МАЙ
ИЮНЬ
№ 3 (90) 2022

ВЕСТНИК

ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

12+

ЖУРНАЛ ДЕЛОВОГО СООБЩЕСТВА

НОВЫЙ СПОСОБ УПЛАТЫ НАЛОГОВ – СТОПРОЦЕНТНОЕ УПРОЩЕНИЕ..?

> 12

СТАБИЛЬНОСТЬ – В РУКАХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ! > 9

ЮРИЙ КОВАЛЬ: «У НАС АМБИЦИОЗНЫЕ ПЛАНЫ – ЗАНЯТЬ ДО 25 % РЫНКА РОССИИ ПО НОМЕНКЛАТУРЕ ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ»! > 32

ВОСХОДЯЩАЯ АФРИКА: ДЕЛАЙТЕ СТАВКИ > 40

СОЮЗ «ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ»

Союз «Торгово-промышленная палата Краснодарского края» – крупнейшее объединение предпринимателей Кубани, представляющее собой систему из 27 муниципальных торгово-промышленных палат края.

Торгово-промышленная палата Краснодарского края занимает лидирующие позиции в системе торгово-промышленных палат России, обладает авторитетом, общественно-политическим весом, командой профессиональных специалистов и является надежным партнером и помощником в создании и развитии вашего бизнеса.

ПРЕИМУЩЕСТВА ЧЛЕНСТВА В ТПП:

- РАСШИРЕНИЕ РЫНКА СБЫТА И ПОИСК ДЕЛОВЫХ ПАРТНЕРОВ
- УЛУЧШЕНИЕ ИМИДЖА
- ЭКОНОМИЯ ДЕНЕЖНЫХ И ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ
- УЧАСТИЕ В ЗАКОНОТВОРЧЕСКОМ ПРОЦЕССЕ И РАБОТЕ ПРОФИЛЬНЫХ КОМИТЕТОВ
- СОПРОВОЖДЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
- ИНФОРМАЦИОННЫЕ УСЛУГИ
- УЧАСТИЕ В КОМПЛЕКСЕ МЕРОПРИЯТИЙ
- ПОВЫШЕНИЕ СТАТУСА КОМПАНИИ

ПРИГЛАШАЕМ ПРИСОЕДИНИТЬСЯ К НАШЕЙ КОМАНДЕ ПРЕДПРИИМЧИВЫХ, ПОЗИТИВНО МЫСЛЯЩИХ И УСПЕШНЫХ ЛЮДЕЙ И СТАТЬ ЧЛЕНАМИ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ!

г. Краснодар, ул. Трамвайная, 2/6, тел./факс: +7 (861) 992-03-46, 992-03-59, 992-03-60
www.kuban.tpprf.ru
Инстаграм: @kuban.tpprf.ru

Реклама

ВЕСТНИК
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ
ЖУРНАЛ ДЕЛОВОГО СООБЩЕСТВА

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

А. Ю. Ткаченко,
председатель
Союза «Торгово-промышленная
палата Краснодарского края»

ЧЛЕНЫ РЕДСОВЕТА

Ю. Н. Ткаченко,
доктор экономических наук,
заслуженный экономист
Российской Федерации

Е. В. Робский,
первый заместитель председателя
Союза «ТПП Краснодарского края»

А. А. Кошелева,
председатель Ассоциации пресс-
служб Краснодарского края,
заместитель главного редактора
ООО «ГИК «Кубанские новости»

Дорогие читатели!

В этом номере журнала «Вестник Торгово-промышленной палаты Краснодарского края» мы подробно остановились на обсуждении нового способа уплаты налогов, главная задача которого – упрощение самой этой процедуры для бизнеса. Вместо множества платежных документов для различных налоговых платежей компании и индивидуальные предприниматели, согласно законопроекту, должны будут направлять в ФНС уведомления об исчисленных суммах налога, а налоговая будет распределять деньги с их счета по нужным направлениям. Новый порядок вступит в силу уже с 1 января 2023 года. Именно поэтому на страницах нашего журнала вы сможете ознакомиться со всеми нюансами и процедурами, связанными с переходом на новую платежную систему. Помимо мнения самих предпринимателей о новом законе, вы узнаете из первых уст о всех минусах и плюсах законопроекта из интервью с руководителем УФНС России по Краснодарскому краю Алексеем Семеновым.

Помимо этого, мы рассказываем, какой вектор направления выбрать бизнесу для эффективного развития в условиях экономических и политических санкций, на какую страну или регион необходимо обратить внимание, чтобы успеть занять освободившиеся там ниши.

А наши эксперты помогут разобраться в процедуре банкротства и форс-мажора, подскажут, как создать культуру делового общения на предприятии, и расскажут о внедрении бережливых технологий в производство.

Приятного и полезного Вам чтения!

Александр Ткаченко,
председатель ТПП
Краснодарского края

БИЗНЕС. ЭКОНОМИКА. ВЛАСТЬ

4 Кубанские предприниматели стали победителями конкурса Национальной премии в области предпринимательской деятельности «Золотой Меркурий» 2021

6 Малый и средний бизнес – основа экономики Кубани

9 Стабильность – в руках предпринимателей!

12 Новый способ уплаты налогов – стопроцентное упрощение..?

16 Бизнес о едином налоговом платеже

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

20 Единый налоговый счет: преимущества для бизнеса

НОВОСТИ КРАЕВОЙ ПАЛАТЫ

24 Кубанские предприятия обменялись успешным опытом внедрения бережливых технологий

25 Кубанский бизнес учится торговать на белорусской бирже

27 «Караван» туристических перспектив

29 Маркетплейс – исток для бизнесмена-новичка

ПЕРСОНА

32 Юрий Коваль: «У нас амбициозные планы – занять до 25 % рынка России по номенклатуре выпускаемой продукции!»

КОРОТКО О ВАЖНОМ

36 Семейный бизнес нужен внутреннему рынку страны

37 Процветающий бизнес – сильная Россия

38 Помогаем бизнесу эффективней работать в период санкций

39 Откровенный разговор

БИЗНЕС-МОНИТОРИНГ

40 Восходящая Африка: делайте ставки

В ПОМОЩЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ

44 Банкротство – не приговор!

БИЗНЕС-КОУЧИНГ

47 Сила быть новым

52 **МЫ ЗА БИЗНЕС!**

АКТУАЛЬНО

60 Аэропорт Сочи взялся за экологию главного курорта страны

АФИША

62 Скачки на Кубок губернатора Краснодарского края

63 Календарное расписание на 2022 год

ФОТОДИНАМИЧЕСКАЯ ТЕРАПИЯ В «ЕВРООНКО» —

безопасная методика лечения новообразований с помощью лазера. Применяется при:

- базальноклеточном раке,
- предраковых состояниях кожи,
- раке шейки матки,
- дисплазии эпителия шейки матки и других гинекологических патологиях.

Без шрамов и рубцов, достаточно 1 сеанса.

Процедуру выполняют московские онкологи-эксперты.

Евроонко

федеральная сеть клиник экспертной онкологии

«ЕВРООНКО» — ЭТО:

- Мировые стандарты диагностики и лечения рака
- Инновационные технологии и врачи экспертного уровня
- Оригинальные препараты последнего поколения с доказанной эффективностью
- Современное оборудование от ведущих мировых производителей
- Персонифицированная медицина и комплексный подход
- Высокий уровень комфорта, сервиса и заботы о каждом пациенте

ПОМОГАЕМ ДАЖЕ В САМЫХ СЛОЖНЫХ СЛУЧАЯХ

10000 ПАЦИЕНТОВ ЕЖЕГОДНО

Адрес в Краснодаре: Северная ул., 315

Телефон для записи и справок: +7 (861) 206-61-49

ЛИЦЕНЗИЯ ЛО-23-01-014583 ОТ 09/06/2020 *РЕКЛАМА

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

БИЗНЕС. ЭКОНОМИКА. ВЛАСТЬ

КУБАНСКИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ СТАЛИ ПОБЕДИТЕЛЯМИ КОНКУРСА НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРЕМИИ В ОБЛАСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ «ЗОЛОТОЙ МЕРКУРИЙ» 2021

СВЕТЛАНА ГАЛАГАН

В Центре международной торговли на Краснопресненской набережной прошла церемония награждения победителей конкурса Национальной премии в области предпринимательской деятельности «Золотой Меркурий» за 2021 год.

Конкурс среди российских малых предприятий и предприятий-экспортеров ежегодно проводится Торгово-промышленной палатой Российской Федерации при поддержке Государственной думы и Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации.

Цель конкурса – содействие развитию предпринимательства в России, обеспечение возможности предпринимателям представить лучшие образцы продукции и услуг, а также пропаганда идеи социальной ответственности бизнеса, укрепление традиций отечественного предпринимательства.

Торгово-промышленная палата Краснодарского края провела региональный конкурс в шестой раз. Соискателями премии в этом году стали 111 индивидуальных предпринимателей, малых предприятий и предприятий-экспортеров, зарегистрированных на территории края. Конкурс проводился по 10 номинациям. Определение победителей на региональном уровне традиционно проводил экспертный совет на основании аналитических документов по экономическим показателям предприятия за 2021 год. В состав жюри вошли представители торгово-промышленной палаты, департамента инвестиций и развития малого и среднего предпринимательства, департамента промышленной политики, Фонда развития бизнеса и Центра координации поддержки экспорта Краснодарского края. Кроме финансовых показателей, эксперты оценивали деятельность компаний по таким критериям, как деловая репутация, новизна производимых товаров или услуг, социальная ответственность, конкурентоспособность товара или услуги по сравнению с импортными аналогами, вклад в социально-экономическое развитие региона.

Как и прежде, наибольшее число заявок поступило в номинации «Лучшее малое предприятие в сфере услуг». Победители регионального этапа конкурса представляли Кубань на федеральном уровне в Москве. Два из них стали призерами конкурса, заняв почетное 3 место – Краснодарский завод котельно-энергетического оборудования «Когенерация» (Энерго-Стандарт) во главе с директором Ильей Карпенко и индивидуальный предприниматель Инга Экзархо. Предпринимателей поздравил председатель Торгово-промышленной палаты Краснодарского края Александр Ткаченко.

Перед началом награждения прошла встреча номинантов конкурса с руководством ТПП РФ, завершившаяся пресс-конференцией с участием Президента ТПП РФ Сергея Катырина, первого заместителя председателя Правления банка «Международный финансовый клуб» Анатолия Хвостикова, директора по маркетингу и развитию ПАО «ФосАгро» Михаила Стеркина.

БИЗНЕС. ЭКОНОМИКА. ВЛАСТЬ

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС – ОСНОВА ЭКОНОМИКИ КУБАНИ

Губернатор Кубани Вениамин Кондратьев встретился с представителями малого и среднего бизнеса, чтобы обсудить с ними уже действующие в регионе меры поддержки, а также новые перспективы для развития предпринимательства.

Во встрече приняли участие председатель Законодательного Собрания Краснодарского края Юрий Бурлачко, вице-губернатор Александр Руппель, представители общественных организаций, в том числе и председатель Торгово-промышленной палаты Краснодарского края Александр Ткаченко.

Глава региона поздравил предпринимателей с прошедшим профессиональным праздником и подчеркнул, что малый и средний бизнес – основа экономики региона. В прошлом году в крае количество занятых в малом и среднем предпринимательстве выросло до 1 миллиона человек. Сейчас в крае почти 280 тысяч субъектов малого и среднего бизнеса. С начала года их количество увеличилось на 6 тысяч.

В условиях новых вызовов особенно важно поддержать малый и средний бизнес на Кубани

– В условиях новых вызовов особенно важно поддержать малый и средний бизнес на Кубани. Дать новые возможности, сохранить хорошую тенденцию роста числа самозанятых и субъектов малого и среднего предпринимательства. Со своей стороны, мы ищем и создаем механизмы и инструменты для развития предпринимательства. Поэтому в крае доступны все основные формы господдержки – субсидии, гранты, займы, льготы и гарантии. Сегодня перед бизнесом открываются новые перспективы, ваша задача – занять освободившиеся ниши для кубанских товаров и услуг, – сказал Вениамин Кондратьев.

Губернатор отметил, в крае докапитализировали фонды поддержки малого бизнеса на 500 миллионов рублей, Фонд промышленности – еще на 1 миллиард до 5 миллиардов рублей. Сохранили низкие процентные ставки – от 0,1% до 6,5%. Предоставили отсрочки по ранее выданным займам, по уплате налога на имущество и по упрощенной системе налогообложения. Для социальных предприятий, которые помогают людям из незащищенных категорий, предусмотрели займ до 5 миллионов рублей по ставке от 0,1% годовых. С начала года краевые фонды предоставили поддержку предпринимателям на сумму в 2,5 млрд рублей в виде займов и поручительств.

– На этой неделе депутаты ЗСК поддержали нашу инициативу увеличить инвестиционный налоговый вычет с 50% до 70%, а для участников нацпроекта «Производительность труда» – до 90%. Мы создаем все условия для инвесторов, продолжим совершенствовать меры поддержки бизнеса. Но важно, чтобы они были востребованы. Решения надо вырабатывать совместно, в их основе должна лежать ваша инициатива. Только такое взаимодействие приведет регион к успеху. Все предложения, которые обсудим сегодня с вами, упакуем в инициативный пакет, чтобы в дальнейшем скорректировать принятый План устойчивого развития экономики, – подчеркнул Вениамин Кондратьев.

С начала года краевые фонды предоставили поддержку предпринимателям на сумму в 2,5 млрд рублей в виде займов и поручительств

Спикер ЗСК Юрий Бурлачко добавил, что в крае действуют беспрецедентные меры поддержки бизнеса.

– Сегодня в регионе уже действует множество законов по поддержке МСП. На предыдущей сессии мы рассмотрели пакет инициатив, который был нацелен на привлечение инвестиций в край. Депутаты Законодательного Собрания открыты к дальнейшему диалогу с бизнесом, – сказал Юрий Бурлачко.

Участники встречи обсудили вопросы увеличения объемов энергоресурсов, механизмы выделения займов в краевых фондах, организацию отраслевых выставок для поиска новых деловых контактов, продвижение IT-технологий, развитие сельского хозяйства и строительство хранилищ для фруктов и овощей, возведение промышленных парков, поиск новых рынков для сбыта товаров, производимых предпринимателями.

СТАБИЛЬНОСТЬ – В РУКАХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ!

Председатель Торгово-промышленной палаты Краснодарского края Александр Ткаченко принял участие в очередном заседании Общественного совета по защите прав субъектов предпринимательства.

Мероприятие проходило в Крымске под председательством первого заместителя прокурора края Павла Гвоздева. В рамках заседания первый заместитель прокурора совместно с Уполномоченным по защите прав предпринимателей в крае Игорем Якимчиком провели личный прием представителей бизнеса по проблемным вопросам осуществления экономической деятельности. Предприниматели рассказали о нарушениях представителями власти Анапы, Геленджика, Темрюкского района прав предпринимателей при необоснованном отказе в предоставлении разрешения на строительство коммерческих объектов, выдаче градостроительного плана земельного участка, изменении маршрута регулярных пассажирских перевозок. Бизнесмены из Абинского, Крымского, Красноармейского и Северского районов пожаловались на бездействие судебных приставов-исполнителей по снятию

ареста со счетов в банке и ограничений на совершение регистрационных действий в отношении юридического лица, ненадлежащее состояние подъездной автомобильной дороги к производственной базе, затягивание процедуры подключения торгового здания к сети газоснабжения.

Все обращения предпринимателей будут тщательным образом рассмотрены и по каждому проведена конкретная работа.

В заседании Общественного совета приняли участие Уполномоченный по защите прав предпринимателей в крае, председатель «Ассоциации Защиты Бизнеса» в России, Торгово-промышленная палата Краснодарского края, «ОПОРА РОССИИ», «Деловая Россия», Ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств, кооперативов и других малых производителей сельхозпродукции, а также представители банковского сектора, налоговых органов, федеральной антимонопольной службы, министерства сельского хозяйства края, региональных департаментов по архитектуре и градостроительству, инвестиций и развития малого и среднего предпринимательства и более 120 кубанских бизнесменов.

Открывая заседание, первый заместитель прокурора края отметил, что в современных условиях устойчивое развитие и социальная стабильность нашей страны, в первую очередь, зависят именно от российского предпринимателя. Поэтому вопросы поддержки бизнеса, избавления его от излишнего административного давления выходят на первый план в деятельности властей всех уровней. Вопросам соблюдения прав предпринимателей уделяется особое внимание органами прокуратуры края при осуществлении надзорной деятельности.

В этом году прокурорами выявлено более 5,5 тысяч нарушений в данной сфере, а в целях их устранения внесено свыше 2,5 тыс. актов прокурорского реагирования, инициировано привлечение более 120 чиновников к административной ответственности.

По фактам воспрепятствования законной предпринимательской деятельности по материалам прокурорских проверок возбуждено 3 уголовных дела, в том числе руководителем СУ СК России по краю в отношении главы Брюховецкого района, незаконно расторгнувшего заключенный с предпринимателем контракт на приобретение жилья для

По фактам воспрепятствования законной предпринимательской деятельности по материалам прокурорских проверок возбуждено 3 уголовных дела

детей-сирот, причинившего тем самым бизнесмену крупный ущерб на сумму свыше 11 млн рублей.

В ходе заседания Общественного совета Уполномоченным по защите прав предпринимателей в крае затронуты вопросы соблюдения прав бизнесменов в современных экономических условиях. Также обсудили проблемы подтопления земельных участков сельскохозяйственного назначения на территории Анапы, Крымского и Темрюкского районов, нарушения прав хозяйствующих субъектов при определении границ округов горно-санитарной охраны курортов и осуществлении муниципального контроля в сфере благоустройства.

Предприниматели предложили усовершенствовать законодательство для обеспечения доступа производителей молочной продукции к государственному и муниципальному заказу.

Собравшимся бизнесменам рассказали о мерах, направленных на поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства в кредитно-банковской сфере.

По инициативе председателя Ассоциации защиты бизнеса в России проработаны дополнительные механизмы учета интересов предпринимателей при изменении документов территориального планирования на муниципальном и региональном уровне.

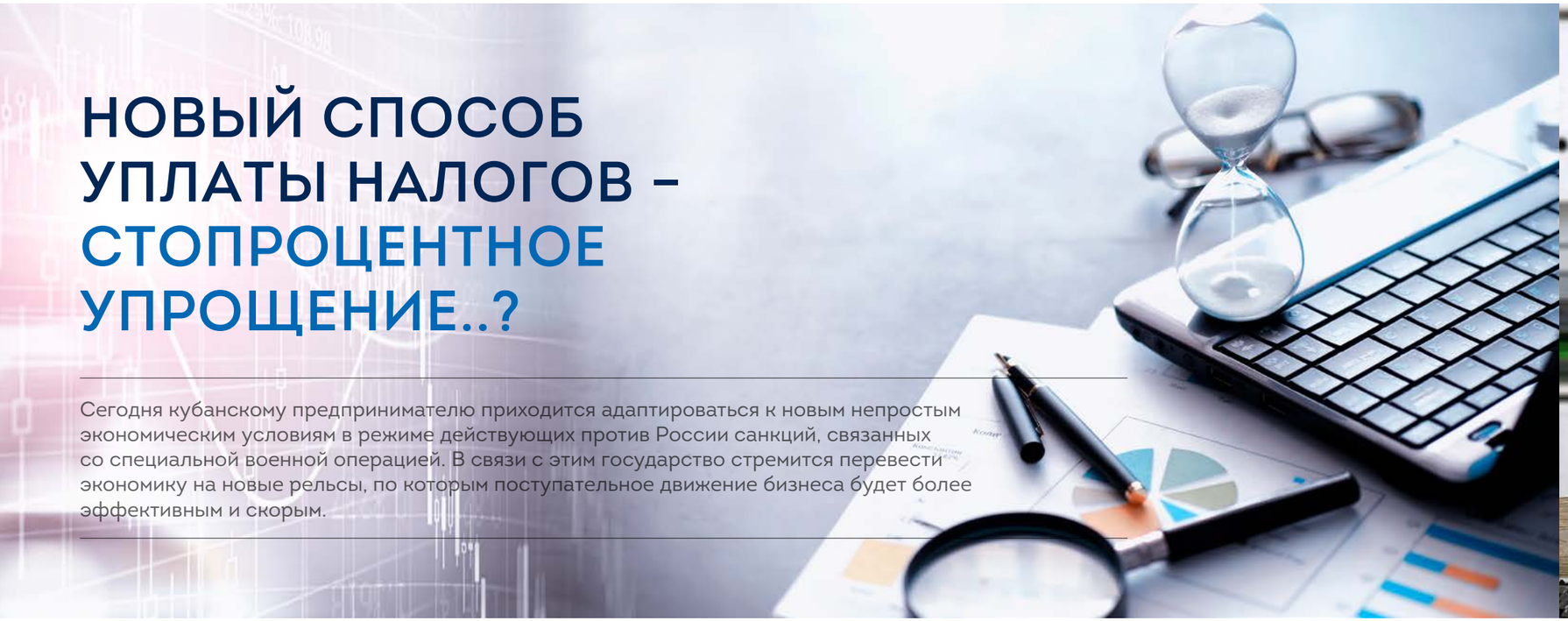
Участники заседания сошлись во мнении о необходимости активизации работы органов власти и местного самоуправления по оказанию содействия предпринимателям в построении бизнеса способами, позволяющими задействовать в полном объеме потенциал каждого муниципального образования в отдельных отраслях.

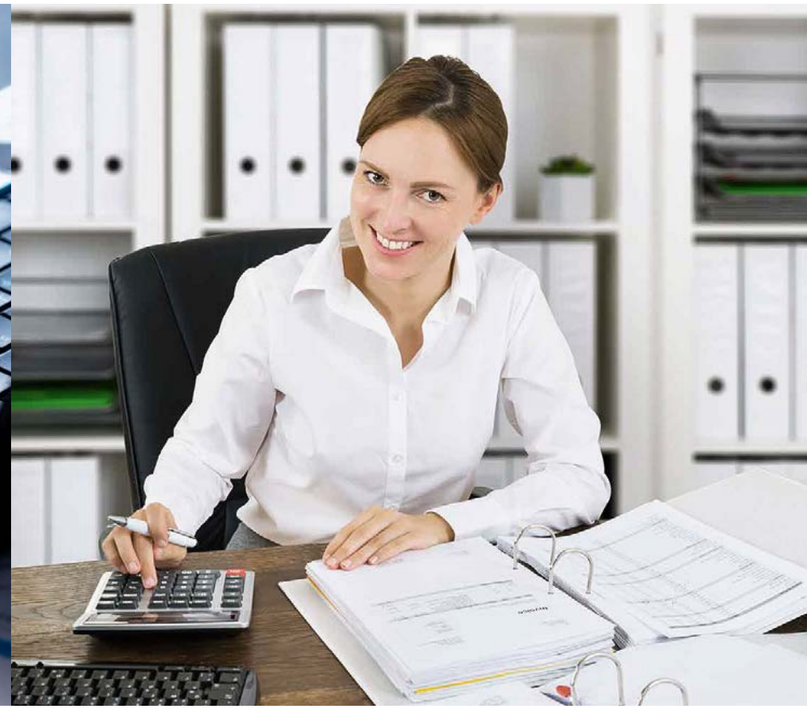
Полученная в ходе обсуждения информация о нарушениях прав хозяйствующих субъектов будет использована органами прокуратуры края в надзорной деятельности и реализована в ходе проводимых проверок. По итогам заседания первым заместителем прокурора края даны соответствующие поручения об их организации.

БИЗНЕС. ЭКОНОМИКА. ВЛАСТЬ

НОВЫЙ СПОСОБ УПЛАТЫ НАЛОГОВ – СТОПРОЦЕНТНОЕ УПРОЩЕНИЕ..?

Сегодня кубанскому предпринимателю приходится адаптироваться к новым непростым экономическим условиям в режиме действующих против России санкций, связанных со специальной военной операцией. В связи с этим государство стремится перевести экономику на новые рельсы, по которым поступательное движение бизнеса будет более эффективным и скорым.





Власти предпринимают шаги по максимальному освобождению бизнеса от налогового, финансового, правового и бюрократического бремени, понимая, что это наиважнейший сегмент, который должен непрерывно развиваться. Так, бизнесу предложили новый способ уплаты налогов с целью упрощения самой этой процедуры для бизнеса. Вместо множества платежных документов для различных налоговых платежей компании и индивидуальные предприниматели, согласно законопроекту, должны будут направлять в ФНС уведомления об исчисленных суммах налога, а налоговая будет распределять деньги с их счета по нужным направлениям. Новый порядок вступит в силу с 1 января 2023 года.

ОДИН ДОКУМЕНТ ЗАМЕНЯЕТСЯ ДРУГИМ

Но крупный бизнес уже сейчас заявил о сложностях, с которыми придется ему столкнуться с переходом на единый налоговый счет. Предприниматели сетуют на то, что переход на единый налоговый счет может осложниться из-за ухода западных разработчиков программного обеспечения из России. Поэтому крупный бизнес просит отложить введение нового режима, чтобы за это время подготовиться технически к переходу. Некоторые крупные российские компании представили свои возражения к законопроекту о введении института единого налогового счета для бизнеса, который был принят Государственной думой в первом чтении в середине февраля. Замечания связаны, в первую очередь, с последствиями западных санкций.

С российского рынка ушли иностранные производители корпоративного программного обеспечения, а на то, чтобы разработать и внедрить новую систему, потребуется время. Специалисты, занимающиеся бухгалтерским учетом, считают, что принятие законопроекта не станет облегчением, наоборот, спровоцирует дополнительную ручную настройку уже существующих отлаженных систем. А в ситуации, когда Россия попала под санкции, любые изменения потребуют в два раза больше времени.

Законопроект уменьшает количество платежных поручений. Но при этом появляется обязанность заполнять уведомления об исчисленных суммах налога, необходимых налоговой службе для распределения единого платежа по конкретным видам сборов, в которых сохраняются все те же реквизиты и коды бюджетной классификации. Получается, что один документ заменяется другим.

НЕУДОБНЫЕ СРОКИ УПЛАТЫ

Еще одним краеугольным камнем законопроекта являются неудобные сроки уплаты налогов. Законопроект предусматривает единые сроки сдачи отчетности и перечисления платежей – 20-е и 25-е число месяца. Это должно упростить платежный календарь для бизнеса, но при этом периодичность деклараций и платежей сохраняется. Существующие сегодня сроки, по мнению предпринимателей, менее сжатые, чем новые. Например, ежеквартальную декларацию по НДС сейчас сдают 25-го числа, а по налогу на прибыль за год – 28 марта. Это может привести к тому, что налогоплательщик будет на скорую руку сдавать свою отчетность, а впоследствии вносить в нее уточнения.

«Крайне важным для бизнеса является законопроект о едином налоговом платеже и едином налоговом счете».

Председатель ТПП РФ
Сергей Катырин

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Крупный бизнес преимуществ для себя в этом законопроекте не увидел, но готов переходить на новые рельсы, если это будет способствовать эффективному развитию среднего и малого бизнеса. При этом важно сохранить определенный баланс, который не приведет к ухудшению текущей ситуации. А для этого нужно отсрочить вступление законопроекта в силу как минимум на год – до 1 января 2024 года, и перенести общие даты сдачи отчетности и перечисления платежей на 25-е и 28-е число месяца.

Президент Торгово-промышленной палаты Российской Федерации Сергей Катырин предложил тщательно выверять каждый шаг при внедрении нового налогового института и предусмотреть все риски, связанные с ним.

– Законопроект дает ряд неоспоримых преимуществ предпринимателям, прежде всего, малым и средним. Впрочем, это не означает, что у бизнеса нет вопросов. Только конструктивный диалог с бизнесом позволит успешно внедрить новый механизм, – считает Сергей Катырин.

Совместная работа объединений предпринимателей, законодателей по корректировке документа, безусловно, обеспечит корректную и успешную работу нового инструмента, убежден президент «ОПОРЫ РОССИИ» Александр Калинин. Единый налоговый платеж и единый налоговый счет чрезвычайно полезен в плане экономии средств и времени особенно для микробизнеса, а его среди малого предпринимательства – подавляющее большинство.

Президент ТПП РФ Сергей Катырин отметил, что для успешного запуска пилотного проекта надо поработать с его участниками, ответить на все их вопросы. Надо также предложить всему бизнесу обучение работе по новой системе, что поможет запустить ее без задержек с пользой для предпринимательства и страны в целом.

«Называть уведомление новым отдельным документом, особенно с точки зрения дополнительных затрат налогоплательщика, нам кажется не совсем уместным».

Заместитель главы ФНС
Константин Чекмышев

БИЗНЕС СЛЫШАТ...

Власть понимает недовольство крупного бизнеса, вызванное необходимостью заполнять уведомления. Однако пока отказаться от них возможности нет. Замминистра финансов Алексей Сазанов отметил: «Если по мере совершенствования информационных алгоритмов мы придем к пониманию, что можем их упразднить, а рано или поздно это произойдет, это будет следующим шагом в улучшении налогового администрирования». Уведомление – это не декларация и не какой-то новый документ, который надо заполнять с нуля. Текущая платежка разбивается на два информационных потока. Одна часть маркирует платежи для бюджета, а другая идет в банк, чтобы показать, какая сумма платится.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ТРАТЫ НА ПО

Власти утверждают, что размер затрат бизнеса, необходимый для доработки программного обеспечения для перехода на единый налоговый платеж, будет невелик. Ведь многие зарубежные производители ПО продолжают обслуживать российские компании. В нынешней ситуации новая система принесет больше пользы и не ухудшит положение бизнеса настаивают в Министерстве финансов. Что же касается нюансов, то для их доработки еще есть время. Пилотный проект покажет, вводить ли в действие новый закон с 2023 года, или, если нужны будут доработки, уточнения и время для адаптации бизнеса, то только с 2024 года.

БИЗНЕС О ЕДИНОМ НАЛОГОВОМ ПЛАТЕЖЕ

Редакция журнала «Вестник Торгово-промышленной палаты Краснодарского края РФ» провела опрос среди предпринимателей-членов палаты, касающийся их отношения к введению нового механизма уплаты налогов, заключающегося в едином налоговом платеже и едином налоговом счете. Мы поинтересовались, упростит ли предпринимателям новый законопроект уплату налогов?

ЮЖНАЯ ОЦЕНОЧНАЯ КОМПАНИЯ «ЭКСПЕРТ»

Мы считаем, что это не упростит работу бухгалтерам.

Минусы: нужно передавать сведения в налоговую по налогам, зарплате, перечислять на специальный счет, дополнительно открывать счет, следить, чтобы на нем были денежные средства (в организации хватает банковских счетов, еще один не нужен).

Плюсы только для налоговой. У нее будут данные по налогам и зарплате до 5 числа, а не квартальные сведения после сдачи отчетности. Наша организация не готова переходить на новый способ уплаты налогов с 2023 года.

Беклемешев Александр, заместитель директора

ФИРМА «ЭКОИНЖЕНЕРСЕРВИС»

Законопроект упростит уплату налогов только тем, кто не ведет бухгалтерию в полном объеме. Если законодательно останется возможность не переходить на единый налоговый платеж, то мы не будем переходить на новый способ уплаты налога. Налоговая и так часто ошибается, потом еще за ней проверять распределение налогов.

Ганоцкий Вячеслав, директор

ИП МИКИРТИЧЕВА Л.Э.

Введение ЕНП поможет упростить процедуру оплаты налогов, так как не нужно будет налогоплательщикам заполнять платежные поручения и проверять правильность оформления реквизитов. Однако, есть и минусы: увеличится нагрузка на организации по количеству отчетных документов, а также количество уведомлений об исчисленных суммах к уплате.

Исходя из всего изложенного, я не готова переходить на новый способ уплаты налогов.

Микиртичева Лусик Эдуардовна

ООО «РЕНОМЕ ОНЛАЙН»

Единый налоговый платеж позволит исключить образование задолженности и пеней, создаст предпринимателям более удобную форму для уплаты налогов и недопущения ошибок при указании наименований платежей и КБК.

Из основных плюсов можно выделить:

- отсутствие технических и человеческих ошибок, что в последующем исключит возможность начисление штрафов и пеней;
- ускорение процедуры зачисления налогов.

Минусами могут быть только спорные ситуации по сумме налогов и сборов, однако правильность расчета лежит на бизнесе.

Филипповский Андрей, директор

ООО «ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ «ПРАВО»

Нововведение повлечет в целом положительные моменты. Так, в случае возникновения переплаты по налогам, налогоплательщику не придется тратить время на подготовку и подачу заявления о возврате либо зачете излишне уплаченных налоговых платежей, поскольку они будут зачислены на единый налоговый счет.

Однако до конца нет ясности в вопросе перераспределения налоговым органом поступивших платежей по разным видам налогов.

Сомнительным является момент в части уменьшения нагрузки на бухгалтера. При снижении количества заполняемых платежных поручений устанавливается обязанность заполнения уведомлений об исчисленных суммах по конкретным видам налогов и сборов.

В любом случае все сильные и слабые стороны нововведения выявит только время.

Самоткан Юлия, заместитель директора

ИП СИРЕНКО ВЕРА ГРИГОРЬЕВНА

Новый механизм уплаты налогов при общем его рассмотрении практически идеален. Сама идея упрощения осуществления платежей налогов хороша. Предприниматели действительно страдали от множества реквизитов в квитанциях и частом их изменении. При этом ошибки в процессе оплаты возникали и от технических опечаток, и от указания «старых» реквизитов в платежных поручениях, и даже от ошибок бухгалтера из-за неправильной сверки с бюджетом. В результате это приводило к переплатам по одним налогам и недоимкам по другим, взысканиям с расчетных счетов, а иногда и розыску платежей. И в таких ситуациях, конечно, уплата единым налоговым платежом на одни реквизиты, исключает все эти ошибки.

Сиренко Вера, директор

ООО «ИНФОБУХЦЕНТР»

Да, упростит. При этом предприниматель сам решает, когда и в какой сумме ему перечислить денежные средства, а налоговая сама зачтет их на нужные направления. Это очень удобно для предпринимателей, которым затруднительно перечислять денежные средства для оплаты сумм из налоговых деклараций, расчетов, уведомлений и требований. При этом важным достоинством нового механизма уплаты налогов при недостаточном объеме денежных средств является учет платежей пропорционально суммам обязанностей при совпадении даты их уплаты. Однако недостатком является тот факт, что третьи лица, которые уплатили такой платеж за другую организацию, не смогут вернуть деньги из бюджета.

Кравчук Оксана, директор

ООО «НЕЗАВИСИМАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ»

Уплата налогов единым платежом упростит работу лишь технически, поскольку придется формировать одно, а не несколько платежных поручений. Однако на сегодняшний день, когда работа в клиент-банке предполагает высокий уровень удобства, данное преимущество выглядит сомнительным.

Наша организация в целом готова к переходу на новый способ уплаты налогов с 2023 года. Важно, чтобы к этому были готовы обслуживающие расчетный счет банки.

Удалихин Александр, директор

АГЕНТСТВО РАЗВИТИЯ «КАВКАЗ КОНСЬЕРЖ»

Механизм единого налогового платежа призван сделать уплату налогов проще для бизнеса. По сути, идет процесс консолидации финансовой информации в рамках единого налогового счета компании. Этот механизм должен стать удобнее, в первую очередь, для малого бизнеса, например, при сверке и взаимозачёте платежей. Зачастую переплату по одному налогу нельзя зачесть за другой, а новый механизм даст такую возможность. Единый день уплаты налогов также удобное новшество. И конечно, важно, что нужно будет оформить лишь одну платёжку, а не 5, как сейчас.

Радченко Мария, региональный директор

БИЗНЕС. ЭКОНОМИКА. ВЛАСТЬ

ООО «ЦЕНТР АУДИТА, КОНСАЛТИНГА И ЭКСПЕРТИЗ»

Единый налоговый платеж действительно сократит количество платежек, но вопросов по исчислению и уплате (зачету) налогов и сборов у организаций, перешедших на ЕНП, меньше не станет, особенно в первое время. Остается обязанность самостоятельного исчисления сумм налогов и сборов, подлежащих начислению и своевременному представлению не менее, чем за 5 рабочих дней до сроков уплаты сумм налоговых обязательств, а по НДФЛ – не позднее 5-го числа месяца, следующего за месяцем выплаты доходов. Кроме того, остается обязанность у налогоплательщика представления установленных форм расчетов и деклараций в установленные сроки.

Шатилова Елена, директор

ООО «А-СОФТ»

На данный момент мы не сможем предоставить информацию о новом пилотном проекте АУСН, так как почитав закон не совсем понятна выгода для предпринимателей и организаций, которые будут применять данную систему налогообложения. Сложилось впечатление, что при равных условиях при АУСН и УСН, АУСН увеличивает налоговую нагрузку. Проект закона еще не прошел тестирование и является сырым и не понятным. Каждый может интерпретировать его по-своему. Поэтому делать выводы пока рано.

Мазаева Анна, директор

ООО «ВАШ КОНСУЛЬТАНТ»

Плюсы:

- Упрощение и ускорение расчётов бизнеса с бюджетом;
- Исключение ошибок в платёжках;
- Зачёт излишка денежных средств в счёт будущих платежей;
- Деньги на спецсчёт может перечислить не лично налогоплательщик, но и другой человек за него. Но требовать возврата ЕНП вправе только ИП или организация.

Минусы:

- Рассчитывать налоги и взносы бизнес будет самостоятельно;
- В рамках ЕНП будут погашены все недоимки, даже те, которые бизнес собирался оспорить в суде;
- ИП и компании обязаны подавать в ИФНС новый вид уведомлений.

Липинская Анна, директор

ООО "АУДИТ-КОНСАЛТИНГ"

Непосредственно предпринимателю новый механизм упростит уплату налогов, т. к. вместо нескольких платежей с различными КБК ему надо будет платить один платеж в месяц.

Плюсы: один платеж в месяц вместо нескольких, отсутствие одновременной задолженности и переплаты по разным налогам, отсутствие уточнений и зачетов по налогам.

Минусы: непонятен механизм распределения налоговой поступившего платежа в счет конкретных налогов.

Белоусова Ольга, директор

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

ЕДИНЫЙ НАЛОГОВЫЙ СЧЕТ: ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ БИЗНЕСА

О том, как планируется осуществление перехода предпринимателей на новую платежную систему и какие ее основные плюсы, рассказал в интервью нашему журналу руководитель УФНС России по Краснодарскому краю Алексей Николаевич Семенов.

Алексей Николаевич, расскажите, какая работа ведется сегодня краевыми налоговыми органами по подготовке к переходу на новый механизм уплаты налогов бизнесом в 2023 году?

– Важно отметить, что внедрение института Единого налогового счета (ЕНС) находится на стадии законопроекта. В феврале он был принят Государственной думой России в первом чтении. Сейчас налоговой службой ведется как информационная работа с целью разъяснения преимуществ использования ЕНС, так и аналитическая работа среди различных сегментов налогоплательщиков (крупный бизнес, малые и средние предприниматели) для выявления готовности перехода на единый налоговый счет.

На ваш взгляд, с какими трудностями может столкнуться крупный, средний и малый бизнес с переходом на единый налоговый счет?

– Напротив, законопроект нацелен на то, чтобы освободить бизнес от трудностей, упростить механизм исполнения обязанности по уплате налогов. В случае принятия закона налогоплательщикам станет проще платить налоги, проще разбираться со своими долгами, существенно сократится количество времени, затрачиваемого на документооборот, оформление расчетных документов и обратную связь с налоговыми органами.

Отмечу, что подобная система уплаты налогов уже прошла трехлетнюю апробацию и положительно зарекомендовала себя в виде института единого налогового платежа физического лица.

Разработчики законопроекта тщательно продумали все нюансы: от уменьшения количества реквизитов в платежке (всего два – ИНН и сумма платежа) до удобного онлайн доступа к детализированной информации по счету.

Как технически будет осуществляться уплата налогов бизнесом? Упростит ли новая система платежей предыдущую? Если да, то в чем именно?

– Вместо большого количества платежей и необходимости указания в них множества вариантов реквизитов денежные средства будут перечисляются единым налоговым платежом (ЕНП) с указанием только двух изменяемых реквизитов – суммы платежа и ИНН налогоплательщика. Налоговый орган на основе имеющихся у него документов и информации самостоятельно распределит ЕНП в счет исполнения плательщиком обязанностей по уплате налогов в соответствии с установленной очередностью. Сначала будет погашена недоимка – начиная с налога с более ранним сроком уплаты, затем начисления с текущим сроком уплаты, затем пени, проценты и штрафы. Если сроки уплаты совпадают, то ЕНП распределится пропорционально суммам таких обязательств.

Также среди преимуществ единого налогового счета можно отметить: 1 сальдо расчетов с бюджетом (не будут начисляться пени при наличии переплаты и недоимки); 1 сальдо расчетов (не нужно будет подавать заявления об уточнениях и зачетах между КБК и ОКТМО); 1 день на возврат (положительное сальдо единого налогового счета признается деньгами налогоплательщика и возвращается по его поручению (вместо 10 рабочих дней (2 недели) на решение налогового органа о возврате); отсутствие необходимости получения справок о долге (госорганы сами обменяются информацией о состоянии расчетов с бюджетом).

Оправданы ли опасения крупного бизнеса по поводу того, что законопроект не станет облегчением, а наоборот, спровоцирует дополнительную ручную настройку уже существующих отлаженных систем?

– Конечно, любые перемены приносят неудобства. Но в данном случае они будут временными. Как я уже сказал ранее, законопроект только облегчит жизнь налогоплательщикам.

Предпосылками для разработки единого налогового счета стали значительные издержки на операции по уплате налогов, масса дополнительных показателей, которые нужно заполнить в платежном поручении, ошибки при перечислении платежей и как следствие возникновение недоимки по какому-то из бюджетов и соответственно появление пени, взыскания.

С внедрением единого налогового счета мы не только упростим процедуру уплаты, объединяя разные суммы в одной платежке, но и исключим такую ситуацию, как наличие задолженности и переплаты по разным платежам у одного плательщика.

Налогоплательщик будет всегда четко, в виде одной суммы, понимать свой баланс расчетов с государством – либо имеешь актив в виде суммы на своем счете, либо ты что-то должен – и тогда будет только один документ взыскания.

Также важно, что введение института ЕНС планируется одновременно с расширением сервисных

Вместо большого количества платежей и необходимости указания в них множества вариантов реквизитов денежные средства будут перечисляться единым налоговым платежом (ЕНП) с указанием только двух изменяемых реквизитов – суммы платежа и ИНН налогоплательщика.

возможностей ФНС России – онлайн доступности для плательщиков детализации начислений и уплаты налогов, а также дальнейшей интеграции с IT-платформами плательщиков в этой части. По ИНН можно будет платить как по номеру телефона, подключить автоплатеж. Актуальная сумма обязательств всегда будет доступна налогоплательщику онлайн в личном кабинете налогоплательщика или его учетной системе (ERP – система) по API. То есть, налогоплательщик будет видеть, сколько именно налогов и взносов он должен заплатить с точки зрения ФНС.

Данные о состоянии единого налогового счета и детализированная информация о распределении ЕНП будут доступны в онлайн режиме: в личном кабинете налогоплательщика; через ТКС; в учетной системе налогоплательщика (ERP-система). Это позволит получить информацию для ее отражения в бухгалтерском учете. Обратная связь с налоговым органом будет обеспечена посредством этих же инструментов.

Удобна ли новая система уплаты налогов бизнесом самим налоговым органам? В чем плюсы и минусы?

– Самый большой плюс заключается в том, что при зачислении платежей на единый налоговый счет человеческий фактор практически исключается. Суммы обязательств юридических лиц и индивидуальных предпринимателей будут погашены «автоматом», исходя из сумм, указанных самим плательщиком в декларации или уведомлении об исчисленных суммах.

Внедрение ЕНС также сократит количество документов, формируемых налоговым органом для отражения состояния расчетов с бюджетом по разным видам платежей (зачеты, уточнения платежей).

Как предпринимателям правильно подготовиться к переходу на новый механизм уплаты налогов? Где получить оперативную и достоверную информацию?

– Особой подготовки к переходу не потребуется. Целесообразно провести сверку с налоговым органом перед началом применения ЕНП.

Законопроект предусматривает единые сроки сдачи отчетности и перечисления платежей – 20-е и 25-е число месяца. Существующие сегодня сроки, по мнению предпринимателей, менее сжатые, чем новые. Так ли это?

– Для внедрения единого налогового счета планируется установить единые сроки, в том числе для уплаты налогов: представление деклараций и уведомлений об исчисленных суммах налогов, авансовых платежей по ним, страховых взносов – 20-е число соответствующего месяца; уплата налогов – 25-е число соответствующего месяца.

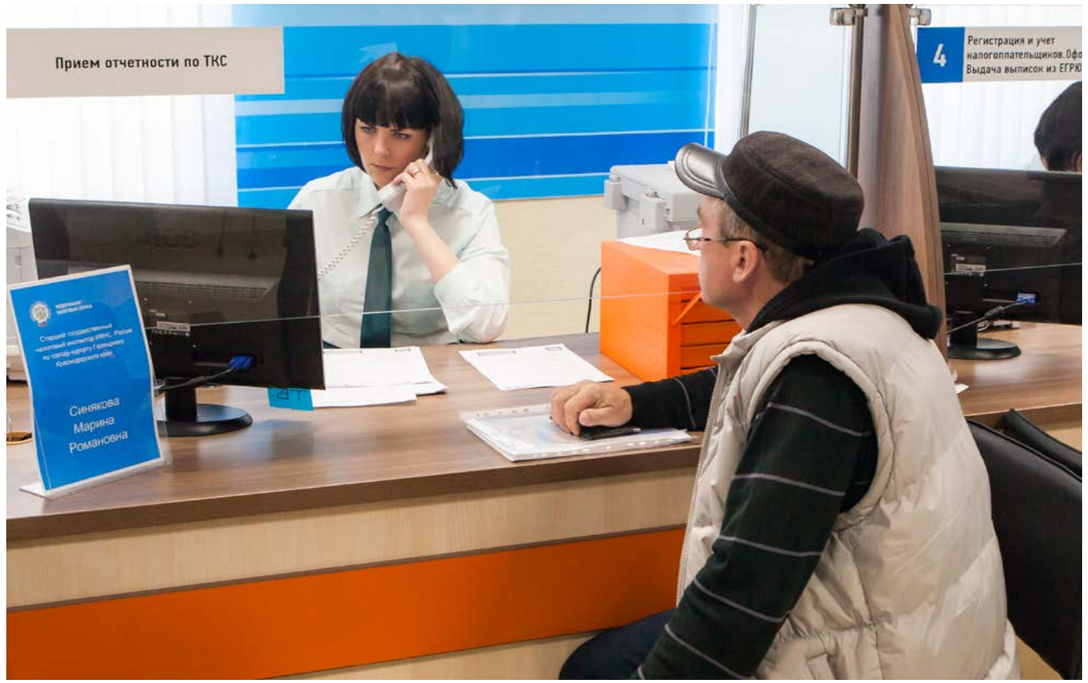
Это приведет к упрощению платежного календаря налогоплательщиков и позволит платить все налоги 1 раз в месяц единым налоговым платежом вместо различных дат уплаты и подачи деклараций для разных налогов.

Также НДФЛ нужно будет уплачивать только 1 раз в месяц, а не каждый день после выплаты дохода налоговым агентом.

Единый налоговый платеж и единый налоговый счет будет полезен в плане экономии средств и времени особенно для микробизнеса?

– Пока можно утверждать только то, что всем категориям налогоплательщиков станет проще исполнять обязанности перед бюджетом. Как я уже говорил, существенно сократится количество времени, затрачиваемого на документооборот, оформление расчетных документов и обратную связь с налоговыми органами.

Суммы обязательств юридических лиц и индивидуальных предпринимателей будут погашены «автоматом», исходя из сумм, указанных самим плательщиком в декларации или уведомлении об исчисленных суммах.



КУБАНСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБМЕНЯЛИСЬ УСПЕШНЫМ ОПЫТОМ ВНЕДРЕНИЯ БЕРЕЖЛИВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В Торгово-промышленной палате Краснодарского края прошла встреча, посвященная вопросам бережливых технологий в регионе. В мероприятии приняли участие министр экономики Краснодарского края Алексей Юртаев, председатель краевой палаты Александр Ткаченко, председатель Общественной палаты Краснодарского края Людмила Попова, а также предприятия-передовики, успешно внедрившие в свое производство бережливые технологии.

На повестке дня собравшиеся рассмотрели повышение качества товаров и услуг и рост конкурентоспособности кубанской экономики путем создания культуры высокой производительности и эффективности среди сотрудников организаций в Краснодарском крае. В ходе мероприятия также были затронуты вопросы внедрения бережливых технологий на предприятиях Кубани. Эта работа проводится в рамках национального проекта «Производительность труда и поддержка занятости».

– Принять участие в национальном проекте «Производительность труда» могут предприятия базовых несырьевых отраслей экономики. Это, прежде всего, обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспортировка и хранение, торговля. Сегодня в нем задействовано 105 предприятий Кубани. Перед Краснодарским краем поставлена задача к 2024 году привлечь в нацпроект 349 предприятий, – рассказал Алексей Юртаев.

Участие в нацпроекте длится три года. На отдельных участках производства производительность труда можно повысить практически в два раза, без финансовых затрат на переоборудование. В рамках проекта предлагается разработка и реализация индивидуальных программ для каждого предприятия. При этом не используется единый набор советов и инструментов для всех, а применяется индивидуальный, точечный подход. Также сотрудники компаний – участников нацпроекта проходят бесплатное обучение по программам «Лидеры производительности» и «Акселератор экспортного роста».

Начальник отдела повышения производительности труда АНО «Центр компетенций в сфере производительности труда Краснодарского края» Тарас Радионов отметил, что национальный проект курируется на самом высоком правительственном уровне.

– Мы реализуем проекты, направленные на устранение потерь в средних и крупных организациях за счет передачи сотрудникам этих организаций своего опыта, знаний и навыков, а также создание экосистемы для запуска цепной реакции роста производительности в организациях, в регионе и в стране в целом. Адресная поддержка оказывается непосредственно на предприятии, где создаются индивидуальные решения по росту производительности труда за счёт устранения всех видов потерь. Реализация проекта в таком формате направлена на формирование новой культуры производительности труда и постоянного совершенствования системы производства предприятия, – пояснил Тарас Радионов.

Своими успехами в этом направлении поделились присутствующие предприятия, участвующие в этом проекте и достигшие хороших результатов.

КУБАНСКИЙ БИЗНЕС УЧИТСЯ ТОРГОВАТЬ НА БЕЛОРУССКОЙ БИРЖЕ

СВЕТЛАНА ГАЛАГАН

Сегодня в Торгово-промышленной палате Краснодарского края прошел семинар, посвященный вопросам купли-продажи на Белорусской универсальной товарной бирже и организации экспортных продаж с использованием инструментов биржевой торговли.

Организовали мероприятие для кубанского бизнеса краевая палата совместно с Белорусской универсальной товарной биржей и Центром поддержки экспорта Краснодарского края.

В своем приветственном слове заместитель директора Центра поддержки экспорта Краснодарского края Анатолий Ротаренко рассказал о том, что сегодня важно создать комфортные условия для работы кубанского бизнеса со всеми заинтересованными регионами и странами.

Бизнесмены узнали о конкурентных преимуществах использования электронных торговых площадок Белорусской универсальной товарной биржи при проведении экспортных операций, торгово-закупочных, а также транзитных операций с продукцией агропромышленного комплекса, промышленными и потребительскими товарами. В основном речь шла о сельхозпродукции, металлопродукции, промышленных и потребительских товарах, лесопродукции и многом другом.

Ведущий специалист управления внешнеэкономической деятельности Белорусской биржи Алексей Дыкуша

назвал ее настоящим рыночным учреждением, где цены формируются под влиянием спроса и предложения.

Если есть товар из ассортимента, торгуемого на универсальной площадке, или желание его купить, то провести сделку не составляет труда. Набор документов небольшой, регистрация простая, а сами сделки могут быть единичными, нерегулярными или постоянными. Главное условие – наличие реального товара или интереса к его покупке. На бирже нет места спекулянтам и спекулятивным сделкам: все направлено на реальную экономику.

Предпринимателям рассказали о тонкостях биржевых механизмов контроля исполнения обязательств, об использовании во взаиморасчетах субсчетов биржи, о биржевых инструментах электронной торговли, об аккредитации российских компаний.

Начальник управления инвестиционного маркетинга и экспорта департамента инвестиций и развития малого и среднего предпринимательства Краснодарского края Николай Корсаков отметил, что сегодня в непростой политической обстановке особенно важно активно развивать экономическое сотрудничество с братским народом Беларуси.

– Недавно делегация Краснодарского края во главе с губернатором Вениамином Кондратьевым побывала с официальным визитом в Беларуси, с которой на протяжении 20 лет Кубань связывает соглашение о дружбе и торгово-экономическом сотрудничестве. Торговый оборот между Кубанью и Беларусью составляет 370 миллионов долларов. Кубань хочет наладить тесное сотрудничество в области поставок винодельческой и пивоваренной продукции в Беларусь. Белоруссия – надежный партнер, которому нам есть, что предложить, – рассказал Николай Корсаков.

Главными участниками универсальной товарной биржи являются предприятия Республики Беларусь. Они находят здесь сырье для производства и рынок сбыта своих товаров. Основу составляют те категории товаров, что производятся в республике. По сути, Белорусская товарная площадка ориентируется на национального производителя, причем есть разделение по продукции, предназначенной для внутреннего рынка и поставки на экспорт.

Пожалуй, Белорусская универсальная товарная площадка – это самая простая и демократичная биржа для участия в торгах.

Очевидный плюс площадки – возможность ведения торгов онлайн. Интернет стирает границы. Проводить операции можно из любой точки мира, а не только в Республике Беларусь. Главное – хорошо знать белорусское законодательство.

Если есть товар из ассортимента, торгуемого на площадке, или желание его купить, то провести сделку не составляет труда

Набор документов небольшой, регистрация простая, а сами сделки могут быть единичными, нерегулярными или постоянными

«КАРАВАН» ТУРИСТИЧЕСКИХ ПЕРСПЕКТИВ

СВЕТЛАНА ГАЛАГАН

В Торгово-промышленной палате Краснодарского края состоялась презентация авиационного маршрута Амман-Сочи-Амман и российско-иорданского проекта «Караван» в городе Краснодаре.

Мероприятие нацелено на увеличение взаимного туристического потока между Краснодарским краем и Иорданским Хашимитским Королевством. В ходе встречи Краснодарская региональная общественная организация по содействию развития межнационального сотрудничества с народами евразийского пространства «Евразийский диалог» при поддержке администрации муниципального образования город Краснодар провела международный семинар для представителей туристической отрасли.

Поприветствовал собравшихся и пожелал продуктивной работы председатель краевой палаты Александр Ткаченко. Он обратил внимание присутствующих на то, что реализация данного проекта будет способствовать улучшению налаживания отношений между предпринимательским сообществом двух регионов. Заместитель начальника управления, начальник отдела туризма управления экономики администрации МО г. Краснодар Андрей Бритченко отметил, что Краснодар ведет международную деятельность на протяжении многих лет и эффективно сотрудничает со многими партнерами из разных стран, развивая культурные, экономические, исторические и торговые связи. Краснодар занимает выгодное

геополитическое положение, которое позволяет эффективно развиваться и налаживать тесные партнерские взаимоотношения с предпринимателями из других стран.

Председатель НКО «Евразийский Диалог» Юрий Тамразов попросил участников мероприятия рассказать о туристических возможностях и экономическом потенциале регионов.

– Есть два прекрасных уголка с уникальной историей, культурой, природными ресурсами, взаимодействие и партнерство между которыми принесло бы много позитивного людям этих регионов, – считает Юрий Тамразов.

Руководитель отдела коммуникаций Министерства туризма Хашимитского Королевства Иордания Лума Хатиб рассказала о том, что Королевство много, что может предложить кубанским туристам и предпринимателям.

– У Иордании есть одна особая экономическая зона – Акаба. Это

морские ворота страны, ее главный порт и центр пляжного туризма. Сегодня мы наблюдаем рост интереса к Иордании со стороны туристов из России и Европы. Петра – самое узнаваемое место. Не все знают, что оно в Иордании, но многие знают о нем, видели в фильмах, сериалах или телепередачах. Петра считается одним из «7 новых чудес света» и внесена в список объектов Всемирного наследия ЮНЕСКО. Наверняка все знают и реку Иордан, в которой проводят обряды крещения, а также гору Нево и многое другое, – поделилась с присутствующими Лума Хатиб.

Генеральный директор ООО «АвиаДело» Валид Юнес Абу Шахла рассказал о запуске прямого рейса из Сочи в Амман, который будет летать один раз в неделю с вместимостью судна до 100 человек. Это будет способствовать развитию туризма и торгово-экономических отношений двух регионов.

МАРКЕТПЛЕЙС – ИСТОК ДЛЯ БИЗНЕСМЕНА-НОВИЧКА

СВЕТЛАНА ГАЛАГАН

Как работают маркетплейсы, с кем они работают, почему поставщикам на них выгодно работать и как правильно оформить сотрудничество обсудили с предпринимателями в ходе семинара, организованного Торгово-промышленной палатой Краснодарского края.

Действующий поставщик на Wildberries и консультант начинающих селлеров маркетплейсов Валентина Кузьмина рассказала о сходствах и различиях маркетплейсов Wildberries, Беру, Lamoda, Ozon, стратегии выбора площадки и работы с ней, системе отгрузки FBO и FBS, ценообразовании, сертификации, маркировке и упаковке товара.

– Маркетплейс – это торговая площадка, которая продаёт товары и услуги разных продавцов через интернет и выступает посредником между продавцами и покупателями. Все маркетплейсы выступают также и в качестве поставщиков. 10% от всей продаваемой продукции принадлежит самим маркетплейсам, – рассказала Валентина Кузьмина.

ВИДЫ МАРКЕТПЛЕЙСОВ

Вертикальные маркетплейсы продают товары и услуги одного типа. Например, сервис такси Ситимобил.

Горизонтальные маркетплейсы торгуют товарами и услугами одной направленности. К примеру, Хобби-Экспресс продаёт всё, что относится к сфере развлечений.

Глобальные маркетплейсы продают самые разные товары, как например, Wildberries или Aliexpress.

АЛГОРИТМ РАБОТЫ

Предприниматель привозит на склад маркетплейса или собственный оптовую партию товара. Затем выкладывает фото и описание продукции на сайт партнёра. Маркетплейс продаёт ваши товары. А спустя определённое договором время партнёр перечисляет вам деньги. Например, Озон выплачивает деньги дважды в месяц. При продаже услуг платформа берёт на себя функцию оператора и направляет клиента к исполнителю. Задача предпринимателя – обеспечить доступность специалистов, чтобы максимально быстро выполнить заказ.

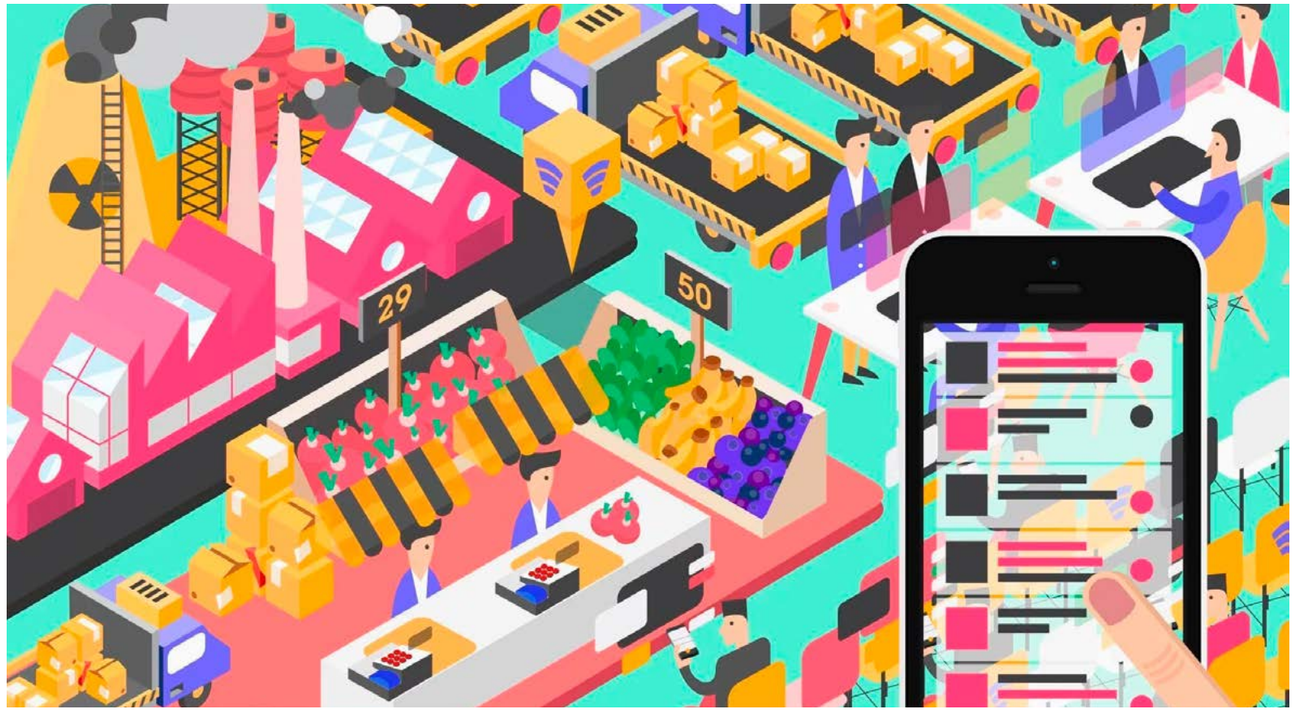
Сервис такси регистрирует заявку от клиента, перенаправляет информацию исполнителям, а затем показывает клиенту местоположение и номер машины откликнувшегося водителя.

КАК ЗАРАБАТЫВАЮТ МАРКЕТПЛЕЙСЫ

– Финансовое сотрудничество с торговыми площадками строится по одной из этих схем. Комиссия с продаж. Вы платите процент или фиксированную сумму с каждой проданной единицы товара. Платные объявления. Размещение на сайте стоит денег независимо от того, есть у вас продажи или нет. Комиссия + платные объявления. Вы можете разместить объявление за процент с продаж и доплачивать за то, чтобы оно попало в топ и покупатели видели его в числе первых. Плата за лид (заявку клиента). По такой модели клиент оставляет запрос, а вы платите комиссию, если откликаетесь на него. Причём не важно, клиент выберет вас или другого исполнителя – плату берут со всех, кто отреагировал на заявку. Так работает, например, Profi.ru. – отметила спикер.

ПЛЮСЫ МАРКЕТПЛЕЙСОВ

Маркетплейсы удобны конечному потребителю, и на крупные сайты люди заходят всё чаще.



Продавая на своей площадке, необходимо завести склад и разработать систему логистики, чтобы вовремя доставлять товары клиентам. Маркетплейсы решают эту проблему, так как вы можете привезти товар на их склад и переложить на партнёра и продажи, и доставку.

Попасть в топ маркетплейса дешевле и быстрее, чем раскручивать бренд через свои каналы.

Можно выйти на зарубежный рынок, не доставляя товар за границу самостоятельно.

МИНУСЫ

Размер комиссии варьируется от 3% до 70%.

Wildberries до марта 2019 года брал 38%, потом снизил ставку до 19%. Ozon – от 5% до 25% в зависимости от категории товара, но не ниже минимальной суммы, которая может быть выше стоимости самого товара. Комиссия на Беру складывается из услуг, которые заказываете у маркетплейса, и рассчитывается не в процентах, а в рублях – например, от 15 рублей за размещение товара.

Большая конкуренция, легко затеряться среди крупных производителей, а за попадание в топ нужно платить дополнительно.

Покупая одежду на Wildberries, клиенты могут не смотреть на бренд и запомнить только то, что оформили заказ на Wildberries. Производитель или продавец может остаться незамеченным, особенно если бренд некрупный.

Вы обязаны работать по правилам маркетплейса. За нарушение условий договора могут оштрафовать или заблокировать.

Большие площадки делают низкую наценку на товары и услуги для привлечения клиентов. Чтобы при этом получать прибыль, маркетплейсы устанавливают высокую комиссию для продавцов.

Вы должны отгрузить на склад маркетплейса сразу большую партию товара или постоянно хранить весь ассортимент на своём складе, чтобы продукция всё время была в наличии. Платформы продают только то, что можно купить прямо сейчас, а не то, что можно привезти под заказ.

КАК ПОДКЛЮЧИТЬ КОМПАНИЮ К МАРКЕТПЛЕЙСУ

Для работы с маркетплейсами нужно обязательно иметь статус юрлица, самозанятого или ИП. Для начала определитесь, стоит ли подключаться к маркетплейсу, проанализируйте конкурентов в нише и их предложения на конкретных площадках, объективно оцените свой товар и спрос на него, выберите, какие именно товары хотите продавать через маркетплейс и по какой цене, просчитайте выгоду и сколько вы заработаете, если будете продавать через один маркетплейс, через несколько и, например, если запустите свой интернет-магазин. Сравните прогнозы.

Выберите конкретную площадку

Здесь нужно учитывать условия размещения товаров или объявлений, размер комиссии и схему расчётов, удобство отгрузки и хранения товара на складах или оказания услуг по правилам сайта, качество сервиса доставки, возвратов, потому что репутация маркетплейса повлияет на вашу.

Зарегистрируйтесь на маркетплейсе или сайте-посреднике

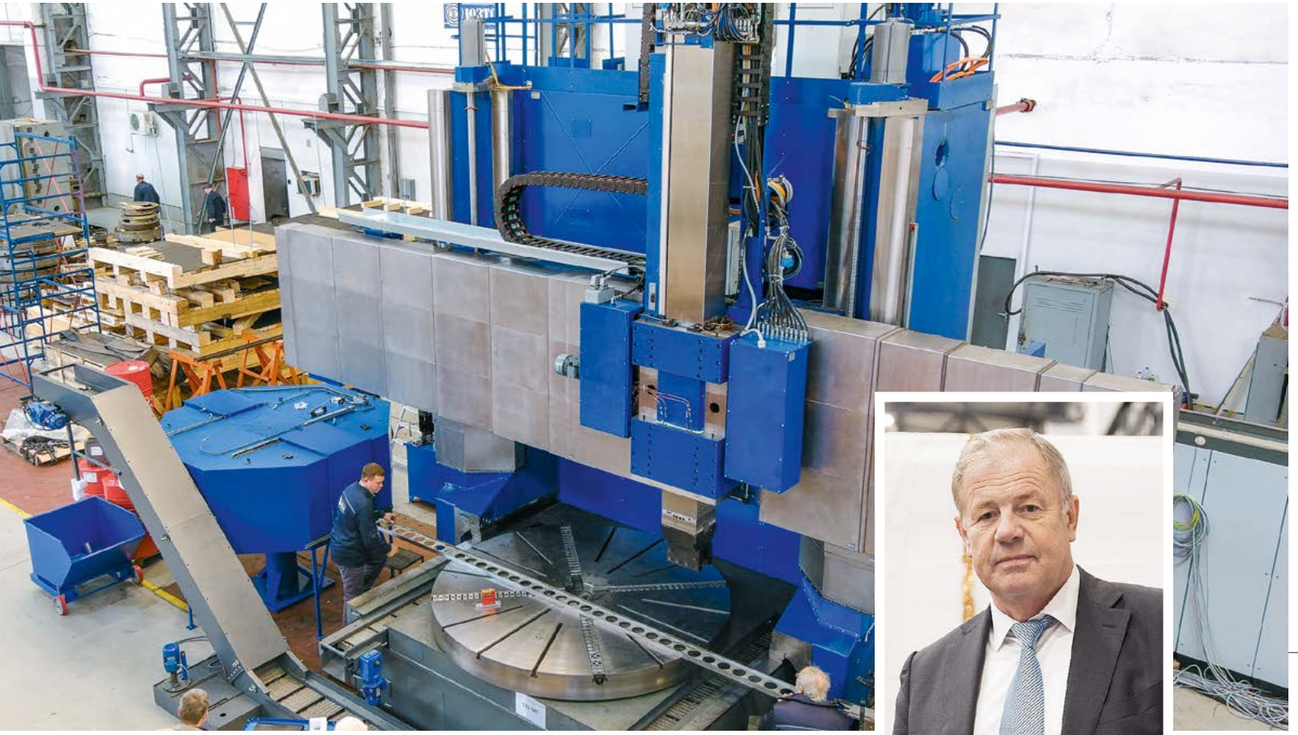
Необходимо предоставить все документы. В обязательном порядке у вас попросят учредительные документы организации, сертификаты соответствия на продукцию, документы, подтверждающие ваше право продавать эти товары или оказывать услуги.

Заполните карточки товаров и дождитесь модерации

Фото с описаниями и артикулами вы загружаете сами. После проверки маркетплейс либо одобрит всё, что вы загрузили, либо укажет, что нужно переделать.

Начинайте работать

И не забывайте обрабатывать отзывы покупателей – маркетплейсы ими не занимаются.



ЮРИЙ КОВАЛЬ:

«У нас амбициозные планы – занять до 25 % рынка России по номенклатуре выпускаемой продукции!»

Сегодня мы публикуем на страницах нашего журнала интервью с генеральным директором одного из ведущих предприятий не только региона, но и страны в целом, – Южного завода тяжёлого станкостроения Юрием Павловичем Коваль.

Юрий Павлович, расскажите немного о заводе и выпускаемой им продукции?

– Южный завод тяжёлого станкостроения (ООО «ЮЗТС») создан в 2016 году на базе легендарного завода им. Седина, ведущего свою историю с 1911 года. Предприятие осуществляет комплексную деятельность в области проектирования и производства токарно-карусельных станков, многоцелевых обрабатывающих центров, а также специальных станков для крупногабаритной металлообработки в диапазоне от 1200 до 5000 мм.

Кто ваши заказчики? Какая продукция сегодня наиболее востребована ими?

– Станки завода пользуются большим спросом во многих отраслях промышленности. Речь идет об энергомашиностроении, атомном машиностроении, авиастроении, металлургии и других. Южный завод тяжелого станкостроения работает с заказчиками, как на отечественном рынке, так и за границей. Наиболее востребованы высокотехнологичные обрабатывающие центры. Ключевыми заказчиками выступают ведущие российские госкорпорации.

Какова география ваших партнеров? И изменилась ли она после введения экономических санкций против России?

– География наших поставок достаточно обширная. Оборудование Южного завода тяжелого станкостроения поступило на предприятия Северо-Западного, Уральского и Сибирского федеральных округов, Самары, Санкт-Петербурга и Калининграда. Кроме того, мы изготавливаем станки на экспорт в Латвию и на Кубу. Даже в этих объективно сложных условиях наша компания развивала экспорт комплектующих: узлы и запчасти получили заказчики из Венгрии, Белоруссии и Казахстана.

Известно, что завод создал уже 3-й обрабатывающий центр для авиакосмической отрасли. Поясните, что это такое? И что именно вы производите для авиакосмической отрасли?

– Данный карусельный обрабатывающий центр будет производить элементы газотурбинного оборудования с повышенным классом точности. Обрабатывающий центр предназначен для механической обработки особо сложных деталей диаметром до 2500 мм и массой до 25 тонн, заменяя собой сразу несколько

Оборудование Южного завода тяжелого станкостроения поступило на предприятия Северо-Западного, Уральского и Сибирского федеральных округов, Самары, Санкт-Петербурга и Калининграда. Кроме того, мы изготавливаем станки на экспорт в Латвию и на Кубу.

ПЕРСОНА

Бизнес-моделью развития завода в перспективе до 2025 года предусмотрен выход на объём производства до двух миллиардов рублей. Рост выручки произойдёт за счёт изменения структуры оборота.

станков. Это уже третий станок подобной конструкции, изготовленный на заводе в рамках государственного контракта. Ранее произведенное оборудование было уже отгружено заказчику, и по итогам 2021 года, занимает шестую строчку в рейтинге промышленных достижений России федерального агентства «Капитал страны».

Планируется ли развитие или открытие новых направлений деятельности?

– Планируется расширение продуктовой палитры завода. В условиях введения экономических санкций против России спрос на отечественную продукцию станкостроения заметно вырос. Многие модели станков ранее производились исключительно за рубежом, и мы намерены в ближайшее время предложить российскому рынку аналоги этого оборудования, но произведённого уже на нашем предприятии. С этой целью создали инжиниринговый центр, усилили наш конструкторский блок, также мы активно взаимодействуем с техническими ВУЗами края, привлекаем талантливую молодёжь. В настоящее время, например, проектируем фрезерные обрабатывающие центры с возможностью пятикоординатной обработки.

Отразилась ли санкционная политика Запада и США на вашей работе?

– Были прекращены поставки комплектующих от зарубежных партнёров. Доля импортных комплектующих в структуре продукции завода составляет примерно 30 процентов. В нынешних условиях мы приняли все необходимые защитные меры, активно ведётся работа по поиску альтернативных отечественных производителей комплектующих. По большинству позиций уже найдены доступные аналоги. Каких-либо серьёзных проблем с поставками комплектующих, способных негативно влиять на нашу работу мы не видим. Скажу более, многие наши зарубежные партнёры с нескрываемым сожалением подчиняются решениям собственных правительств, связанных с уходом с российского рынка.

Ощущаете ли вы высокую конкуренцию? Или у завода стабильный и обеспеченный заказами портфель?

– У нашего предприятия есть разработки, которые ничем не уступают продукции зарубежных конкурентов, есть собственное ноу-хау. Однако в современном станкостроении трудно делать что-то принципиально новое. Наше главное конкурентное преимущество – простота, надёжность и неприхотливость наших станков. Некоторые модели, собранные ещё на легендарном заводе Седина, работают 30 и более лет. Мы учитываем опыт конструкторов «сединской школы», в ассортименте завода есть лучшие их разработки. Но есть и совершенно новые модели. К сожалению, отечественных аналогов нашей продукции не так много. Основными конкурентами являются производители из стран Азии и Европы. Как и во многих других отраслях, азиатские производители показывают неплохое соотношение «цена/качество», и здесь нам действительно приходится конкурировать. В этом случае нашим преимуществом, при прочих равных условиях, выступают оперативный сервис и такая же оперативная поставка запчастей к станкам, а также простота конструкции, которая позволяет обслуживать наше оборудование силами специалистов заводов-потребителей.

Оборудование, на котором работает завод, российского или зарубежного производства?

– В настоящий момент в механических цехах завода имеются как отечественные, так и импортные станки и оборудование. Успешно работают для нужд собственного производства и наши «сединские» станки. Идёт постоянный процесс технического перевооружения предприятия и увеличения производственных мощностей. В этом году мы планируем вложить в техническое перевооружение предприятия более 500 млн. рублей, что, безусловно, повысит нашу конкурентоспособность и позволит снизить себестоимость нашей продукции.

Какие планы на будущее?

– Прежде, чем поделиться планами на будущее, скажу несколько слов о сделанном уже. За последние 3 года предприятие увеличило объём выпускаемой продукции в 4 раза. И в этом году достигнем 1 млрд рублей. За этот же период в рейтинге станкостроительных предприятий страны переместились с 32-го места на 5-ое. Это стало возможным благодаря напряжённому труду всего коллектива завода. Что касается перспективы, то бизнес-моделью развития завода в перспективе до 2025 года предусмотрен выход на объём производства до двух миллиардов рублей. Рост выручки произойдёт за счёт изменения структуры оборота. Как я уже говорил, мы намерены перейти от поставки станков к поставке технологий «под ключ». Это комплексный подход: от разработки управляющей программы обработки конкретной детали заказчика до строительства фундамента под поставляемые станки с последующим монтажом и пусконаладкой оборудования. У нас амбициозные планы – занять до 25 процентов рынка России по номенклатуре выпускаемой продукции. Это токарно-карусельные станки, вертикальные и портальные металлообрабатывающие центры с ЧПУ.

СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС НУЖЕН ВНУТРЕННЕМУ РЫНКУ СТРАНЫ

ПРЕСС-СЛУЖБА НОВОРОССИЙСКОЙ ТПП

Специальный проект ТПП России «100 семейных компаний под патронатом Президента ТПП РФ» становится все более популярным у предпринимателей Новороссийска и всей страны в целом.

В регионах на базе торгово-промышленных палат создаются Центры семейного бизнеса и проводятся выездные заседания Всероссийского семейного совета.

Ежегодно на самом высоком уровне проводится Всероссийский форум семейного предпринимательства «Успешная семья – успешная Россия».

Активно заработал еще один проект ТПП России, связанный с семейным предпринимательством: «100 надежд бизнеса» – уникальная образовательная инициатива ТПП РФ по поддержке и развитию молодежного предпринимательства, позволяющая наследникам компаний из всех регионов России проникнуться спецификой и философией бизнеса.

– Семейные российские династии вносили весомый вклад в экономику и были известны как меценаты, которые строили и поддерживали больницы, театры, картинные галереи. В каждом регионе были свои Рябушинские и Мамонтовы. Нынешние семейные компании развивают свой бизнес и формируют благоприятную для жизни людей среду, занимаясь социальной и благотворительной деятельностью. И это не только передача из поколения в поколение своих ценностей, это – опора экономики страны, – считает Президент ТПП России Сергей Катырин.

Новороссийские семейные компании уже два года принимают участие в этих проектах.

В проект «100 надежд бизнеса», торжественный старт которого состоялся в апреле этого года, включились юные продолжатели семейных традиций новороссийского бизнеса династии Моторных.

В Рязани семья Моторных в полном составе приняла участие в первом в 2022 году выездном заседании Всероссийского семейного совета, проходившего на площадке ТПП Рязанской области.

В мероприятии приняли участие представители торгово-промышленных палат и семейные компании из четырех десятков регионов России.

– Семейный бизнес наиболее устойчив и гибок в любых обстоятельствах, и этим свойством необходимо воспользоваться для поддержки экономики страны – надо дать семейному бизнесу возможность прийти на внутренний рынок и занять его, – убеждена вице-президент ТПП РФ Елена Дыбова .

Программа выездного заседания Всероссийского семейного совета была насыщенной: панельные и стратегические сессии, дискуссии и круглые столы, мозговые штурмы и тренинги, деловые встречи и переговоры в формате B2B.

Участники вместе с ведущими экспертами страны обсудили самые актуальные темы, касающиеся инструментов развития бизнеса в кризис, взаимодействия с банками и институтами поддержки, налаживания кооперационных связей и импортозамещения.

ПРОЦВЕТАЮЩИЙ БИЗНЕС – СИЛЬНАЯ РОССИЯ

НАТАЛЬЯ СОЛОУХИНА

В Кореновской торгово-промышленной палате состоялась встреча предпринимателей района, приуроченная к празднованию профессионального праздника сообщества – Дня российского предпринимательства.

– Ежегодно наша палата торжественно отмечает профессиональный праздник предпринимателей, который был учрежден президентом с целью привлечения внимания общественности к вопросам развития российской экономики, проблемам среднего, малого и крупного бизнеса. Наличие профессионального праздника говорит о признании профессии государством и обществом. Особое значение он имеет для работников малых и средних предприятий, составляющих опору реального сектора экономики. Само существование и развитие внутренне стабильного общества невозможно без наличия объединяющей и связующей силы, роль которой успешно выполняет предпринимательство, – открыла мероприятие председатель Кореновской палаты Наталья Солоухина.

Поговорили на встрече и о санкциях, которые сопровождают российский бизнес не первый год. Их ощущают на себе свыше 84% предпринимателей. При этом 1,6% уже были вынуждены закрыть свой бизнес, а 13,5% – приостановить работу. Лишь 69% опрошенных бизнесменов продолжают свою деятельность, хотя и они пока не успели адаптироваться к новым условиям. В целом порядка 60% респондентов считают главной проблемой в условиях действия антироссийских санкций спад потребительского спроса, 44,8% отмечают обострение дефицита оборотных средств и кассовые разрывы, 42,9% столкнулись с разрывом цепочек поставок, а 24,5% – со сложностями в доставке товаров. Текущих мер поддержки бизнесу не хватает. Истощенные в период пандемии собственные ресурсы еще не восстановлены, и новые экономические вызовы в виде введенных санкционных ограничений продолжают подрывать стабильную деятельность российских компаний. Это обусловливает необходимость усиления мер поддержки со стороны государства, нацеленных если уж не на развитие компаний, то хотя бы на их сохранение на российском рынке.

Завершился серьезный и полезный разговор праздничной церемонией награждения предпринимателей медалями за отличие в развитии предпринимательства, активное участие в общественной жизни Кореновского района, благотворительную деятельность и в связи с празднованием Дня российского предпринимательства.

ПОМОГАЕМ БИЗНЕСУ ЭФФЕКТИВНЕЙ РАБОТАТЬ В ПЕРИОД САНКЦИЙ

НАТАЛЬЯ ТЕПЛУХИНА

Выселковская торгово-промышленная палата поздравила предпринимателей района с Днем российского предпринимательства.

В этот день для бизнеса Выселковского района работала деловая гостиная, в которой обсуждали, как перестроить бизнес в условиях действия санкций, а также подробно разбирали меры поддержки российского бизнеса.

– Сейчас российский бизнес погружен в ренессанс. Тем временем государство предоставляет все больше возможностей для развития своего дела в различных отраслях и оказывает помощь начинающим предпринимателям. Для поддержки бизнеса в период санкционного давления власть отменила плановые проверки малого и среднего бизнеса на 2022 год. Постоянно пополняется перечень мер господдержки для различных отраслей, разработаны налоговые послабления. Появляются различные сервисы, цель которых – помочь бизнесу эффективнее работать в период санкций, – рассказала собравшимся предпринимателям заместитель председателя Выселковской палаты Наталья Теплухина.

Эксперты районной палаты представили предпринимателям наиболее перспективные направления для открытия бизнеса в 2022 году с учетом рисков и мер, которые предпринимает государство, а также оповестили бизнес о введении моратория на проверки налоговыми органами соблюдения валютного законодательства. Закон вступает в силу 1 июня и будет действовать до 31 декабря 2022 года.

В рамках мероприятия провели круглый стол на тему: «Путеводитель для малого бизнеса: как государство помогает начинающим предпринимателям». После него бизнесмены консультировались с главным специалистом по гигиене питания Роспотребнадзора Алиной Киреевой.

За добросовестный и многолетний труд предпринимателей, которые проработали без прерывания деятельности более 15 лет, наградили благодарственными письмами главы администрации Выселковского сельского поселения Михаила Хлыстуна, а также вручили членские билеты новым членам Выселковской ТПП.

Завершилось мероприятие праздничным концертом Выселковского КДЦ под руководством Н.С. Синкевич.

ОТКРОВЕННЫЙ РАЗГОВОР

ВЛАДИМИР БЕЛЯЕВ

В Туапсинской торгово-промышленной палате прошла встреча предпринимателей, которые в этом году были отмечены государственными грантами на дальнейшее развитие своих предприятий. Среди них Семён Рольман, занимающийся производством хлебобулочных изделий, Вячеслав Чидарян, выращивающий крупный рогатый скот в Афапостике, Арсен Мелконян и Рафаэль Петросян, развивающие предприятия общепита, Ольга Петрива – директор детского лагеря «Морская волна», недавно получившего статус социального предприятия.

Главной целью встречи стало обсуждение актуальных проблем современного предпринимательства. А чтобы разговор был продуктивней, Туапсинская торгово-промышленная палата пригласила на мероприятие руководителей государственных органов, реализующих программы поддержки предпринимательства.

Начальник районного управления социальной защиты Елена Ковалёва рассказала собравшимся о таком виде безвозмездной госпомощи, как социальный контракт. Соцзащита ведёт эту работу в тесной связке с Центром занятости и торгово-промышленной палатой.

Для тех, кто впервые слышал о соцконтракте, она пояснила, что эта программа имеет четыре направления, одно из которых – предоставление стартового капитала для ИП и самозанятых в размере 250 тысяч рублей. Второе направление – дотация в сто тысяч для тех, кто решил наладить собственное ЛПХ. Ещё одна опция – пособие для тех, кто намерен трудоустроиться. Этот вид помощи предприниматель может использовать, как инструмент для набора персонала.

Кстати, некоторые из присутствовавших на встрече бизнесменов уже воспользовались социальным контрактом и, благодаря ему, получили средства на развитие своего дела.

Елена Ковалёва отметила, что в нынешнем году будет проведена индексация выплат по соцконтракту, а также внесены некоторые изменения в порядок его составления – в пользу предпринимателей.

Начальник районного управления развития сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Андрей Бухинник рассказал о муниципальной программе поддержке сельского хозяйства, основные направления которой – субсидии на приобретение животных, возмещение части затрат на производство молока и мяса, на искусственное осеменение скота, строительство теплиц. Кроме того, по его словам, для людей, работающих на земле, существуют краевые гранты (их суммы доходят до пяти миллионов рублей), и управление сельского хозяйства помогает аграриям оформить документы для участия в конкурсе.

О своём взаимодействии с предпринимателями говорили представители городской администрации, Центра занятости и банка «Центр-инвест».

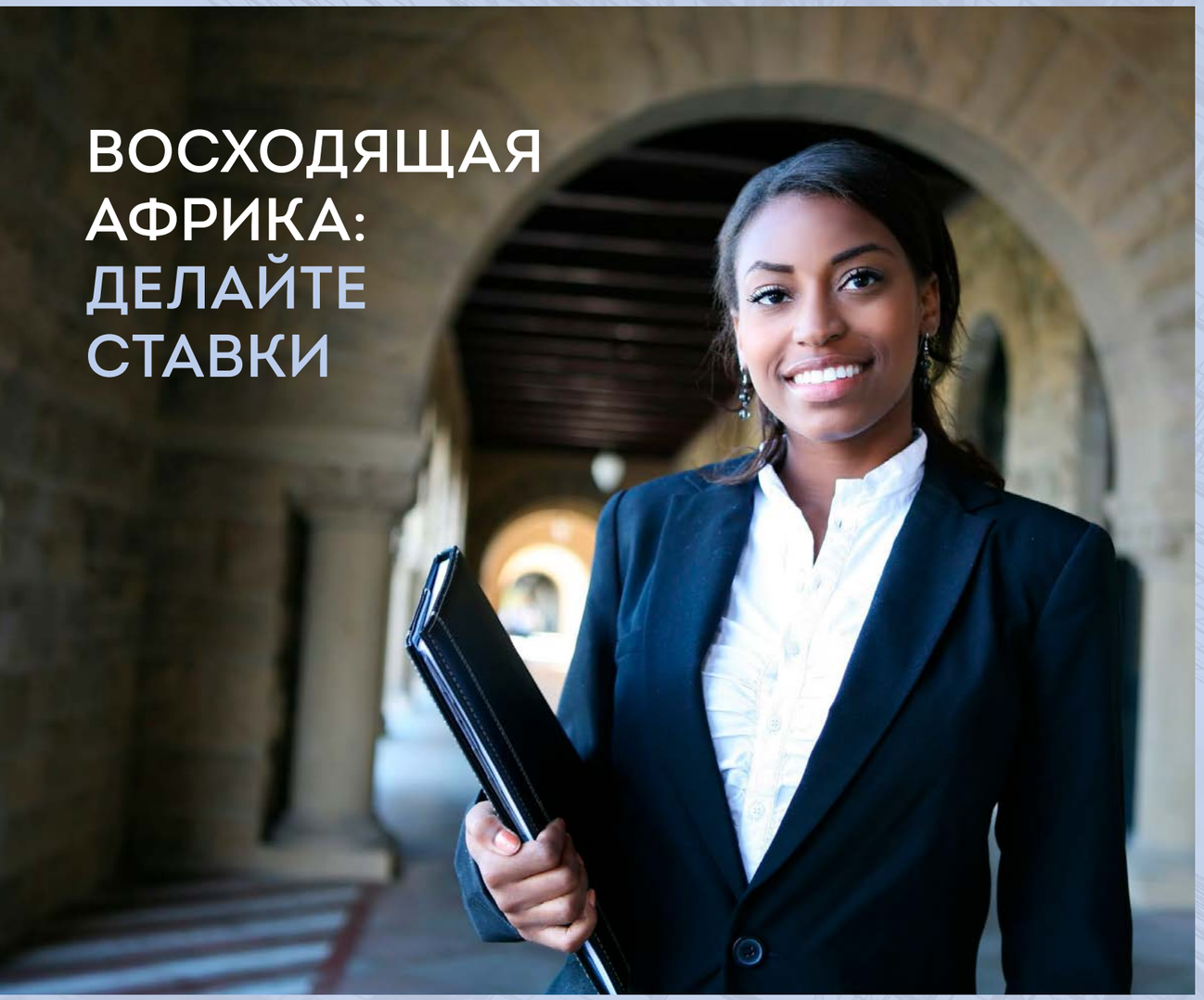
В заключении руководитель ТПП Юрий Гетта призвал предпринимателей не бояться откровенного диалога с властью.

– Администрация района, в ближайшее время намерена пересмотреть нормативные акты, которые либо мешают, либо недостаточно помогают малому и среднему бизнесу. Для этого ей необходимо знать ваше мнение, основанное на имеющемся опыте, – отметил председатель палаты.

По словам Юрия Николаевича, это можно сделать как от своего лица, так и через торгово-промышленную палату, одна из главных функций которой – быть связующим звеном между властью и реальными производителями товаров и услуг.

В завершение мероприятия вручили почетные грамоты Главы города Туапсе и торгово-промышленной палаты Туапсе, а также членские билеты предпринимателям, вновь принятым в ряды организации.

БИЗНЕС-МОНИТОРИНГ



ВОСХОДЯЩАЯ АФРИКА: ДЕЛАЙТЕ СТАВКИ

В то время как мировой экономический рост постепенно замедляется, на карте появляются новые развивающиеся рынки. Африка является одним из самых быстрорастущих мест, представляющих беспрецедентное количество возможностей для бизнеса. На данный момент шесть из 10 самых быстрорастущих экономик являются африканскими странами, при этом лидирующие позиции занимают Гнана, Эфиопия и Кот-д'Ивуар.

Континент, который за последние два десятилетия претерпел значительные изменения, в настоящее время является одним из самых разнообразных и динамичных рынков с оборотом в 1,4 миллиарда долларов. Учитывая особенности того, что африканское население очень молодо (75% моложе 25 лет), и прогнозы, согласно которым оно увеличится примерно вдвое к 2050 году, изменят региональный ландшафт, будут способствовать социально-экономическому развитию, увеличению темпов урбанизации и внедрению технологических инноваций для удовлетворения всех потребностей континента, Африка сможет раскрыть свой экономический и инвестиционный потенциал, чтобы превратить континент в хорошо сбалансированный, прибыльный и устойчивый рынок.

РАЗНООБРАЗНЫЙ И ДИНАМИЧНЫЙ КОНТИНЕНТ

В то же время континент остается глубоко неравным и культурно разнообразным. Занимая стратегически важное географическое положение, Африка представляет собой континент из 54 стран, большинство из которых обрели независимость только во второй половине 21 века и до сих пор переживают тяжелые последствия колониального прошлого. Богатый полезными ископаемыми континент представляет примерно 30% известных в мире природных ресурсов, которые до сих пор являются основной опорой африканской экономики – проблема, с которой африканские страны боролись с момента официального окончания колониального периода.

Тем не менее, с 1990-х годов экономики африканских стран быстро растут, проблема развития континента продолжает оставаться важным вызовом для мировой экономики. Наряду с тем, что Африка объединяет шесть из 10 самых быстрорастущих экономик и является вторым по темпам роста регионом после азиатских рынков, Африка также является самым неравноправным континентом с семью из 10 самых неравноправных экономик в мире. Социально-экономическое разнообразие Африки представляет собой одну из основных угроз ее развитию и стабильности. Континент, чрезвычайно богатый минеральными ресурсами и человеческим капиталом, имеет самый низкий уровень производительности из-за плохой инфраструктуры. Все эти проблемы, а также критический уровень государственного долга основных экономических деятелей делают африканский континент очень рискованным местом для инвестиций, а его экономический потенциал еще предстоит раскрыть.

РАЗВИВАЮЩИЙСЯ РЫНОК: НЕРАСКРЫТЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

Основной идеей здесь является конкретное сочетание возможностей и рисков для ведения бизнеса. Повышение

осведомленности потенциальных инвесторов о местном контексте является ключом к повышению шансов на успех.

Феномен «поднимающейся Африки» возник в начале 21 века, когда среднегодовые темпы роста континента достигли 4,7–5%, что поставило Африку на второе место после Азии. Однако социально-экономическое развитие африканского континента, в том числе борьба с бедностью и голодом, все еще остаются нерешенными проблемами в международном масштабе, последние экономические изменения в экономике африканских стран демонстрируют определенные тенденции – развивающиеся экономики Африки оказываются способными быстро восстанавливаться после сильного политического и экономического потрясения. Правительства африканских государств осознают текущие проблемы и проводят значительные структурные реформы для облегчения региональной и международной торговли, привлечения большего количества иностранных инвесторов, диверсификации своей экономики и реализации целей устойчивого развития.

Крайняя зависимость от доходов от экспорта сырьевых товаров создает риски нестабильности, высвобождая потенциал экономической диверсификации и указывая на необходимость срочных структурных реформ для создания новой деловой среды и моделей управления рисками для возможных инвесторов.

КЛЮЧЕВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Африканская экономика находится на пороге решающей трансформации, которая определит, как континент будет жить, покупать и работать в следующие десятилетия. Благодаря быстрому экономическому росту, росту молодого населения, развитию производства и новым экономическим реформам Африка становится сегодня одной из самых многообещающих инвестиционных возможностей.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

Африканское население растет быстрее всех в мире. Сейчас это 1,4 миллиарда человек, и к 2050 году эта цифра удвоится, создавая новые возможности для бизнеса на потребительском рынке, особенно в сфере продуктов питания, фармацевтики, здравоохранения и образования для удовлетворения стратегических потребностей континента. Согласно последним прогнозам, доходы на континенте будут расти, и к 2030 году ожидается, что африканские люди и предприятия будут тратить более 6,6 трлн долларов в год. С ростом доходов в Африке будет каждый пятый потребитель в мире, который, как ожидается, сформирует уникальный средний класс.

Феномен «поднимающейся Африки» возник в начале 21 века, когда среднегодовые темпы роста континента достигли 4,7–5%, что поставило Африку на второе место после Азии.

Две основные тенденции развития потребительского рынка в Африке – это молодое население. Основными источниками дохода являются люди в возрасте от 16 до 34 лет, которые определенно более искушены и глобализованы, чтобы стать лицами, принимающими решения в семье. Вторая тенденция – урбанизация, поскольку к 2025 г. более половины населения Африки будет проживать в городах. На данный момент инвесторам кажется более выгодным и безопасным ориентироваться не только на страны, но и на города.

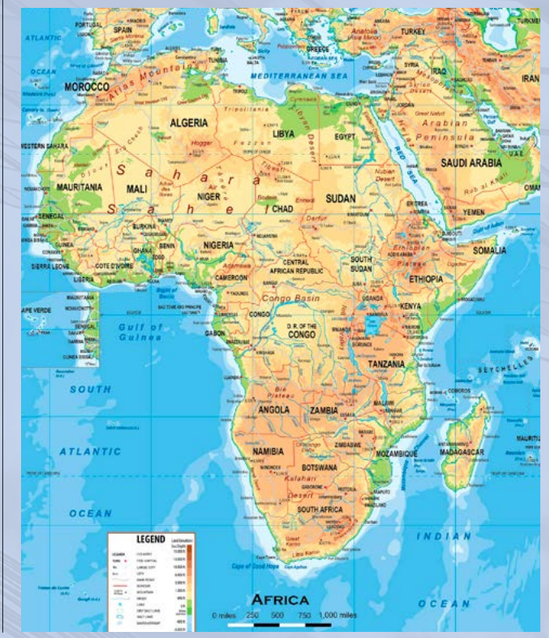
РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Помимо потребительского рынка, важным приоритетом для Африки является развитие инфраструктуры. Более двух третей населения до сих пор не имеют доступа к электричеству, только 10% дорожной сети Африки имеют твердое покрытие, и только одна треть населения имеет к нему доступ. Это отсутствие инфраструктуры создает дополнительные 30-40% стоимости товаров, продаваемых на континенте, что влияет на развитие человеческого капитала, частного сектора и производительности. Однако в последнее время был достигнут значительный прогресс: ежегодные расходы на развитие инфраструктуры достигли 80 миллиардов долларов, что вдвое больше, чем в начале 2000-х годов. Африканские правительства реинвестируют доходы от экспорта сырья, но этого все равно недостаточно. Эти проблемы затрагивают не только потребительский спрос, но и всю систему снабжения. Это представляет собой значительную возможность для бизнеса и предпринимателей воспользоваться преимуществами и принять участие в строительстве необходимых дорог, железных дорог и т. д., чтобы закрыть пробел в африканской инфраструктуре и нанести континент на карту мировой торговли. В последнее время наиболее заметным игроком в этой области стал Китай. Китай участвовал в 200 инфраструктурных проектах, являясь инвестором в 1 из 5 проектов и строителем в 1 из 3.

ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР

Развивающийся потребительский рынок и инфраструктура меняют образ жизни и расходы людей. Хотя большинство африканского населения с низким доходом по-прежнему живет без официальных сбережений и доступа к кредитам, используя неформальные розничные платформы, модели потребления меняются, и новое активное потребление требует более сложных секторов, чтобы поддержать способность африканцев действовать как современный потребитель. В Африке существует огромный спрос на инновационные подходы к финансовым услугам, особенно с учетом быстрого распространения ИКТ по всему континенту. Несмотря на низкий уровень охвата финансовыми услугами, в Африке наблюдается бум мобильного банкинга и микрофинансирования. В Нигерии крупнейший оператор мобильной связи страны Paga вышел на нишу электронных финансовых услуг и к настоящему времени обработал 57 миллионов транзакций на сумму почти 4 миллиона долларов. В результате мобильный банкинг распространился на многие другие страны африканского континента, существенно повысив уровень доступа к финансовым услугам.

Молодая, городская и предприимчивая Африка делает успехи на пути к большей интеграции в глобальную экономику. Континент полон возможностей для бизнеса и предпринимателей, готовых рассматривать проблемы и еще неудовлетворенные потребности континента как возможность создать прибыльную и стабильную организацию, работающую с рисками в местном контексте.



В ПОМОЩЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ

БАНКРОТСТВО – НЕ ПРИГОВОР!

Как грамотно построить работу, если ваш контрагент обанкротился, какие шаги следует предпринять в первую очередь, и поможет ли мораторий исправить ситуацию? На эти и другие вопросы отвечает эксперт – Евгения Тутушкина, руководитель юридической компании «Тутушкина и Партнеры».

ТУТУШКИНА & ПАРТНЕРЫ
юридическая компания

Количество корпоративных банкротств в России в первом квартале 2022 года выросло на 6,4% и составило 2544, что следует из сообщений арбитражных управляющих в "Федресурсе" (Единый федеральный реестр сведений о банкротстве, fedresurs.ru). Если говорить о кубанской статистике, то наш регион вошел в первую пятерку рейтинга. В Краснодарском крае за тот же период число банкротств выросло по отношению к январю-марту 2021 года на 34,8% и составило 93 предприятия. Напомним, что с 1 апреля 2022 года в РФ введен новый полугодовой мораторий на банкротства, но поможет ли он поддержать бизнес? Вопросов у предпринимателей много, настало время прояснить ситуацию эксперту.

Евгения Владимировна, на ваш взгляд, как мораторий отразится на предпринимателях, действительно ли он способен в нынешних условиях поддержать бизнес?

– Конечно, для этого он и был введен. Но не стоит думать, что мораторий – это волшебная палочка. Его задача не решить разом все проблемы предпринимателей, а дать возможность и время для того, чтобы наиболее пострадавшие отрасли смогли переформатировать бизнес. Мера поддержки запущена только с 1 апреля и будет действовать полгода. Но по моему мнению, данный механизм будет продлен. В любом случае не стоит сейчас рассчитывать только на мораторий, никто не отменял привычные схемы, которые и раньше помогали бизнесу справляться с кризисами.

Вы говорите о проверке контрагентов?

– Да, безусловно. Прежде всего, необходимо изучить картотеку арбитражных дел (КАД) на предмет наличия споров, в которых контрагент является Ответчиком по делу. Обычно мы изучаем каждое дело предметно из общедоступных источников, для финансового анализа. Далее, из картотеки можно установить, возбуждено ли дело о банкротстве. Если вы найдёте судебный акт о введении процедуры банкротства, то там уже будет указана вся информация о самом должнике, об арбитражном управляющем, о сроках и виде вводимой процедуры.

В случае, если в КАД нет информации о банкротстве, рекомендую проверить контрагента на сайте «федресурс» на предмет публикации о намерении обратиться в суд с заявлением о банкротстве. В соответствии с законом о банкротстве, данная публикация обязательна.

Также существует ряд новых онлайн-каталогов, которые собирают всю информацию из разных источников, позволяя установить платежеспособность контрагента, вплоть до наличия ареста на его счетах. Например, можно проверить контрагента через систему «Мой арбитр». Она поможет поверхностно проанализировать финансовое положение компании, а если та по большинству дел является Ответчиком, то это не совсем хороший показатель.

В нашей компании специалисты проводят анализ контрагента всеми вышеуказанными способами, учитывая косвенные признаки, по результатам которого формируют обоснованный вывод, содержащий в себе дальнейшие рекомендации по взаимоотношениям. Если вы не смогли самостоятельно разобраться во всех источниках, рекомендую обращаться к компетентным юристам с опытом работы в корпоративном, арбитражном праве, а также в банкротном судопроизводстве.

Какие признаки указывают на возможные проблемы контрагента?

– О высоких рисках банкротства красноречиво говорят такие факторы, как наличие действующих исполнительных производств, срок неисполнения которых составляет 3 месяца, а сумма превышает 300 тыс. руб., а также судебные дела, где контрагент является Ответчиком по делу. Если контрагент-банкрот задолжал деньги вам, то вы вправе вступить в дело о банкротстве и стать его кредитором.

Однако, перед вступлением в дело о банкротстве мы советуем провести экспресс-оценку характера ваших требований и четко понять спектр требований остальных кредиторов, общую сумму реестра всех кредиторов, а также отследить этап банкротства для своевременной подачи заявления.

В нашей практике были такие случаи, когда компания продолжала долгие партнерские отношения – поставляла товар, получала оплату, но в отношении этого контрагента было возбуждено дело о банкротстве, и как следствие, временный управляющий обратился в суд с заявлением о признании совершенных должником оплат за предшествующие полгода недействительными и подлежащими возврату должнику.

На сегодняшний момент судебная практика по данному вопросу неоднозначная и противоречивая. Для благоприятного исхода рассмотрения спора мы доказали, что данные платежи носили регулярный характер, в том числе с просрочкой платежа и являлись обычной хозяйственной деятельностью, ведь если контрагент в банкротстве, это еще не говорит о том, что он полностью приостановил деятельность. Но тем не менее сейчас именно такое время, когда необходимо с большей осмотрительностью относиться к построению деловых отношений с контрагентами.

В нашем регионе много иностранных компаний. В сложных геополитических условиях, в которых сегодня оказался бизнес, возрастает ли возможность банкротстВ таких компаний? Что можно сегодня рекомендовать их партнерам?

– Да, ситуация неоднозначная. С одной стороны, есть позиция правительства, подразумевающая, что, если заграничная компания полностью покинет российский рынок, то власти сочтут это «фактически умышленным банкротством». Правительство оставляет за собой право вмешиваться в деятельность компании через процедуру ускоренного банкротства. И это нужно понимать уже сейчас. Однако говоря о применении ускоренных процедур банкротства к «брошенному» иностранному бизнесу, стоит помнить, что сейчас закон «О банкротстве» предусматривает два случая такой упрощенной процедуры. Они применимы вне зависимости от происхождения компании (российское или иностранное) к ликвидируемым предприятиям с недостаточными для расчета с кредиторами активами и к так называемым отсутствующим должникам.

Евгения Владимировна, спасибо за такие четкие рекомендации для предпринимателей края.

– Наша компания всегда готова поделиться своей экспертной оценкой на страницах вашего журнала. Главное, на что еще раз хотела обратить внимание предпринимателей Кубани – никогда не забывайте проверять контрагента! Ведь даже если после вашей проверки он все равно обанкротился, факт данной экспертизы будет весомым доказательством в суде.

СИЛА БЫТЬ НОВЫМ

В России издательство «Альпина Паблишер» представило «Руководство по бизнес-моделям Пола Хейга: шаблоны, теория и тематические исследования» в качестве окончательного руководства. Мы предлагаем предпринимателям ознакомиться с некоторым набором инструментов, с помощью которых можно достичь больших результатов в бизнесе, и найти тот, который подходит именно вам.

КАК ВЫГЛЯДИТ МОДЕЛЬ И КАК ОНА РАБОТАЕТ

Мы все любим что-то новое. Новое – одно из самых мощных слов в маркетинговом словаре. Обещает улучшения. Это предполагает волнение. Однако все мы реагируем на «новое» по-разному. Некоторым из нас не терпится получить в свои руки новый продукт. Мы любим «новое» за те преимущества, которые оно нам дает, и за тот статус, который оно придает. Точно так же некоторые из нас боятся «нового». Опыт подсказывает нам, что часто это не дает того, на что мы надеялись и чего хотели, и по этой причине мы предпочитаем придерживаться того, что знаем.

Из этого следует, что новые продукты и услуги не воспринимаются всеми одинаково. Инновация, выпущенная на рынок, быстро распространяется среди одних людей и медленно среди других. Чтобы объяснить процесс принятия новой идеи или продукта, было предложено несколько теорий, изложенных ниже.

ДВУХЭТАПНЫЙ ПРОЦЕСС

Эта теория утверждает, что новые продукты и идеи сначала принимает небольшая группа населения – лидеры мнений. Эти люди играют ключевую роль в распространении нового продукта, потому что, если он им понравится, они будут продвигать его, и население в целом примет его. Мы можем видеть, как это происходит на некоторых рынках, где голос лидера мнений действительно имеет значение. Новые автомобили рассматриваются журналистами, и их комментарии могут оказать огромное влияние на успех запуска. Театральные критики могут создать или сломать новый мюзикл или пьесу. В компаниях есть гуру, взгляды которых на новые продукты будут влиять на людей, которые с ними работают.

ЭФФЕКТ ПРОСАЧИВАНИЯ ВНИЗ

Многие новые продукты стоят дорого, в первую очередь. Только богатые или привилегированные немногие могут позволить себе их. Это может придать продукту статус в глазах масс, которые ждут момента, когда цена на продукт упадет и станет более доступной. Первые мобильные телефоны стоили относительное состояние и были размером с кирпич, но они были доступны только тем, у кого был высокий доход или высокое положение в политике или бизнесе. Когда цены упали, они стали доступны для всех, включая школьников.

РАСПРОСТРАНЕНИЕ ИННОВАЦИЙ

Эту теорию продвигал Эверетт Роджерс, который утверждал, что любой новый продукт будет воспринят по-разному пятью группами людей:

- Инноваторы (составляющие 2,5% населения): группа людей, которые всегда стремятся первыми приобрести новый продукт. Эти люди склонны к риску и хотят, чтобы их считали лидерами.
- Ранние последователи (составляющие 13,5% населения): это образованная группа людей, чаще молодых, чем старых. Они являются лидерами в своей социальной среде.
- Раннее большинство (которое составляет 34% населения): как следует из названия этой группы, она ориентирована на массовый рынок, где информированные люди начинают осваивать продукт.
- Позднее большинство (составляющее 34% населения): в конце концов продукт принимается большой, но скептически настроенной и традиционной группой людей, часто состоящей из низших социально-экономических классов.
- Отстающие (составляющие 16% населения): когда все остальные приняли новый продукт, те, кто сопротивлялся ему до конца, наконец, сдались.

ПЕРЕСЕЧЕНИЕ ПРОПАСТИ

Эта теория предполагает разрыв или пропасть между различными группами, признанными Роджерсом. Теорию пропасти продвигал Джеффри Мур, который начал свою жизнь как академик, перешел в корпоративное управление и в конце концов стал консультантом. Он утверждает, что на самых ранних стадиях запуска продукта существует значительный разрыв между новаторами и первопроходцами,

БИЗНЕС-КОУЧИНГ

а также первопроходцами и ранним большинством. Он видит самых первых покупателей на рынке как энтузиастов технологий, которые покупают что-нибудь новое, просто чтобы посмотреть, на что похожи продукты. Эти люди, похожие на гиков, могут не иметь никакого или большого покупательского влияния внутри организации, поэтому важно работать за их пределами и продвигать продукты среди первых пользователей. Это может быть легче сказать, чем сделать из-за пропасти, разделяющей группы.

МОДЕЛЬ ПРИНЯТИЯ ТЕХНОЛОГИЙ

Эта теория особенно связана с новыми технологиями, в которых пользователь должен верить, что это повысит производительность их работы без огромных усилий. Например, когда компьютеры были впервые выпущены на рынок, многие люди боялись этой технологии, полагая, что будет сложно научиться использовать эти новые инструменты. Они думали, что смогут выполнять эту работу так же быстро, как и раньше, традиционным способом. То же самое можно сказать и о программных продуктах, в том числе о программе для диктовки, которая, кстати, используется при написании этой книги.

Само собой разумеется, что для того, чтобы кто-то купил инновационный продукт, он должен знать о нем. Это означает, что модель AIDA играет важную роль в формировании осведомленности, интереса, желания и действия. Решение о покупке товара основано на чьей-то вере в то, что у него будет относительное преимущество по сравнению с продуктом, который он заменяет. Однако это неопределенно, и многие люди не склонны к риску и поэтому откладывают решение до тех пор, пока не получат больше доказательств его полезности.

РАСПРОСТРАНЕНИЕ ИННОВАЦИЙ

Модель диффузии Роджерса стала наиболее принятой из теорий. В своей работе он определил пропорции любого населения, которые могут попасть в различные группы – новаторы, первые последователи, раннее большинство, позднее большинство и отстающие. Он предположил, что распределение этих групп близко соответствует тому, что мы ожидаем в нормальной кривой нормального распределения. Он разделил пять групп таким образом, что половина населения находится слева от кривой (люди, которые рано принимают инновации), а половина – справа от кривой (люди, которые принимают инновации на более позднем этапе). Однако классификация усыновителей не является симметричной, и есть три категории, усыновляющие досрочно, и только две, усыновляющие поздно.

Есть много нововведений, которые просто никогда не отрываются от земли. Для того, чтобы инновация могла получить поддержку большой группы людей, должна быть «переломная точка» – доля людей, которые находят новый продукт привлекательным, и в количестве, достаточном для распространения информации среди следующей группы. Широко распространено мнение, что переломный момент существует между первыми последователями и ранним большинством, то есть в момент, когда 16% населения приняли новшество. Именно в этот момент возникает пропасть, которая, если ее не перепрыгнуть, будет означать, что инновация находится под угрозой атрофии.

Распространение идей быстро распространяется на некоторых рынках. Так обстоит дело с игрушками и электронными продуктами, которые быстро захватывают воображение людей в достаточном количестве, чтобы преодолеть пропасть и быстро распространиться среди более широких слоев населения. Есть много примеров электронных и цифровых продуктов, которые всего за несколько лет сделали из своих изобретателей мультимиллионеров.

На разработку многих других продуктов могут уйти годы. Углеродное волокно было изобретено в 1950-х годах, но его использование ограничивалось спортивными товарами и ограниченным применением в течение почти 30 лет, пока не было принято в аэрокосмической технике. Даже сейчас пройдет еще много лет, прежде чем он выйдет за пределы стадии раннего внедрения. В 2008 году был изобретен графен: новый материал, сверхлегкий, но более прочный, чем сталь. Продукту, подобному этому, нужно время, чтобы доказать свою пригодность для различных применений. Вероятно, пройдет много лет, прежде чем он пройдет через всю кривую диффузии.

ИСТОКИ МОДЕЛИ

Диффузия изучалась в конце 19 века главным образом антропологами, географами и социологами. Маркетологи в течение многих лет интересовались инновациями, но главным образом с целью продвижения новых продуктов. Они понимали важность накопления знаний, осведомленности и интереса к инновациям, чтобы вызвать любопытство, ведущее к покупке. Эти модели были сосредоточены на запуске инноваций, а не на изучении убеждений и отношения населения в целом к инновациям. В 1957 году Роджерс защитил докторскую диссертацию, основанную на использовании нового спрея от сорняков фермерами Айовы. Это побудило его предложить концепцию разных групп с разной скоростью усыновления. Позже он рассмотрел инновации в ряде других отраслевых вертикалей и обнаружил значительное сходство в своей первоначальной теоретической схеме. В 1962 году, будучи доцентом сельской социологии в Университете штата Огайо, Роджерс опубликовал первое издание «Распространение инноваций». Сейчас он находится в пятом издании (2003 г.), в котором он рассказывает о распространении Интернета и о том, как это повлияло на общение и принятие новых идей.

РАЗВИТИЕ МОДЕЛИ

Распространение инноваций в настоящее время широко признано жизнеспособной бизнес-моделью. С момента своего появления, показывающего распространение нового пестицида, он был адаптирован к быстрому темпу технологических инноваций в электронике и программном обеспечении. Фокус интереса к диффузии помог другим исследователям лучше понять предмет. Исследователи отмечают, что распространение идеи не обязательно означает, что она постоянно используется аудиторией. Новаторы и ранние последователи могут быть первыми, кто попробует его, и они также могут быть первыми, кто откажется от него и перейдет к чему-то другому, новому.

Модель объясняет только поведение населения в отношении нового продукта. Он не объясняет, как мотивировать это население покупать новый продукт. Было разработано много новых клавиатур, которые быстрее и, возможно, лучше, чем старая клавиатура QWERTY, но ни одна из них еще не завоевала популярность у широких слоев населения. Точно также идея говорить на общем языке, таком как эсперанто, может иметь большой смысл, но убедить большие группы людей использовать его оказалось невозможным.

На правах рекламы МЫ ЗА БИЗНЕС!

«ЗЕРНОВОЙ ЭКСПРЕСС» ОБЕСПЕЧИТ УСКОРЕННУЮ ДОСТАВКУ ГРУЗОВ

В Новороссийске состоялась II Международная конференция «ЗернoЛогистика 2022: Логистика экспорта зерновых и масличных».

ОАО «РЖД» представило услуги по перевалке и хранению продукции агропромышленного комплекса, а также озвучило планы по расширению перечня оказываемых услуг за счет использования шнековых и ленточных зернoперегружателей.

В своем выступлении заместитель начальника Северо-Кавказской дирекции по управлению терминально-складским комплексом Марк Султанян предложил участникам конференции рассмотреть вопросы развития логистики доставки зерна и зерновых грузов от сельхозпроизводителей до конечного потребителя за счёт внедрения сети «тыловых терминалов» или «сухих портов» на базе грузовых дворов станций СКЖД.

Сухие порты являются элементом единого технологического процесса, при котором морской порт осуществляет функции погрузки/выгрузки судов. Все остальные операции с грузами производятся на тыловых терминалах. Сухой порт представляет собой мультимодальный технологический комплекс, оснащенный необходимой инфраструктурой для обслуживания мощностей морского грузового района.

ОАО «РЖД» предлагает формировать тыловую инфраструктуру для обслуживания грузового морского района с целью вывода с территории портов непрофильных операций, а также для консолидации и распределения грузовых потоков.

Подобное сотрудничество ОАО «РЖД» и грузоотправителей зерновых грузов обсуждалось и на XXIII Международном зерновом раунде «Рынок зерна – вчера, сегодня, завтра».

Северо-Кавказская дирекция по управлению терминально-складским комплексом предложила своим клиентам возможность воспользоваться новым сервисом «Зерновой грузовой экспресс между терминалами ДМ», который позволит осуществить ускоренную доставку грузов между грузовыми терминалами.

Наши партнеры смогут осуществить перевозку поездом со скоростью более 550 км/сутки, чем сократят срок доставки груза от 30 до 75 часов.

Северо-Кавказская дирекция по управлению терминально-складским комплексом
г. Ростов-на-Дону,
пер. Энергетиков,5,
тел.: +7 (863) 259-06-46, 259-08-87,
call-центр 8-800-755-0000 (доб. 6),
secr-dm@skzd.rzd.ru

На правах рекламы МЫ ЗА БИЗНЕС!

ЛИСЬЯ ЛАВКА

История Лисьей лавки началась с 2016 года. На тот момент мы решили переехать из большого города в маленький хутор Кубани и начать строить свое экологичное семейное дело. Этим мы активно делились с нашими подписчиками в социальных сетях.

Наши дети, как и большинство, сластёны, а обилие фруктов и ягод способствовало выбору направления деятельности.

Пастила, ягодные печенья, конфеты из сухофруктов стали первыми товарами, которые появились в нашей производственной линейке.

Изначально о бизнесе мыслей не было, хотелось просто наслаждаться природой и делать полезные продукты для себя и своих близких.

Но благодаря интернету и сарафанному радио быстро нашлись желающие попробовать вкусный натуральный продукт. Через некоторое время нам стали поступать первые заказы, а уже через год по всей России поехали и полетели посылочки из «Лисьей лавки».

Нас накрыло волной позитивных отзывов, а покупателей с каждым днем становилось все больше. Тогда мы начали реализовывать свои новые идеи. Ореховые и арахисовые пасты пополнили ассортимент нашего магазинчика и началась совсем другая история. А дальше – шоколад, который мы доводили до идеала целый год, обучаясь у самых топовых мастеров.

Параллельно мы сажали фруктовые и ореховые деревья. Но в процессе к нам присоединялись фермеры со своим качественным сырьем, поскольку того, что выращивали мы сами, не хватало для покрытия всех потребностей клиентов.

Спустя четыре года плодотворной работы был открыт производственный цех в Краснодаре. Это способствовало налаживанию логистики и привлечению первых инвестиций.

Было не всё гладко, мы допустили множество ошибок, которые нас только стимулировали и заставляли двигаться дальше.

В Центре предпринимательства нам помогли с сертификацией товаров и регистрацией бренда, а также дали множество полезных советов, касающихся ведения бизнеса.

Мы намерены и дальше развивать свое дело, кирпичик за кирпичиком выстраивая фабрику полезных продуктов.

Добро пожаловать в Лисью лавку!

Лисья Лавка

ИП Лисицын Вячеслав Валерьевич
350020, г. Краснодар,
ул. Красная, 176/5,
тел. : +7 (918) 080-03-59,
family_fox_lavka@mail.ru,
группа ВКонтакте:
vk.com/lisiya_lavka,
Telegram-канал:
family_fox_lavka

На правах рекламы МЫ ЗА БИЗНЕС!

ООО «КУБНЕТ»: устойчивые позиции на рынке отечественного программного обеспечения

ООО «КУБНЕТ», основанное в 1991 году, занимает устойчивые позиции на целевом рынке специального программного обеспечения отечественного производства. Предприятие регулярно сталкивается с жесткой конкуренцией, особенно со стороны рыночных игроков, предлагавших зарубежные программные продукты.

«Сегодня стало ясно, что принятая руководством много лет назад идеология импортозамещения, оправдалась. Разработанная маркетинговая стратегия отвечает целям устойчивого функционирования и позволяет в среднесрочной перспективе обеспечить лидирующее положение предприятия на региональном рынке», – считает заместитель директора по маркетингу, к.э.н., профессор, член Гильдии маркетологов России Георгий Маркович Мишулин.

Благодаря тому, что в 2007 году специалистами предприятия была создана и получена государственная регистрация интегрированной информационной системы «Кубнет», разработанные на её основе оригинальные программные продукты обеспечивают эффективное управление процессами в 12 муниципальных органах управления, 300 образовательных и лечебно-профилактических учреждениях и многое другое.

НАШИ ПРОДУКТЫ

С 1999 года созданные программы для ЭВМ выходят на рынок под собственным товарным знаком «КУБНЕТ». В 2011 году ООО «КУБНЕТ» получило государственную аккредитацию как организация, осуществляющая деятельность в области информационных технологий.

ООО «КУБНЕТ» владеет исключительными правами на более, чем два десятка программных продуктов, зарегистрированных в Едином реестре отечественных программ для ЭВМ. В 2021 году разработаны и зарегистрированы в Роспатенте 2 программы для ЭВМ.

За период с 2017 года по 2021 год ООО «КУБНЕТ» принял участие в выполнении 27 государственных контрактов.

Специалисты ООО «КУБНЕТ» постоянно работают над инициативными проектами по цифровизации в различных областях человеческой деятельности.

ДОСТИЖЕНИЯ

В 2016 году ООО «КУБНЕТ» присвоено звание «Поставщик товаров, работ и услуг для обеспечения муниципальных нужд муниципального образования город Краснодар».

Предприятие неоднократно награждалось за высокие достижения в деятельности. Так в 2014 и 2018 гг. – дипломами администрации Краснодарского края и департамента инвестиций и развития малого и среднего предпринимательства Краснодарского края за победу в конкурсе «Инноватор Кубани», в 2019 г. – дипломом 2 степени регионального этапа Всероссийского конкурса «Премия ВОИР», в 2020 и 2021 гг. – дипломом и благодарностью «Союза «ТПП», в 2021 г. – дипломом и знаком за третье место в региональном этапе конкурса «Золотой Меркурий».

ООО «КУБНЕТ» сотрудничает с вузами Краснодара. На предприятии создана и получила развитие система практической подготовки студентов различных специальностей и направлений обучения.

Руководитель предприятия Андрей Владимирович Пономаренко считает важнейшей задачей не только удержание позиций, но и увеличение количества потребителей ПО и услуг, а также укрепление технико-технологического потенциала.

КУБНЕТ®

ООО «КУБНЕТ»
350033, г. Краснодар,
ул. Ленина, 97,
тел.: +7 (861) 267-08-41,
info@kubnet-soft.ru,
кубнет.рф

На правах рекламы МЫ ЗА БИЗНЕС!

ООО «ВЕГА»: СПЕЦТЕХНИКА ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЛЮБЫХ ЗАДАЧ!

Компания «Вега» – импортер и поставщик оборудования, строительной и сельскохозяйственной техники с последующей гарантийной и сервисной поддержкой по всей России и странам СНГ.

За 8 лет работы мы стали бизнес-партнерами известных мировых производителей спецтехники для различных областей промышленности, строительства и сельского хозяйства: Zoomlion, Merlo, LS Mtron, Fiori, Kioti, Cifa, Blend, Boom Makina, Household, Atlas Copco, Seba, Venieri, Power Pavers, Carraro, Italcarrelli, MB, Putzmeister. Каждая марка имеет уникальные характеристики, выбор в пользу бренда производился осознанно с учетом накопленного за 15 лет опыта. Процесс продаж оптимизирован настолько, что с момента заявки до покупки и эксплуатации техники проходит минимум времени.

В 2016 году компания «Вега» открыла главный офис в Краснодаре. За последующие 5 лет появились подразделения в Ставрополе, Ростове-на-Дону и Москве. Каждый филиал имеет свой отдел продаж, склад запчастей и сервисную службу. В планах компании – открытие сервисного центра в Москве.

Мы предлагаем технику, которая улучшает качество, эффективность и рентабельность работы. Это значит, что мы должны быть всегда на шаг впереди и предугадывать потребности рынка. Изучая новинки отраслей, мы предлагаем их внедрять в реальные проекты, будь то строительство или сельское хозяйство. Такой подход требует от нас постоянного развития.

Специалисты обучаются на тренингах поставщиков, а компания не только имеет актуальную информацию о государственных льготах, но и генерирует их появление. Так, в 2020 году совместно с Минсельхозом был реализован проект субсидирования аграриев.

ООО «Вега» регулярно участвует во всех крупных выставках. В 2022 году мы принимали участие в 115-ой международной выставке машин, услуг, продукции для сельского хозяйства и животноводства Fieragricola 2022 (Верона, Италия), где компания «Вега» была представлена в формате индивидуального гостевого стенда.

Обмен опытом с конкурентами, изучение потребностей отраслей строительства и сельского хозяйства позволяет постоянно держать «руку на пульсе» и реагировать на актуальные запросы рынка.

Хочется отметить, что при покупке спецтехники острым вопросом для покупателей становится и её обслуживание. Но только не для партнеров «ВЕГА»! Выездная сервисная служба легко решает этот вопрос на территории РФ И СНГ. Дополнительно, мы обучаем правилам эксплуатации и проводим инструктаж специалистов. Склады запчастей имеют совокупный запас более 7000 единиц. Организованы логистика, импорт и сертификация, отгрузка и доставка запчастей в любую точку РФ и СНГ.

Наша компания стремится к оказанию услуг по комплексным поставкам спецтехники. Один поставщик – один сервисный партнер. Мы постоянно совершенствуем качество продаж и сервиса. Приобретая спецтехнику в компании «Вега», потребитель получает 100% качества и решение задач любой сложности!

ВЕГА

Компания «Вега»
г. Краснодар, ул. Московская, 5, оф.308,
тел.: +7 (861) 20-45-678;
г. Ставрополь, пр. Кулакова, 18Д,
тел.: +7 (8652) 595-898;
г. Ростов-на-Дону, ул. 14 Линия, 88, оф.306,
тел..: +7 (863) 309-39-79;
Московская обл.,
г.о. Солнечногорск,
г. Солнечногорск,
ул. Дзержинского, 20,
тел.: +7 (499) 213-12-10;
ootechsmart@gmail.com,
www.vega93.ru, info@vega93.ru

На правах рекламы
АКТУАЛЬНО

АЭРОПОРТ СОЧИ ВЗЯЛСЯ ЗА ЭКОЛОГИЮ ГЛАВНОГО КУРОРТА СТРАНЫ

Почему в последнее время так много внимания уделяется экологии? Да потому, что человечеству пора отвечать за урон, нанесённый природе. Простого раскаяния здесь недостаточно, нужны действия, конкретные и основательные.

Многие компании осознают свою ответственность за окружающую среду. Кто-то искренне, кто-то, пытаясь ухватиться за модный эко-тренд, в надежде добавить себе очков в репутацию. В сущности, это не так важно пока, есть польза. Но очевидно, что всем компаниям нужно выйти за пределы собственной зоны ответственности и сделать что-либо на благо региона или, как минимум, города. И подобные предприятия есть на Кубани. Далеко за примерами ходить не нужно. Показательными в рамках экологической повестки являются действия одного из важнейших предприятий региона, а заодно крупнейшего транспортного предприятия юга России – Аэропорта Сочи.

Воздушная гавань довольно давно и плотно работает на поприще защиты окружающей среды. Крупный аэропортовый холдинг «Аэродинамика», управляющий, помимо Сочи, аэрогаванями Краснодара и Анапы, внедрил программу «Экодвижение». Его основная цель – увеличить доходную часть за счет передачи и реализации отходов и сырья, а также увеличить долю перерабатываемых отходов. Из терминалов аэропорта и воздушных судов были собраны тысячи тонн бумажных и пластиковых отходов, значительная часть из которых уже отправлена на переработку, а не на мусорные полигоны. По итогам года удалось переработать более 467 тонн отходов. Программа реализуется повсеместно, и позволила заработать ГК «Аэродинамика» на реализации вторсырья более 7 300 000 рублей по итогам 2021 года.

Что касается Сочи, то на сегодняшний день его смело можно причислить к одному из самых «зелёных» аэропортов страны. Пассажиры сразу обращают внимание на урны для раздельного сбора мусора, установленные в терминале. А с недавнего времени с пассажирами работают специальные хэлперы – специалисты, которые помогают всем гостям аэропорта правильно рассортировать отходы.

Визитная карточка аэропорта – цветущий в любое время года Атриум – ещё одна отличительная эко-френдли черта аэрогавани. Вечнозелёный внутренний дворик радует пассажиров круглый год изобилием растительности. В этом плане Сочинский аэропорт по праву можно назвать самым «зелёным» в стране. На его территории создан уникальный сад под открытым небом, где насчитывается более 200 видов и форм растений: кустарники, все виды пальм, произрастающих на юге России, а также сезонные цветники.

Но все это внутренняя работа над собой. Для аэропорта, как одного из символов главного курорта страны, важно наладить дела не только у себя, но и за пределами. В год экологии, объявленный в Сочи в этом году, аэропорт планирует провести ряд мероприятий. Первое из них прошло 6 июня. Более 20 человек очистили территорию почти в 3 тысячи квадратных метров. За два с половиной часа было собрано более 6,5 кубометров мусора, а это полная ГазельNEXT.

Сотрудники расчистили берег реки Мзымты, придав живописному району города первозданную чистоту и очарование. Преимущественно среди гор мусора встречались пластиковые и стеклянные бутылки, пенопласт, полиэтиленовые бутылки. Встречались и более «серьёзные» отходы – целые свалки автомобильных покрышек, годами отравляющие экологию местности.

– Для аэропорта Сочи важна чистота не только на собственной территории, но и во всем городе. Мы впервые провели подобную акцию по согласованию с администрацией г. Сочи.

В рамках проводимого в Сочи Года экологии мы планируем провести еще ряд мероприятий, направленных на улучшение экологического состояния города, отметила руководитель по охране окружающей среды ГК «АЭРОДИНАМИКА» Ольга Коннова.

Конечно, это мелочь, но именно с них начинаются большие дела. На небольшой территории хоть немного, но наладилась обстановка. Важнее, что такие мероприятия становятся основой формирования современной экологической культуры и символом бережного отношения к природе. И это далеко не последняя акция, которую проведёт аэропорт в обозримом будущем.

СКАЧКИ НА КУБОК ГУБЕРНАТОРА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

6 августа 2022 года в 10 утра на Краснодарском ипподроме состоится Главное событие Кубанского скакового сезона – скачки на Кубок Губернатора Краснодарского края!

Главный приз – 3 миллиона рублей!

На дистанции от 1000 до 2400 метров будут состязаться лучшие лошади России чистокровных английской, ахалтекинской, арабской пород.

В этот день разыграют Приз атамана Кубанского казачьего войска, Приз Законодательного собрания Краснодарского края. В 12-ый раз разыгрывается два Приза Главы администрации (Губернатора) Краснодарского края – «Краса Кубани» и «Надежда Кубани». Главной скачкой дня станет розыгрыш Кубка Главы администрации (Губернатора) Краснодарского края!

Перед центральным входом в трибуну гостей будет встречать дефиле конной группы конно-спортивного комплекса Краснодарского ипподрома с номерами конкур, выездка.

В качестве развлечения между скачками с праздничной программой перед зрителями выступят известные творческие коллективы Кубани, почетный караул Кубанского Казачьего Войска проявит удаль молодецкую в народных казачьих играх рубке лозы и джигитовке.

Атмосферу праздника поддержит, ставший уже традиционным, конкурс оригинальных дамских и детских шляпок. Впервые на Краснодарском ипподроме будут выбирать самую стильную пару дня! Победителям конкурсов будут вручены ценные подарки от спонсоров и партнёров.

Для детей будет организована детская площадка с катанием на лошадях, а также участием клоунов, аниматоров, мимов, мастеров фэйс-арта!

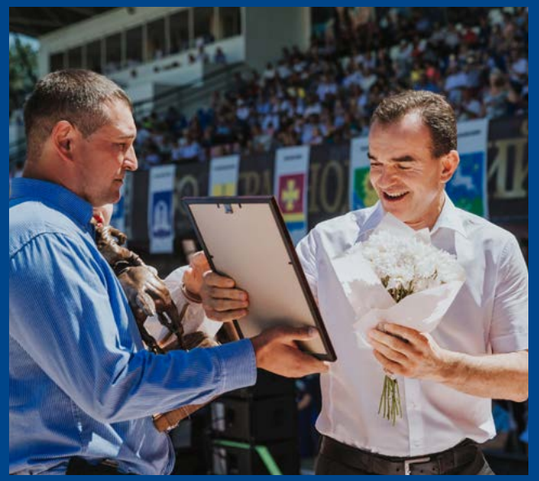
Особую атмосферу создадут тихие и игристые вина торговой марки Шато-Тамань от винодельни «Кубань-Вино». Белые, красные вина и шампанское – придутся по вкусу даже самым искушенным.

А для азартных игроков ни на минуту не закроется пункт приема ставок – тотализатор!

На скачки приглашены представители администрации Краснодарского края, Законодательного собрания, министерства сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности, руководители и владельцы конных заводов и сельскохозяйственных предприятий, частные коневладельцы, владельцы и представители бизнеса, светские персоны края, музыканты, художники, журналисты.

Будем рады всем гостям!

По вопросам аккредитации обращаться до 4 августа 2022 г. до 12:00ч.
г. Краснодар, ул. Беговая, 11,
тел.факс: +7 (861) 228-69-93,
E-mail: pr@khip.ru
www.khip.ru



КАЛЕНДАРНОЕ РАСПИСАНИЕ НА 2022 ГОД

30.04.2022 г.	Открытие скакового сезона 2022 года
14.05.2022 г.	Скачки в честь Дня Победы
28.05.2022 г.	Скачки в честь Дня Защиты Детей
11.06.2022 г.	Скачки на Приз Н.Н. Насибова
18.06.2022 г.	Скачки на Приз им. Н.В. Самоволова
25.06.2022 г.	Скачки на Приз для кобыл «OAKS», Анилина, реки Кубани, Жокей-Клуба
02.07.2022 г.	Скачки / «OAKS» (араб.) / Асуана / Песняра
09.07.2022 г.	Большой Краснодарский Приз Дерби ЕЖЕГОДНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ ШЛЯП
16.07.2022 г.	Скачки на Большой Краснодарский приз Дерби (араб.)
23.07.2022 г.	Именные призы
06.08.2022 г.	Скачки на Кубок Губернатора Краснодарского края
20.08.2022 г.	Скачки/ Гранита II
27.08.2022 г.	Дружбы Народов/ Приз им. С.М. Буденного
03.09.2022 г.	Маммоны/ Тактики
10.09.2022 г.	Скачки на Приз Сравнения (Кубок Насибова)
15.10.2022 г.	Закрытие скакового сезона 2022 года Осенний Кубок коннозаводчиков РФ

РАСПРОСТРАНЕНИЕ

АДРЕСНАЯ РАССЫЛКА ПРЕДПРИЯТИЯМ – ЧЛЕНАМ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ:
3500 ЭКЗЕМПЛЯРОВ

ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ, ТПП РАЙОНОВ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

КРАСНОДАРСКОЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ ОТДЕЛЕНИЕ РОССИЙСКОГО СОЮЗА ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ (КРАСНОДАР, УЛ. КРАСНОАРМЕЙСКАЯ, 40)

VIP И БИЗНЕС-ЗАЛЫ МЕЖДУНАРОДНОГО АЭРОПОРТА КРАСНОДАР (КРАСНОДАР, УЛ. ИМ. Е. БЕРШАНСКОЙ, 355)

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ ВОКЗАЛ КРАСНОДАР-1 (ПРИВОКЗАЛЬНАЯ ПЛОЩАДЬ, 1)

КРАСНОДАРСКИЙ ИППОДРОМ (КРАСНОДАР, УЛ. БЕГОВАЯ, 11)

ТОЧКА КИПЕНИЯ HI-TECH СЕРВИС-ЮГ-ККМ (КРАСНОДАР, УЛ. НОВОКУЗНЕЧНАЯ, 84)

ЦЕНТР МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ (КРАСНОДАР, УЛ. СОВЕТСКАЯ, 30)

БИЗНЕС-ЦЕНТР «МЕРКУРИЙ» (КРАСНОДАР, УЛ. ТРАМВАЙНАЯ, 2/6)

БИЗНЕС-ЦЕНТР «AVM ORSETTO» (КРАСНОДАР, УЛ. УРАЛЬСКАЯ, 75/1)

МЦРП «ПЛАТФОРМА» (КРАСНОДАР, УЛ. СЕВЕРНАЯ, 365)

ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР «АКВАРИУМ» (КРАСНОДАР, УЛ. СЕВЕРНАЯ, 405)

БИЗНЕС-ЦЕНТР «КАРАСУНСКИЙ» (КРАСНОДАР, УЛ. КАРАСУНСКАЯ, 60)

БИЗНЕС-КЛУБ «ФОРМУЛА» (КРАСНОДАР, УЛ. КРАСНЫХ ПАРТИЗАН, 236)

БИЗНЕС-ЦЕНТР «ВЕНСКИЙ ДОМ» (КРАСНОДАР, УЛ. РАШПИЛЕВСКАЯ, 157)

БИЗНЕС-ЦЕНТР «ИЗУМРУД» (КРАСНОДАР, УЛ. ЯНКОВСКОГО, 169)

БИЗНЕС-ЦЕНТР «ПРЕМЬЕР» (КРАСНОДАР, УЛ. КУБАНСКАЯ НАБЕРЕЖНАЯ, 45)

АКГ «ВАШ СОВЕТНИКЪ» (КРАСНОДАР, УЛ. КРАСНАЯ, 154)

ОТЕЛЬ FOUR POINTS SHERATON КРАСНОДАР (КРАСНОДАР, УЛ. КОНГРЕССНАЯ, 4)

ОТЕЛЬ RED ROYAL (КРАСНОДАР, УЛ. КРАСНЫХ ПАРТИЗАН, 236)

ГОСТИНИЧНЫЙ КОМПЛЕКС «ЕКАТЕРИНИНСКИЙ» (КРАСНОДАР, УЛ. КУБАНСКАЯ НАБЕРЕЖНАЯ, 5)

ОТЕЛЬ «ПРЕСТИЖ» (КРАСНОДАР, УЛ. МИРА, 60)

ОТЕЛЬ «ПЛАТАН ЮЖНЫЙ» (КРАСНОДАР, УЛ. ОКТЯБРЬСКАЯ, 16)

РГК «ПЛАТАН» (КРАСНОДАР, УЛ. ПОСТОВАЯ, 41)

РГК «ЛЮКС-ПЛАТАН» (КРАСНОДАР, УЛ. РАШПИЛЕВСКАЯ, 4/1)

ГРАНД-ОТЕЛЬ «УЮТ» (КРАСНОДАР, УЛ. ВОРОВСКОГО, 116)

МЕЖДУНАРОДНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ФОРУМЫ, КОНФЕРЕНЦИИ, СЕМИНАРЫ, ПРЕЗЕНТАЦИИ, БИЗНЕС-ВСТРЕЧИ ИНОСТРАННЫХ ДЕЛЕГАЦИЙ

ПО ВОПРОСАМ РАЗМЕЩЕНИЯ РЕКЛАМЫ ОБРАЩАТЬСЯ:
тел. +7 (861) 992-03-49
e-mail: pressa@tppkuban.ru

ВЕСТНИК
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ
ЖУРНАЛ ДЕЛОВОГО СООБЩЕСТВА

Учредитель: Союз «Торгово-промышленная палата Краснодарского края»

Главный редактор
Ткаченко А. Ю.

Май – Июнь № 3 (90)
Дата выхода: 30 июня 2022 года
Тираж: 7 500 экземпляров
Распространяется бесплатно

АДРЕС РЕДАКЦИИ:
350911, г. Краснодар, ул. Трамвайная, 2/6,
тел. +7 (861) 992-03-49
e-mail: tppkk@tppkuban.ru,
pressa@tppkuban.ru

АДРЕС ИЗДАТЕЛЯ:
ООО «Конти-Пресс», 350063,
г. Краснодар, ул. Советская, д. 30, оф. 102,
тел. +7 (861) 268-03-31

АДРЕС ТИПОГРАФИИ:
Отпечатано в ООО «АПОЛЛОН ПЛЮС»
г. Краснодар, ул. Дзержинского, 5,
тел. +7 (861) 215-55-35
Заказ № ---- от 28.06.2022 г.

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:
Редактор – Галаган С. А.
Арт-директор – Захаров А. Г.

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС 14-0709 от 05 июля 2007 года выдано Кубанским управлением Федеральной службы по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.
Редакция не несет ответственности за достоверность информации, содержащейся в рекламных материалах. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.

«ВЕСТНИК ТПП КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ»

Выходит в свет с 2007 года и за это время зарекомендовал себя как одно из ведущих печатных деловых изданий Краснодара и Краснодарского края.

Формат: **А4**
Страниц: **64**
Бумага: **матовая** (глянец, лакировка, фольгирование)
Периодичность: **6 раз в год**

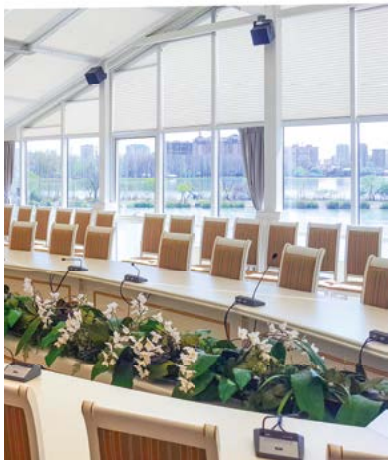
тел. +7 (861) 992-03-49
e-mail: pressa@tppkuban.ru

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ:

- выражает интересы кубанских предпринимателей, специалистов бизнес-среды края,
- предоставляет качественную информацию, необходимую для развития бизнеса,
- привлекает бизнес и власть к совместному поиску решений актуальных задач.

Тираж:
7500
экземпляров

Формат	Стоимость размещения в 4-6 выходах (руб.)	Стоимость однократного размещения (руб.)
1/1 (полоса) А4, полноцвет	9 600	12 000
2/1 (разворот) 2А4, полноцвет	15 000	20 000
½ (половина полосы)	6 000	8 000
2-я обложка	30 000	40 000
3-я обложка	30 000	40 000
4-я обложка	40 000	60 000
Плотная вклейка внутри журнала	100 000	150 000
ПАКЕТНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ:		
2-я обложка + разворот	40 000	55 000
4-я обложка + разворот	50 000	75 000



МЕРКУРИЙ

· БИЗНЕС-ЦЕНТР ·

БИЗНЕС-ЦЕНТР КЛАССА «А»

СВЕТЛЫЕ И КОМФОРТНЫЕ ОФИСЫ ПЛОЩАДЬЮ ОТ 35 ДО 850 М²

СВОБОДНАЯ ПЛАНИРОВКА И ПАНОРАМНЫЕ ВИДЫ НА ПАРКОВУЮ ЗОНУ И ГОРОД

ВЫСТАВОЧНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ И ПЕРЕГОВОРНЫЕ КОМНАТЫ

СОВРЕМЕННЫЙ КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛ С СИСТЕМОЙ СИНХРОННОГО ПЕРЕВОДА

ОХРАНЯЕМАЯ НАЗЕМНАЯ И ПОДЗЕМНАЯ ПАРКОВКИ

По вопросам аренды офисов
и конференц-залов обращаться:
г. Краснодар, ул. Трамвайная, д. 2/6
(район парка «Солнечный остров»),
тел. +7 (861) 992-03-27

Реклама