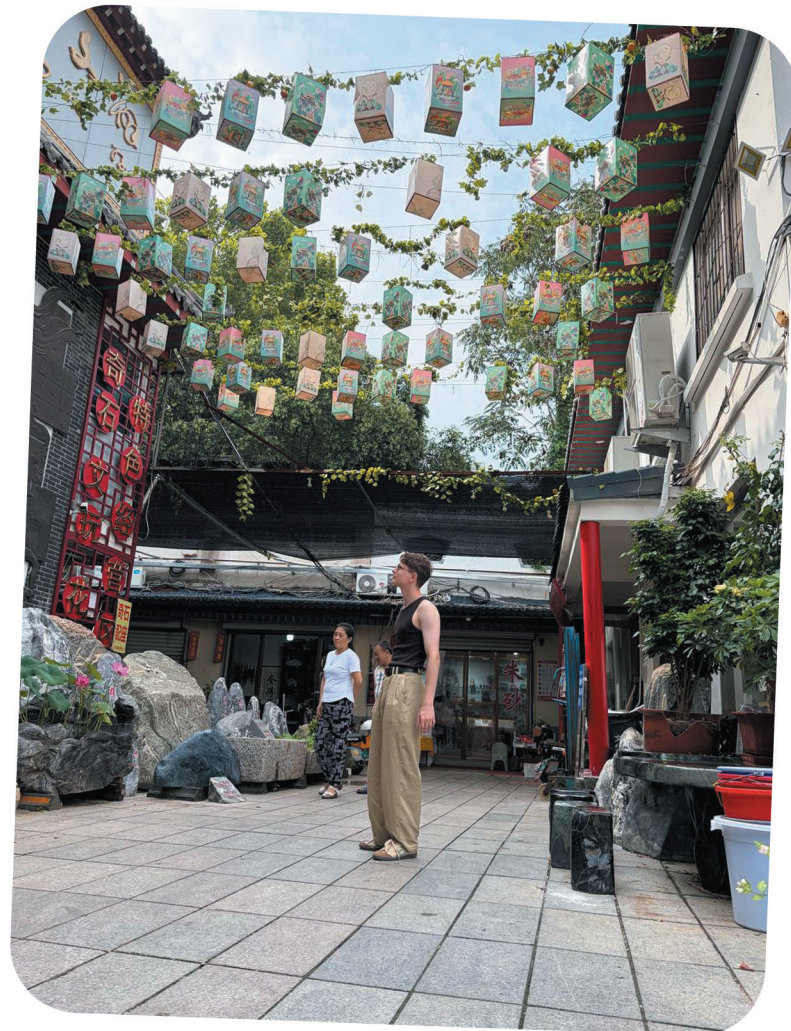
«Посетил гору Героев Инсюншань — она названа в честь Мао Цзэдуна и известна своими красными листьями сумаха. На местном рынке накопил сувениров домой на 40 юаней (521 руб.)».

Цюйфу — город в провинции Шаньдун на востоке Китая, известный как родина Конфуция, основателя конфуцианства.



15 августа

«Побывал на родине конфуцианства в городе Цюйфу, в резиденции Конфуция. На рынке торговался с местными продавцами и приобрел пару книг со скидкой — перевел 18 юаней (227 руб.). А вечером было главное испытание для моей карты — покупка в торговом центре. Цифра выше среднего чека. Только один сувенир тут стоит порядка 60 юаней (около 800 руб.). Карта прошла, но сработал защитный механизм — просьба пин-кода. Факт: банк защищает клиента даже за рубежом».



16 августа

«Для бодрости с утра взял большой кофе за 14 юаней (184,9 руб.). Пришел в супермаркет крупной торговой сети за продуктами и сувенирами. На кассе карта прошла без вопросов. Отдельно проверил: сумма списания совпала с курсом на сайте банка с точностью до копеек. Ошибок в конвертации — ноль».

Среднее время транзакции — 5-8 секунд.



Не забыть посоветовать карту своим друзьям!



17 августа

«Обедал с партнерами в кафе. Попробовал саранчу и морского конька — неплохо, как и оплата счета. Карта и телефон с QR-кодом всегда наготове. На вопрос о конвертации мне ответили, что система предлагает оплату в юанях. После поехал на такси в аптеку за знаменитой китайской мазью. И там, и там прошла быстрая оплата без проблем по QR-код».



12+

РСХБ

8 800 100 9110 по России

+7 495 424 9552 из-за границы

ПЛАНИРУЕТЕ ЗАРУБЕЖНУЮ ПОЕЗДКУ?

Успейте оформить карту

UNIONPAY*

RSHB.RU

*UNIONPAY (ЮНИОНПЭЙ), дебетовая карта платежной системы unionpay (юнионпэй), оператор платежной системы ооо «юнионпэй», тарифный план «своя карта плюс», комиссия за выпуск не применяется при открытии карты в рублях РФ при условии, что на момент выпуска у клиента нет действующих карт unionpay в рублях РФ. в остальных случаях, в том числе при открытии карты в иностранной валюте, комиссия за выпуск карты применяется в соответствии с действующими тарифами банка и уплачивается клиентом или взимается банком единовременно за весь срок действия карты не позднее дня совершения первой приходной операции по счету за счет собственных средств держателя карты.

реклама, не является офертой, информация действительна с 14.08.2026 и может быть изменена. подробная информация об условиях продуктов, услугах, тарифах и мерах безопасности по телефону, на официальном сайте www.rshb.ru и в офисах ао «россельхозбанк», генеральная лицензия банка России № 3349 от 12.08.2015.





ПЛАНИРУЕТЕ ЗАРУБЕЖНУЮ ПОЕЗДКУ?

Успейте оформить карту

UNIONPAY*



8 800 100 9110 по России

| +7 495 424 9552 из-за границы

RSHB.RU

*UNIONPAY (ЮНИОНПЭЙ). ДЕБЕТОВАЯ КАРТА ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ UNIONPAY (ЮНИОНПЭЙ). ОПЕРАТОР ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ ООО «ЮНИОНПЭЙ». ТАРИФНЫЙ ПЛАН «СВОЯ КАРТА ПЛЮС». КОМИССИЯ ЗА ВЫПУСК НЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ ПРИ ОТКРЫТИИ КАРТЫ В РУБЛЯХ РФ ПРИ УСЛОВИИ, ЧТО НА МОМЕНТ ВЫПУСКА У КЛИЕНТА НЕТ ДЕЙСТВУЮЩИХ КАРТ UNIONPAY В РУБЛЯХ РФ. В ОСТАЛЬНЫХ СЛУЧАЯХ, В ТОМ ЧИСЛЕ ПРИ ОТКРЫТИИ КАРТЫ В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ, КОМИССИЯ ЗА ВЫПУСК КАРТЫ ПРИМЕНЯЕТСЯ В СООТВЕТСТВИИ С ДЕЙСТВУЮЩИМИ ТАРИФАМИ БАНКА И УПЛАЧИВАЕТСЯ КЛИЕНТОМ ИЛИ ВЗИМАЕТСЯ БАНКОМ ЕДИНОРАЗОВО ЗА ВЕСЬ СРОК ДЕЙСТВИЯ КАРТЫ НЕ ПОЗДНЕЕ ДНЯ СОВЕРШЕНИЯ ПЕРВОЙ ПРИХОДНОЙ ОПЕРАЦИИ ПО СЧЕТУ ЗА СЧЕТ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ ДЕРЖАТЕЛЯ КАРТЫ.

РЕКЛАМА. НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОФЕРТОЙ. ИНФОРМАЦИЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНА С 14.08.2026 И МОЖЕТ БЫТЬ ИЗМЕНЕНА. ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОБ УСЛОВИЯХ ПРОДУКТОВ, УСЛУГАХ, ТАРИФАХ И МЕРАХ БЕЗОПАСНОСТИ ПО ТЕЛЕФОНУ, НА ОФИЦИАЛЬНОМ САЙТЕ WWW.RSHB.RU И В ОФИСАХ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК». ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ № 3349 ОТ 12.08.2015.