

ЯНВАРЬ
ФЕВРАЛЬ
№ 1 (100) 2024

ВЕСТНИК

ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ



12+

ЖУРНАЛ ДЕЛОВОГО СООБЩЕСТВА

КУБАНЦЫ ЧАЩЕ ВСЕХ В РОССИИ ХОТЯТ РАБОТАТЬ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ > 50

ЗА ГОД ТУРПОТОК В
РЕГИОНЫ РОССИИ
ВЫРОС БОЛЕЕ ЧЕМ
НА ЧЕТВЕРТЬ > 8

ЭКСПОРТЕРЫ КУБАНИ
НУЖДАЮТСЯ В НОВЫХ
ЛОГИСТИЧЕСКИХ
КОРИДОРАХ > 18

ЗА ПЯТЬ ЛЕТ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ
ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ
ГРАМОТНОСТИ НА КУБАНИ ПРОВЕЛИ
БОЛЕЕ 80 ТЫСЯЧ МЕРОПРИЯТИЙ > 4



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



СОЮЗ «ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ» | UNION «CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY OF KRASNODAR REGION»

ВЕСТНИК

ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

ЖУРНАЛ ДЕЛОВОГО СООБЩЕСТВА



ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

А. Ю. Ткаченко,

председатель

Союза «Торгово-промышленная
палата Краснодарского края»



Дорогие коллеги!

Сегодня поддержка малого и среднего предпринимательства является одной из главных задач государства. Бизнесу принадлежит ведущая роль в повышении эффективности национальной экономики. И рост его конкурентоспособности означает укрепление и прогресс всей страны.

Предприниматели в настоящее время заинтересованы в минимизации бюрократических барьеров, создании благоприятных условий для осуществления коммерческой деятельности, равенстве перед законом, обеспечении гарантий прав собственности.

В этом номере журнала мы рассказываем о нововведениях в законодательстве, текущем положении дел в малом и среднем бизнесе региона, сложностях, с которыми сталкиваются предприниматели, и мерах, направленных на их разрешение.

Очередной номер журнала выходит в канун прекрасного весеннего праздника – Международного женского дня 8 марта.

Этот замечательный праздник является воплощением тепла, нежности и красоты – всего того, что олицетворяют собой прекрасные дамы. Выражаю вам глубокую благодарность, уважение и признательность. Вы всегда готовы прийти на помощь, согреть словом, поддержать в трудную минуту и вдохновить на покорение новых вершин. Ваша мудрость, чуткость и доброта делают мир лучше!

Спасибо за понимание и безграничное терпение, ощущение уюта и гармонии, которые вы дарите каждый день!

В день 8 марта желаю здоровья, любви, благополучия, улыбок. Успешной трудовой деятельности, плодотворных результатов и карьерного роста! Пусть ваша жизнь будет наполнена только положительными эмоциями и яркими впечатлениями!

**Александр Ткаченко,
председатель ТПП
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»



БИЗНЕС. ЭКОНОМИКА. ВЛАСТЬ

- 4** За пять лет реализации стратегии повышения финансовой грамотности на Кубани провели более 80 тысяч мероприятий
- 6** Ведущие учреждения туристической отрасли Краснодарского края приняли участие в бизнес-миссии в Объединенных Арабских Эмиратах
- 8** За год турпоток в регионы России вырос более чем на четверть

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

- 10** Александр Ткаченко: «Кубанские предприниматели уже научились работать в новых условиях»

НОВОСТИ КРАЕВОЙ ПАЛАТЫ

- 18** Экспортеры Кубани нуждаются в новых логистических коридорах
- 20** Контроль широкой общественности



- 22** Сроки технологического присоединения – в списке основных нарушений
- 25** Франчайзи осваивают новые схемы работы
- 27** Тренды налогового контроля в 2024 году
- 28** В Торгово-промышленной палате Краснодарского края подвели итоги деятельности краевой системы палат
- 30** Способы проведения закупок и обоснования для них

ПЕРСОНА

- 31** Театр – это трибуна, с которой можно сказать миру много добра

В ПОМОЩЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ

- 35** 7 способов заработать на своем товарном знаке

КОРОТКО О ВАЖНОМ

- 40** Деловая гостиная распахнула свои двери для женщин-предпринимателей



- 42** Зачем бизнесу брать в долг у банка
- 43** Франшиза – инструмент роста
- 44** За победу в конкурсе «Экономическое возрождение России» поборются журналисты из Кореновска
- 45** Для предпринимателей провели семинар по организации поставок товаров за рубеж

БИЗНЕС-МОНИТОРИНГ

- 46** Какое хобби чаще всего перерастает в настоящую работу с хорошим заработком?
- 48** Любовь к работе или нет: жители Кубани рассказали, что такое для них дело мечты
- 50** Кубанцы чаще всех в России хотят работать в малом бизнесе

МЫ ЗА БИЗНЕС!

АКТУАЛЬНО

- 62** Грузоотправители голосуют за скорость перевозки



Asia-Pacific
Economic Cooperation

КАРТА ДЛЯ ДЕЛОВЫХ ПОЕЗДОК В СТРАНЫ АТЭС

ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

ПРЕДЛАГАЕТ РЕГИОНАЛЬНОМУ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВУ
СОДЕЙСТВИЕ В ПОЛУЧЕНИИ КАРТЫ ДЛЯ БЕЗВИЗОВЫХ
ДЕЛОВЫХ ПОЕЗДОК В СТРАНЫ-УЧАСТНИЦЫ ФОРУМА
«АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ
СОТРУДНИЧЕСТВО» (АТЭС)

Обладатели карты могут осуществлять регулярные деловые поездки в следующие экономики АТЭС – Австралия, Бруней-Даруссалам, Вьетнам, Гонконг (Китай), Индонезия, Китай, китайский Тайвань, Корея, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Папуа-Новая Гвинея, Перу, Российская Федерация, Сингапур, Таиланд, Филиппины, Чили, Япония (исключение США, Канада).

Карта АТЭС может выдаваться предпринимателям и сотрудникам предприятий, занимающим руководящие посты в компании. Обязательным условием выдачи карты является ведение внешнеэкономической деятельности, а также отсутствие судимости. Карта выдается на срок до 5 лет и действительна только при наличии указанного в ней загранпаспорта.

Согласование кандидатуры заявителя проводится компетентными органами всех стран-участниц форума АТЭС.

Основное преимущество карты АТЭС – право безвизового приоритетного прохода паспортного контроля в международных аэропортах стран-участниц АТЭС через специально отведенные пункты пограничного контроля.

Карты АТЭС выдаются исключительно для поездок, имеющих деловой характер. Наличие карты не дает права на совершение туристических поездок и осуществление трудовой деятельности. Порядок и сроки пребывания на территории стран-участниц форума АТЭС регулируются законодательством страны пребывания.

Предлагаем Вам оформить карту для деловых поездок, которая позволит беспрепятственно посещать страны Азиатско-Тихоокеанского региона и упростит ведение бизнеса. Ознакомиться с порядком оформления и перечнем необходимых документов можно на официальном сайте ТПП Краснодарского края.

**ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ КОНСУЛЬТАЦИИ ПО ВОПРОСАМ ВЫДАЧИ КАРТ ПРОСЬБА ОБРАЩАТЬСЯ
В ОТДЕЛ ВНЕШНИХ СВЯЗЕЙ И КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТПП КК.**

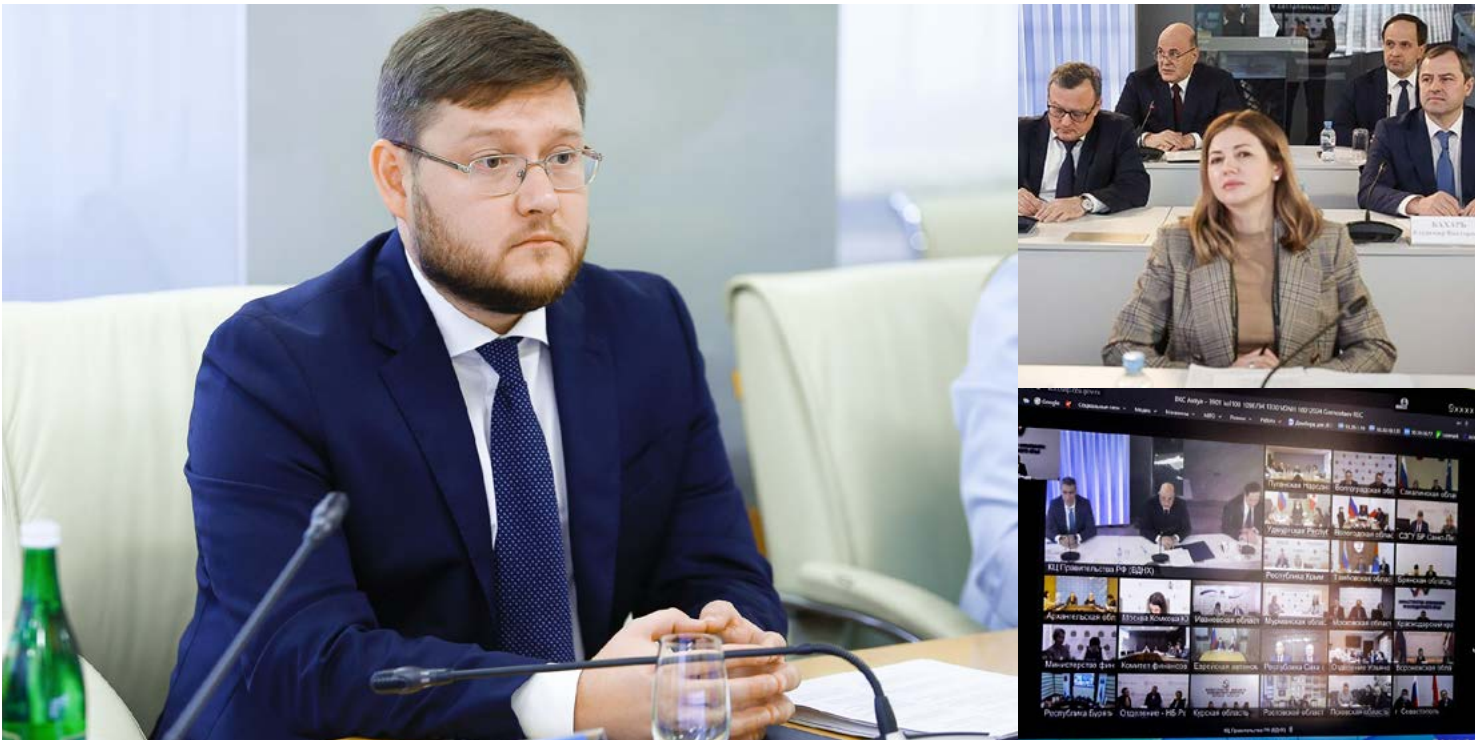
Контактное лицо: **Макаренко Валерия**, эксперт,
тел.: (861) 992-03-47, эл. почта: mvv@tppkuban.ru;



ЗА ПЯТЬ ЛЕТ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НА КУБАНИ ПРОВЕЛИ БОЛЕЕ 80 ТЫСЯЧ МЕРОПРИЯТИЙ

Премьер-министр РФ Михаил Мишустин провел установочное совещание по вопросу реализации мероприятий в сфере повышения финграмотности и формирования финансовой культуры граждан. Участие в заседании принял министр экономики Краснодарского края Алексей Юртаев.

ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ



Михаил Мишустин отметил, что важно научиться грамотно распоряжаться своими накоплениями. В первую очередь ориентироваться в тех современных инструментариях, которые так или иначе позволяют сохранить, приумножить и личный, и семейный капитал. И конечно, защитить его. Поскольку динамично развивающаяся сфера информационных технологий предполагает в том числе и наличие киберпреступности и не совсем качественных продуктов.

– Современные цифровые технологии, цифровые активы, конечно, нужно понимать, нужно разбираться в этом. Для этого, собственно говоря, и разрабатываются соответствующие стратегии. Нужно перейти от простого набора знаний, компетенций к целостной, если хотите, культуре, включающей всю совокупность ценностей и установок, влияющих на поведение человека. Это главная задача новой Стратегии повышения финансовой грамотности. Реализация этого документа пойдет по восьми основным направлениям. В их числе – информационно-просветительская и образовательная деятельность, подготовка профильных специалистов, взаимодействие с бизнесом, финансовыми организациями. Все это в итоге будет способствовать повышению благополучия и росту благосостояния наших жителей и внесет свой вклад в динамику инвестиций и экономического роста страны, – отметил Михаил Мишустин.

Краснодарский край активно участвует в реализации Стратегии с 2017 года. За это время в регионе изготовили

и разместили порядка 6,5 млн экземпляров информационных брошюр, более 1,2 тыс. информационных баннеров по наиболее актуальным темам финансового просвещения. Ежегодно сотни учащихся школ, студентов техникумов, колледжей и вузов присылают свои рисунки на творческий конкурс «Деньги – не игрушка». В олимпиадах по финансовой грамотности приняли участие около 800 студентов.

– Реализация Стратегии 2017-2023, совершенно очевидно, уже принесла достаточно хорошие результаты, свидетельствующие о возросшем уровне финансовой просвещенности населения. За пять лет на Кубани провели более 80 тысяч профильных мероприятий. В прошлом году был принят новый документ. В нем особое внимание будет уделено работе с людьми старшего возраста, ведь именно они больше подвержены влиянию мошенников. При этом другие категории тоже не остаются без внимания. Также одна из главных задач Стратегии-2030 – это не только формирование финансовой грамотности, но и финансовой культуры граждан. Жители Кубани должны правильно пользоваться полученными знаниями, – отметил министр экономики края Алексей Юртаев.

В 2023 году министерство экономики Кубани не планирует снижать темпы по охвату населения мероприятиями по финансовой грамотности и привлечь 100% обучающихся школ, сузов и вузов к профильным мероприятиям.



ВЕДУЩИЕ УЧРЕЖДЕНИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ В БИЗНЕС- МИССИИ В ОБЪЕДИНЕННЫХ АРАБСКИХ ЭМИРАТАХ

ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ



Деловые мероприятия в Дубае организовали в рамках нацпроектов «Малое и среднее предпринимательство» и «Международная кооперация и экспорт».

– 3 задачей бизнес-миссии является раскрытие потенциала нашего региона для коллег из Эмиратов, качественная презентация туристических и инвестиционных возможностей, проведение переговоров с представителями компаний и органов власти ОАЭ по взаимному продвижению турпродуктов и развитию инфраструктуры. А также создание специальных туристических пакетов с учетом интереса к гастрономическому, медицинскому и экотуризму, обмен опытом в этой сфере, – сказал руководитель департамента развития бизнеса и ВЭД Краснодарского края Василий Воробьев.

В бизнес-визите приняли участие экспортно-ориентированные компании-туроператоры и санаторно-курортные учреждения края, заинтересованные в сотрудничестве с предприятиями ОАЭ соответствующей сферы. Местом проведения деловой поездки был выбран город Дубай – лидер рынка среди арабских государств и стран Ближнего Востока. Здесь сконцентрировано наибольшее число компаний, организаций, туроператоров, которые занимаются как въездным, так и выездным туризмом.

– Ближний Восток является для нас одним из приоритетных направлений для экспорта туристических услуг. Это направление обладает высоким экспортным потенциалом благодаря уникальным природным условиям, развитой лечебно-оздоровительной инфраструктуре, регулярному прямому авиасообщению, безвизовому режиму с ОАЭ, – сказал директор Центра поддержки экспорта региона Роман Воротников.

В рамках мероприятий прошла встреча с представителями Департамента экономики и туризма, представителями торгово-промышленной палаты Дубая, состоялись B2B переговоры с ведущими туроператорами ОАЭ. Краснодарский край провел презентацию ведущих туристических операторов и объектов санаторно-курортной сферы.

Бизнес-миссию организовал Центр поддержки экспорта Краснодарского края при поддержке министерства курортов, туризма и олимпийского наследия края, а также администрации города-курорта Сочи. В планах в 2024 году ответный бизнес-визит делегации из ОАЭ на Кубань для укрепления партнерских взаимоотношений в туристической сфере.



ЗА ГОД ТУРПОТОК В РЕГИОНЫ РОССИИ ВЫРОС БОЛЕЕ ЧЕМ НА ЧЕТВЕРТЬ

Юг России и Северный Кавказ остаются востребованными для отдыха россиян и в этом году.

ПО МАТЕРИАЛАМ ПРЕСС-СЛУЖБЫ ПАО СБЕРБАНК

Эксперты СберАналитики изучили внутренний турпоток в 2023 году. Как показало исследование, по сравнению с 2022 годом он вырос на 28,6%. Россияне совершили 153 млн поездок, то есть многие в течение года путешествовали по стране неоднократно.

При этом почти половина (46,8%) этого турпотока пришлась всего на пять субъектов РФ: Московская область, Москва, Краснодарский край, Санкт-Петербург и Ленинградская область. Наибольший рост по этому показателю в прошлом году продемонстрировали регионы Северного



Кавказа: Чеченская Республика (106%), Дагестан (89,4%) и Карачаево-Черкесия (69,7%). В 34 регионах число гостей превысило миллион человек.

По общему объёму потраченных туристами денег лидируют Краснодарский край, Московская область, Москва, Санкт-Петербург и Ленинградская область. В каждом из этих регионов туристы в 2023 году израсходовали более 100 млрд рублей. 23% этих расходов – траты на кафе, услуги и развлечения. 14,3% всех поездок россияне совершили в августе, 36,1% – летом. Средняя продолжительность путешествия в 2023 году составила 5–6 дней. Наиболее длительные поездки (8 дней) отдыхающие совершили в северные регионы – Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа.

«В последние годы внутренний туризм в России получил серьезный импульс качественного и количественного развития. Эта отрасль сейчас – одна из перспективных и востребованных. Наша кредитная стратегия роста нацелена на туризм. Оценивая высокое внимание государства к отрасли, профильные и непрофильные инвесторы сегодня готовы входить в среднесрочные и долгосрочные проекты

как с применением господдержки, так и с использованием собственных средств. В рамках 141-го Постановления Правительства РФ Сбер участвует в финансировании строительства отелей и гостиниц. На сегодняшний день это 7 проектов суммарной стоимостью 16 млрд рублей. На рассмотрении 25 проектов на общую сумму 82 млрд рублей практически во всех регионах Юга России и СКФО. Малый бизнес тоже очень активно растет. Подчеркну, что для нас важен каждый проект: будь то небольшой глэмпинг в Калмыкии или масштабный пятизвездочный комплекс на Черноморском побережье. С учетом роста спроса на внутренний туризм, мы понимаем, что первоочередная задача – это развитие инфраструктуры. Такие проекты есть практически во всех республиках Северного Кавказа. Особенно – на всесезонных туристско-рекреационных курортах Кавказа, в Республике Дагестан и на КавМинВодах. Традиционно много туристических проектов в Краснодарском крае. В 2024 году оцениваю рост портфеля в отрасли ещё на 10-15%. Ведь желание россиян с комфортом отдыхать внутри страны все выше. Об этом говорит и рост пассажиропотока в аэропортах СКФО на 20-25% ежегодно. И те проекты, которые уже запущены, и только формирующиеся будут реализованы в ближайшие годы», – рассказал Анатолий Песенников, председатель Юго-Западного банка Сбербанка.

Портрет туриста, путешествующего по России. Чаще всего это женщина (56%) 30–49 лет (51%) со средней зарплатой 75 тыс. рублей. Исследование выявило, что в стране выросло число путешественников с высоким уровнем доходов (свыше 120 тыс. рублей), которое достигло 18%. Чаще всего они путешествуют на Чукотку (46%), в Ненецкий автономный округ (31%) и на Камчатку (29%).

Опрос показал, что 60% россиян заранее планируют отпуск и нацелены на путешествие в 2024 году. Подавляющее большинство (90%) собираются совершить поездки внутри страны. Чаще всего планируют поездки в Краснодарский край, Санкт-Петербург, Москву, Алтайский край и Крым. В среднем россияне готовы потратить на отдых в 2024 году 126 тыс. рублей. Больше других намерены израсходовать дальневосточники (150 тыс.), а меньше всего – жители Уральского федерального округа (104 тыс.).

«С каждым годом путешествия по России становятся всё более популярными. Высоко востребован и отдых в крупнейших городах страны – Москве и Санкт-Петербурге. Внутренняя политика сегодня направлена на то, чтобы сделать каждый регион страны привлекательным и доступным для туристов. И это подтверждает общегодовой оборот денежных средств туристов в поездках по России, который в прошлом году достиг 1,8 трлн рублей. Сбер видит свою задачу в том, чтобы поддержать власти и бизнес в стремлении развивать туристическую отрасль», – отметил Станислав Карташов, вице-президент, директор дивизиона «Корпоративные клиенты 360» Сбербанка.



АЛЕКСАНДР ТКАЧЕНКО: «КУБАНСКИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ УЖЕ НАУЧИЛИСЬ РАБОТАТЬ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ»

Развитие малого и среднего предпринимательства на Кубани – стратегический приоритет и неотъемлемая часть развития кубанского региона. Торгово-промышленная палата Краснодарского края имеет к созданию благоприятного делового климата в нем самое прямое отношение. Какое место занимает краевая палата в экономической жизни нашего края? Каким образом ее деятельность влияет на ситуацию в бизнес-сообществе Кубани? Какие формы работы с предпринимателями прижились здесь? Об этом и не только наш разговор с председателем Торгово-промышленной палаты Краснодарского края Александром Ткаченко.

СВЕТЛАНА ГАЛАГАН



СИСТЕМА ТПП

– Расскажите о системе краевой ТПП. Каковы ее основные задачи? В чем специфика ее работы?

– Торгово-промышленная палата Краснодарского края, как известно, – это система муниципальных палат, активно представляющая интересы различных групп и категорий предпринимателей перед органами государственной власти как на федеральном, так и на региональном уровнях.

Таким образом, мы сближаемся с бизнесом, идём ему навстречу, создавая на местах соответствующие условия для предпринимательской деятельности в сферах экономики. Палаты оказывают услуги предпринимателям по экспертизе товаров, сертификации, переводам, внешнеэкономической деятельности и привлечению инвестиций, выставочно-ярмарочным мероприятиям, штриховому кодированию товаров, защите интеллектуальной собственности, медиации и многое другое. Наши палаты в своей работе уделяют постоянное пристальное внимание созданию делового климата в Краснодарском крае. В нашем регионе власть и бизнес тесно взаимодействуют между собой: палаты проводят совместно с администрацией края, ЗСК, контролирующими федеральными органами конференции,

круглые столы, деловые встречи, на которых предприниматели обращаются с просьбами, вопросами, жалобами. Могут внести предложения по изменению нормативных и законодательных актов, регулирующих работу представителей бизнеса.

Представители ТПП являются членами общественных и экспертных советов, рабочих групп при органах исполнительной и законодательной власти, органах местного самоуправления.

Партнерское взаимодействие с региональной инфраструктурой поддержки предпринимательства позволяет оказывать предпринимательскому сообществу края бесплатные услуги.

Очень востребована среди предпринимателей такая форма работы, как проведение информационных семинаров. На этих мероприятиях квалифицированные лекторы дают пояснения и делятся со слушателями необходимой в работе информацией не только по острым юридическим вопросам (например, соблюдение трудового законодательства на предприятии, договорное право, правила ведения налоговой отчетности и пр.), но и по проблемам менеджмента, маркетинга и другим. Все эти меры в целом способствуют улучшению условий ведения бизнеса на Кубани.



Членство в палате дает много плюсов и привилегий предпринимательскому сообществу. Судите сами: у представителей бизнеса появляется реальная возможность донести до законодательных и исполнительных органов власти края и страны любые предложения, направленные на развитие экономики и предпринимательства.

ЧЛЕНСТВО В ТПП

– Краевая ТПП – крупнейшее деловое объединение В регионе. Чем это обусловлено? Насколько членство В Торгово-промышленной палате края интересно малому бизнесу, на развитие которого делается ставка регионом?

– Членство в палате дает много плюсов и привилегий предпринимательскому сообществу. Судите сами: у представителей бизнеса появляется реальная возможность донести до законодательных и исполнительных органов власти края и страны любые предложения, направленные на развитие экономики и предпринимательства, используя предоставленное Торгово-промышленной палате Законодательным Собранием Краснодарского края право законодательной инициативы. Так, например, ТПП ранее инициировала внесение поправок в закон об МСП и о выделении семейных предприятий в отдельное звено наравне с ООО или ИП.

Есть возможность оперативно получать в удобном для предпринимателей режиме (устно, письменно или в электронном виде) консультационные услуги по широкому спектру вопросов, связанных с ведением предпринимательской деятельности, включая регистрацию и преобразование юридических лиц, применение различных налоговых режимов, бизнес-планирование и т. п.

Открывается доступ к обширной маркетинговой информации о состоянии и перспективах развития в нашем регионе, стране и на глобальном экономическом пространстве рынков интересующих их товаров и услуг, что поможет выстроить правильную стратегию развития собственного бизнеса.

Предприниматели могут участвовать во всех публичных мероприятиях, организуемых ТПП Краснодарского края самостоятельно или совместно с государственными или общественными структурами (конференциях, семинарах,



Нашими специалистами совместно с предпринимательским сообществом и представителями вузов сформированы и реализуются программы повышения делового образования, квалификации в сферах финансового планирования, правового обеспечения деятельности, управления персоналом.

симпозиумах, круглых столах, общественных слушаниях, выставках и т. п.).

ПОДДЕРЖКА МСП

- Особую значимость сегодня приобрел вопрос развития МСП. Какие меры поддержки реализуются краевой ТПП или при ее участии?

- Приоритетные направления деятельности нашей палаты – поддержка кубанских предприятий-товаропроизводителей, содействие развитию малого и среднего предпринимательства, установление межрегиональных и международных связей и привлечение на Кубань российских и иностранных инвесторов.

Сегодня на самом деле очень много еще не занятых или не полностью занятых отраслевых ниш. Нужно просто искать дело по душе, не бояться пробовать, набираться опыта.

В ТПП края созданы все необходимые условия для удовлетворения образовательных запросов малого и среднего предпринимательства. Нашими специалистами совместно с предпринимательским сообществом и представителями вузов сформированы и реализуются программы повышения делового образования, квалификации в сферах финансового планирования, правового обеспечения деятельности, управления персоналом и по другим актуальным направлениям. Только приходите и учитесь!

В 2022 и 2023 годах совместно с администрацией Краснодарского края, Фондом развития бизнеса края и под эгидой ТПП РФ проведены краевые Форумы семейного предпринимательства. Форум удостоен федеральной премии «Мой бизнес» в номинации «Лучшее мероприятие».

Основными площадками для обсуждения вопросов развития и поддержки предпринимательской деятельности являются экспертные коллегиальные органы. При ТПП Краснодарского края создано 6 новых экспертных



Вот уже семь лет подряд Торгово-промышленная палата Краснодарского края проводит региональный отборочный этап национальной премии в области предпринимательской деятельности «Золотой Меркурий».

коллегиальных органов: комитет по легкой промышленности, комитет по правовой поддержке и защите бизнеса, комитет по франчайзингу, комитет по семейному предпринимательству, деловой клуб экспортеров и импортеров Краснодарского края, комиссия по экономическому сотрудничеству со странами Ближнего Востока и Африки.

Также активно палата развивает услуги медиации для бизнеса. Начиная с 2021 года коллегией посредников при ТПП Краснодарского края рассмотрено 7 дел. В целях популяризации значения нотариальных действий в корпоративной сфере, в том числе удостоверения медиативного соглашения, ТПП Краснодарского края и Нотариальная палата региона заключили соглашение о сотрудничестве.

В этом году была реализована программа дополнительного профессионального образования для муниципальных служащих края «Организация и управление внешнеэкономической деятельностью в муниципальном образовании Краснодарского края». В четырех потоках

прошли обучение и получили удостоверения о повышении квалификации 101 человек.

Вот уже семь лет подряд Торгово-промышленная палата Краснодарского края проводит региональный отборочный этап национальной премии в области предпринимательской деятельности «Золотой Меркурий», в котором принимают участие малые предприятия, индивидуальные предприниматели, экспортеры и семейные компании.

Конкурс ориентирован на поощрение наиболее успешных кубанских предприятий малого бизнеса с численностью персонала до 100 человек и компаний-экспортеров, выпускающих конкурентоспособную продукцию. Мероприятие позволяет увидеть лучшие образцы продукции и услуг кубанского бизнеса, передовые региональные бизнес-модели, способствует пропаганде идеи социальной ответственности кубанского бизнеса, укреплению лучших его традиций, а также повышению его авторитета и доверия в обществе.



С целью повышения осведомленности российских компаний при ведении внешнеэкономической деятельности Торгово-промышленная палата проводит круглые столы с представителями как отечественных, так и зарубежных представителей бизнеса и органов власти.

За прошедшие годы премия приобрела в кубанском предпринимательском сообществе репутацию уникальной награды, ее соискателями в прошлом году стали более 100 компаний и индивидуальных предпринимателей из разных городов и районов Краснодарского края.

Победа в региональном конкурсе позволяет кубанским предприятиям заявить о себе на общероссийском уровне.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

- Насколько высоко вы оцениваете инвестиционную привлекательность региона сегодня для зарубежного бизнеса? Бизнес, заинтересованный в выходе на зарубежные рынки, часто нуждается в информационной поддержке. Какую помощь краевая ТПП может предоставить в этой сфере?

- Краснодарский край был и остается привлекательным регионом для работы в нем иностранного бизнеса. Безусловно, экономические санкции не прошли бесследно, они наложили определенный отпечаток на взаимодействие кубанских предпринимателей с представителями иностранного бизнеса. Но интерес к Кубани зарубежные коллеги не перестали проявлять.

С целью повышения осведомленности российских компаний при ведении внешнеэкономической деятельности Торгово-промышленная палата проводит круглые столы с представителями как отечественных, так и зарубежных представителей бизнеса и органов власти. Это позволяет взглянуть на ситуацию с двух сторон. Например, круглый стол «особенности торговли с Ираном». В мероприятии приняли участие представители таких организаций, как РЭЦ, ЦКПЭ, генерального консульства Исламской Республики Иран в Астрахани, Торгово-промышленной палаты провинции Гилян.



Торгово-промышленная палата Краснодарского края совместно с Центром поддержки экспорта края выступает соорганизатором реверсных бизнес-миссий зарубежных предпринимателей в Краснодарский край из Узбекистана, Казахстана, Турции, Армении и Вьетнама, Ирана. Очень важно, что иностранные партнеры заинтересованы в продуктах переработки, а не только в сырье, которым наш край так богат.

В стенах ТПП прошли встречи с представителями посольств Бельгии, с Полномочным министром по торгово-экономическим отношениям Посольства Греции, с Послом ЮАР в России, с Послом Уганды.

По инициативе Комиссии по экономическому сотрудничеству с государствами Ближнего Востока и Африки состоялась официальная презентация авиационного маршрута Амман-Сочи-Амман и российско-иорданского проекта «Караван».

Благодаря работе комитета по внешнеэкономической деятельности, который является координирующим органом при выработке направлений деятельности ТПП в плане внешних связей, и комиссии по работе со странами Ближнего Востока и Африки стала возможна организация нового туристического авиационного маршрута Амман-Сочи-Амман.

В основе сотрудничества ТПП КК с коллегами других территорий и региональными властями иных субъектов лежит работа, связанная с организацией и проведением конгрессно-выставочных мероприятий как в крае, так и за его пределами.

Из последних – посещение Краснодарского края делегаций алтайского биофармацевтического кластера, промышленной делегации из Ростовской области, делегации лесопромышленного комплекса Республики Карелия. Подписано Соглашение о сотрудничестве с Торгово-промышленной палатой Республики Карелия.

В рамках бизнес-миссий предприниматели посещают отраслевые выставки и участвуют в b2b переговорах, цель которых – налаживание двусторонних торгово-экономических отношений.

Торгово-промышленной палатой Краснодарского края накоплен богатый опыт делового сотрудничества с зарубежными партнерами, налажены крепкие многолетние связи с представителями иностранного бизнеса, зарубежными торговыми промышленными палатами и отраслевыми союзами.

Для развития и укрепления торгово-экономических отношений бизнеса Кубани с предпринимателями других



стран Торгово-промышленной палатой Краснодарского края подписаны соглашения о сотрудничестве с ТПП Киргизии, Ассоциацией содействия установлению деловых связей Пакистана «БиЭйСиПи», Российско-чешской смешанной ТПП, Федерацией торговых палат Сирии и Торговой палатой города Алеппо (Сирия), ТПП Андижанской области (Узбекистан), меморандум о сотрудничестве с Торговой палатой Багдада, соглашение о сотрудничестве с Торговой палатой Республики Куба.

Всего в активе ТПП Краснодарского края на сегодняшний день 82 соглашения с партнерами из 26 государств.

- Как, по-вашему мнению, привлечь в бизнес молодежь? Что делает в этом направлении Торгово-промышленная палата Краснодарского края?

- В нашем крае много инициативной, предприимчивой и финансово подкованной молодежи, которая стремится создать свое дело, приносящее не только удовольствие, но и материальную независимость. Региональные органы власти идут им навстречу, создавая различные конкурсы, школы и гранты для молодых предпринимателей.

В рамках работы с семейными предприятиями был выявлен огромный интерес молодого подрастающего

поколения семейных компаний к продолжению бизнеса своих родителей.

Поэтому совместно с краевой администрацией, Фондом развития бизнеса края мы провели в прошлом году второй межрегиональный форум семейного предпринимательства. Форум собрал на своей площадке более 350 семейных предпринимателей. Это именно тот формат, который действительно нужен был семейным предприятиям нашего региона для вынесения и обсуждения назревших у них проблем и вопросов.

Какие задачи поставлены палатой на ближайшее будущее?

- Главное – продолжать содействовать созданию благоприятных условий для ведения малого и среднего бизнеса в регионе, привлечению российских и иностранных инвестиций в наш край, способствовать диверсификации кубанской экономики и всецелому ее развитию. Уверен, что с этими задачами мы обязательно справимся. Важно также сохранить в нынешнее непростое экономическое время свои трудовые коллективы, уровень зарплаты и рынок сбыта продукции и услуг. Со стороны Торгово-промышленной палаты Краснодарского края помощь кубанскому предпринимательству была, есть и будет!



ЭКСПОРТЕРЫ КУБАНИ НУЖДАЮТСЯ В НОВЫХ ЛОГИСТИЧЕСКИХ КОРИДОРАХ

В Торгово-промышленной палате Краснодарского края состоялось расширенное заседание комитета по развитию внешнеэкономической деятельности с участием представителей кубанских логистических компаний, банков, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, а также экспортеров и импортеров. На повестку дня вынесли анализ оказания экспортных услуг в туризме, медицине, образовании и ИТ-индустрии в Краснодарском крае.

СОФИЯ ЕРЕМЕЕВА

В расширенном заседании приняли участие первый заместитель председателя ТПП Краснодарского края Егор Робский, заместитель директора Фонда «Центр координации поддержки экспорта» Анатолий Ротаренко, директор Центра поддержки экспорта края Роман Воротников, заместитель главы департамента инвестиций и развития малого и среднего предпринимательства Краснодарского края Анастасия Шишмарева, руководитель представительства «Российского экспортного центра» в Краснодаре Владислав Есин.

Краснодарский край со своим приморским географическим положением всегда был одним из регионов, активно занимающихся экспортной деятельностью. Сегодня направления внешней торговли российского бизнеса меняются с западных на восточные, но для Кубани значительная часть новых дружественных



государств – давние и уже знакомые партнеры. Однако рядом есть и такие страны, отношения с которыми только налаживаются.

- Центр поддержки экспорта оказывает комплекс услуг, позволяющих малым и средним компаниям региона выходить на зарубежные рынки и укреплять свои позиции на международной арене. Все мероприятия и услуги реализуются в рамках нацпроектов «Международная кооперация и экспорт», а также «Малое и среднее предпринимательство». Наш центр предоставляет услуги по сопровождению экспортного контракта, поиску иностранного покупателя, содействию в размещении продукции на электронных торговых площадках и многое другое. При этом каждому экспортеру при обращении в Центр поддержки экспорта предлагаются «коробочные решения», которые разработаны под типовые ситуации бизнеса на каждой стадии экспортного цикла. Определенное влияние на экспорт региона, как и всей страны,

оказали последние международные события. Нами ведется работа по диверсификации рынков сбыта для субъектов МСП в рамках мероприятий, проводимых ЦПЭ, – рассказал Роман Воротников. Он отметил, что основной упор делается на рынки дружественных стран. Это Азия и Ближний Восток, страны ЕАЭС, СНГ. Государства, в которые традиционно экспортируется продукция глубокого передела с высокой долей добавленной стоимостью, где продукцию кубанских производителей давно знают, и она пользуется традиционным спросом.

Участие предприятий МСП в международных выставочных мероприятиях при содействии ЦПЭ является одной из самых эффективных мер поддержки и позволяет наладить прямой контакт с потенциальным зарубежным партнером, найти новых клиентов и расширить географию продаж. Эта услуга доступна для бизнеса, и наши специалисты всегда готовы проконсультировать

о предстоящих выставочных мероприятиях, подробно рассказать о том, как принять участие в них. Обязательным условием для предоставления услуги является наличие сведений о предприятии в Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства.

Выход на внешние рынки – сложная задача для предприятий, особенно тех, кто ранее работал только на внутреннем рынке и не имел постоянных внешнеторговых связей.

Принимая решение о выходе на зарубежную арену, руководство предприятия должно сознательно пойти на расширение выполняемых им функций и провести качественную подготовку. Чаще всего бизнес сталкивается с недостатком экспортных компетенций и квалифицированного персонала, нехваткой либо отсутствием финансовых ресурсов у компании, сложностью таможенных правил, вопросами лицензирования и сертификации, логистическими проблемами.

В заключение поговорили о требованиях к экспорту товаров агропромышленного комплекса.

Кубань входит в тройку крупнейших российских регионов, экспортирующих продукцию агропромышленного комплекса. В этой категории основной вид экспортной продукции – зерновые. Также кубанские экспортеры – производители и поставщики пищевых продуктов, безалкогольных и алкогольных напитков, сельскохозяйственных товаров, продукции химической, деревообрабатывающей промышленности, различной техники и оборудования.

Также собравшимся рассказали о работе цифровой платформы «Мой экспорт», которая работает в режиме одного окна и предоставляет экспортерам онлайн-доступ к государственным и бизнес-услугам.



КОНТРОЛЬ ШИРОКОЙ ОБЩЕСТВЕННОСТИ: Торгово-промышленная палата Краснодарского края и Общественная палата Кубани заключили соглашение для наблюдения за выборами президента России

В числе первых 16 некоммерческих организаций Кубани, заключивших соглашения с краевой Общественной палатой о совместном наблюдении за выборами президента России, была краевая торгово-промышленная палата. До конца февраля к соглашению присоединились представители ряда других НКО. Как отметила председатель ОП КК Любовь Попова, цель привлечения такого широкого круга общественности к контролю за выборами – обеспечить гласность и открытость их проведения и результатов.

Заключение соглашения состоялось на площадке Общественной палаты Краснодарского края. Стороны договорились совместно обеспечивать независимое наблюдение за проведением избирательной кампании, оперативно и объективно информировать граждан о ходе выборов и их результатах.

– Общественная палата Кубани давно сотрудничает с некоммерческим сектором. Эти организации прочно зарекомендовали себя в нашем регионе как представители интересов различных социальных групп населения. Мы взаимодействуем по социальным, экономическим и юридическим вопросам. Выборы – такая же неотъемлемая часть жизни гражданского общества. Это живой процесс, в ходе которого граждане формируют свои требования к органам власти. В рамках заключенных соглашений мы обеспечим работу независимых наблюдателей на всех избирательных участках Кубани. Наша общая задача – гласность и открытость хода голосования и результатов выборов президента России, – рассказала Любовь Попова, председатель Общественной палаты Кубани, руководитель Общественного штаба по наблюдению за реализацией избирательных прав граждан на территории края.

– Намерение участвовать в независимом общественном наблюдении за выборами на Кубани выразили представители общественных организаций самых разных направлений. Это молодежные, отраслевые и бизнес-объединения, Союз отцов, организации, которые занимаются вопросами безопасности, помощью участникам СВО и их семьям. Общественные организации – своеобразный общественный рупор. Все они представляют интересы и мнения большого количества разных социальных групп: со своими проблемами и предложениями, своими запросами к власти. Участие такого широкого круга общественности в контроле за выборами – уникальная особенность



Честное и открытое проведение выборов – залог сохранности внутривнутриполитической стабильности в стране

нашей страны, подтверждение ее истинно демократического устройства, – отметил Сергей Петухов, учредитель Краснодарской региональной общественной организации «Кубань – территория безопасности».

По мнению председателя ТПП Краснодарского края Александра Ткаченко честное и открытое проведение выборов – залог сохранности внутривнутриполитической стабильности в стране. Именно поэтому необходим оперативный общественный штаб по наблюдению за выборами. Общественный штаб – это большая команда, которая обеспечивает легитимность и прозрачность выборов, независимое общественное наблюдение. Штаб будет работать на всех выборах до окончания срока полномочий. Подписанное соглашение подразумевает взаимодействие в проведении взаимных консультаций, посвященных участию представителей сторон в

наблюдении за голосованием, реализацию совместных проектов по обмену опытом при осуществлении наблюдения за голосованием, создании условий для участия всех заинтересованных представителей российского гражданского общества в общественном наблюдении, осуществлении совместной информационной деятельности в электронных и печатных средствах массовой информации и информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» для разъяснения вопросов, связанных с подготовкой и проведением голосования.

В рамках соглашения стороны могут осуществлять обмен информацией, проводить совместные совещания и оказывать взаимные консультации по вопросам, возникающим при организации общественного наблюдения, а также производить обмен аналитическими данными в сфере своей компетенции.

СРОКИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРИСОЕДИНЕНИЯ – В СПИСКЕ ОСНОВНЫХ НАРУШЕНИЙ

СВЕТЛАНА ГАЛАГАН



В Торгово-промышленной палате Краснодарского края прошло заседание комитета по предпринимательству в сфере жилищно-коммунального хозяйства. Главной темой повестки дня стали проблемы при исполнении договоров технологического присоединения к сетям газоснабжения (догазификация).

Также в рамках мероприятия поговорили о привлечении к работам по технологическому присоединению подрядных организаций, входящих в СРО, и защите их интересов.

В заседании приняли участие председатель краевой торгово-промышленной

палаты Александр Ткаченко, главный федеральный инспектор по Краснодарскому краю Евгений Гулиев, начальник единого центра предоставления услуг ООО «Газпром газификация» Наталья Тарасова, представитель Гильдии инженеров газового оборудования по Краснодарскому краю Александр

Жеребятьев, а также представители бизнеса и саморегулируемых организаций.

ФАС выявила 107 нарушений в действиях ГРО за прошлый год. В списке основных нарушений – затягивание сроков подключения



В списке основных нарушений – затягивание сроков подключения газа, необоснованный отказ или уклонение от заключения договора, навязывание невыгодных условий договора.

газа, необоснованный отказ или уклонение от заключения договора, навязывание невыгодных условий договора. В рамках бесплатной догазификации вынесено 777 постановлений о назначении штрафов на сумму 246,3 млн рублей. Служба контролирует взаимодействие потребителей и газовых компаний. Если нарушаются права граждан и малого бизнеса, ФАС и ее территориальные органы незамедлительно реагируют. По данным официальной страницы ФАС РФ в Вконтакте на территории всей РФ за 2023 год было выписано 1017 штрафов. Доля Краснодарского края составила 25%. Начальник единого центра предоставления услуг ООО «Газпром

газификация» Наталья Тарасова проинформировала собравшихся о том, что Краснодарский край находится в тройке худших по исполнению договоров технологического присоединения.

На сайте УФАС по Краснодарскому краю размещено постановление о наложении штрафа, в котором перечислены 2180 договоров, по которым нарушены сроки технологического присоединения. За 2023 год АО «Краснодаргоргаз» подало 336 исковых заявлений об оспаривании штрафа по ст. 9.21 КоАП РФ. По результатам рассмотрения этих дел АО «Краснодаргоргаз» уплатило штрафов на сумму 34 миллиона 200

тысяч рублей. На 2024 год из 336 дел перенесено 166.

В октябрьском районном суде за 2023 год было подано 21 исковое заявление о принуждении АО «Краснодаргоргаз» к исполнению договоров технологического присоединения, по которым ранее уже выносились штрафы УФАС по Краснодарскому краю. По некоторым делам, помимо штрафов, неустойки, компенсации морального вреда, вынесена судебная неустойка в размере 5000 рублей в день. То есть, неисполнение решения суда в течение 30 дней приводит к тому, что АО «Краснодаргоргаз» выплатит абоненту дополнительно 150 000



Краснодарский край находится в тройке худших по исполнению договоров технологического присоединения.

рублей. Еще 30 дней – еще 150 000 тысяч рублей.

– На сайте УФАС по Краснодарскому краю, размещено постановление о наложении штрафа, в котором перечислены 2180 договоров, по которым нарушены сроки технологического присоединения. Если допустить, что по каждому из этих договоров, абонент пользуется газом 5 часов (минимальный уровень, ниже среднего), с расходом 3 кубометра газа (средний уровень), тогда получается следующее количество газа, которое могло быть продано всем этим абонентам за год: 2180 договоров * 5 часов * 3 кубометра * 30 дней (в месяце) * 12 месяцев (год) = 11,7 миллиона кубометров газа в год. Так же это 2180 газовых котла (от 40000 руб.), 2180 газовых плит (от 8000 руб.), 2180

газовых счётчиков (от 5000 руб.), около 5000 шаровых кранов (от 200 руб.) – итого набегает на 116,5 миллионов рублей. Всё это оборудование могло быть продано организациями Краснодарского края с налоговыми поступлениями в бюджет. И это не считая стальной трубы (не менее 20 километров), полипропиленовой трубы (не менее 30 километров), фитинга (вообще не поддаётся точному подсчёту), сварочных/монтажных/пуско-наладочных работ, радиаторов отопления, стабилизаторов напряжения и пр. При самом скромном подсчёте, итоговая сумма всего выше перечисленного составила бы не менее 300 миллионов рублей, которые недополучили предприятия всех форм собственности и, соответственно, бюджет в виде налогов, – отметил председатель комитета по

предпринимательству в сфере жилищно-коммунального хозяйства ТПП Краснодарского края Александр Жеребятьев.

В заключение мероприятия договорились передать информацию АО «Краснодаргоргаз» о критериях, необходимых для заключения договора с подрядчиком, саморегулируемым организациям. Действует бальная система по определению подрядчиков. Перечень требований большой, в том числе отсутствие задолженности, наличие своих трудовых ресурсов, отсутствие судебных тяжб и многое другое. Саморегулируемые организации доведут полученную информацию до своих предприятий, которые могут стать потенциальными подрядчиками АО «Краснодаргоргаз».

ФРАНЧАЙЗИ ОСВАИВАЮТ НОВЫЕ СХЕМЫ РАБОТЫ

СВЕТЛАНА ГАЛАГАН



В Торгово-промышленной палате Краснодарского края прошло заседание комитета по франчайзингу. Комитет ежемесячно пополняется новыми предприимчивыми единомышленниками, что свидетельствует о возрастающем интересе к франчайзингу на Кубани.

На мероприятии обсудили планы и перспективы рынка франчайзинга в ЮФО, а также организацию выездных мероприятий по франчайзингу с целью презентации франшиз и заключения партнерских соглашений.

Для этих целей была сформирована команда активных предпринимателей,

членов комитета по франчайзингу, у которых есть свои франшизы и они готовы делиться полезными знаниями и инструментами, которые эффективно применяют в своих бизнесах.

Вера Лазник и Екатерина Харченкова рассказали присутствующим о поиске, обучении и развитии

персонала для франчайзинговой сети, а также осветили популярные практики для поиска и мотивации сотрудников.

Основатели юридической компании «В Норме» Дарья Пасишнюк и Валерия Цымбалюк помогли собравшимся понять, как заработать на товарном знаке и интеллектуальной



собственности. Более подробно остановились на 3 способах заработка на зарегистрированном бренде.

Первый – это франшиза, продажа возможности работать под брендом франчайзера, используя его ноу-хау, бизнес-модель и непрерывное сопровождение и поддержку.

Второй способ – лицензионный договор. Ярким примером является громкая ситуация двухгодичной давности по продаже товарного знака известного банка. Собственник зарегистрировал товарный знак на себя, а банк был бизнесом, который с разрешения использовал этот товарный знак. Сначала предприниматель продал бизнес, а затем продал товарный знак, только в несколько раз дороже. Этот способ подходит тем, кто планирует монетизацию бренда в будущем.

И, наконец, последний способ – отчуждение, «продажа», товарного знака. Если вы владелец стартапа, вам может подойти такой способ

заработка, как продажа готового бизнеса и товарного знака как имущества.

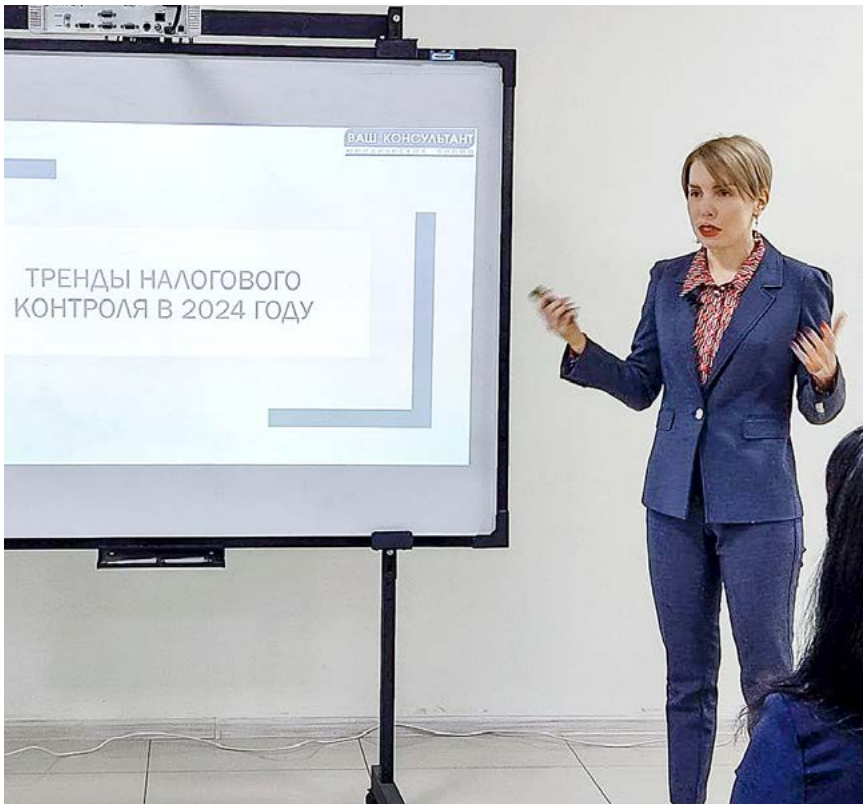
Зачастую предприниматели не используют преимущества и возможности собственного товарного знака, который является ценным активом. Многие предприниматели, получив свидетельство на товарный знак, «выдыхают», считая, что теперь могут вести бизнес спокойно. При этом они никак не используют те преимущества и возможности, которые дает товарный знак.

Однако регистрация товарного знака нужна не только для защиты от конкурентов и размещения товаров на маркетплейсах. Товарный знак – ценный актив, на котором компания может хорошо заработать. Стоимость некоторых товарных знаков достигает сотен миллионов, а иногда и миллиардов долларов (например, товарные знаки Google, Microsoft, Coca-Cola и другие), что делает товарный знак основным элементом при оценке рыночной стоимости компании.

– За последний год интерес к развитию франчайзинга на Юге значительно вырос. Франчайзи осваивают новые схемы работы и идут в небольшие по населению города, при этом партнёры становятся более требовательными друг к другу, – подытожила председатель комитета Евгения Гертель.

Сегодня система франчайзинга распространена, в первую очередь, в ресторанном бизнесе, сфере услуг и розничной торговле. Соответственно росту активности строительства коммерческой недвижимости на Юге увеличивается и спрос на франшизы среди местного бизнеса. Однако в остальном южные тенденции повторяют общероссийскую картину: с развитием франчайзинга ужесточаются взаимные требования между франчайзерами и франчайзи, покупатели франшиз становятся моложе, активно осваивают франчайзинг в эконом-классе и всё активнее развиваются в регионах – причём не только в областных центрах, но и во «вторых» и «третьих» городах.

ТРЕНДЫ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В 2024 ГОДУ



В Торгово-промышленной палате Краснодарского края прошел семинар, посвященный трендам налогового контроля в 2024 году.

Лектор Анна Липинская рассказала предпринимателям, какие цифровые сервисы позволяют налогоплательщикам следить за бизнесом и находить основания для проверок. Большинство претензий ФНС предъявляет к разрывам НДС, дроблению бизнеса, серым зарплатам и к отраслевым схемам (общепит, пивовары и другое).

Сейчас налоговики применяют бизнес-подход и отказываются от

малоэффективных проверок, где небольшие суммы нарушений.

Если у компании нарушений на 100 тыс. рублей, то вероятность назначения выездной налоговой проверки стремится к нулю. Налоговому органу это неинтересно.

В 99% случаев за компаниями следят в цифровом режиме, для этого есть больше 50 программных комплексов.

Самый популярный из них – АСК НДС-2, который дает порядка 70% информации о компаниях, где есть «бумажный» НДС и разрывы.

Сервис ППА Отбор на основании более 80 различных критериев выбирает компании для налоговых проверок. Система дает возможность построить условный рейтинг налогоплательщиков на основании данных о рисках (нарушениях) внутри заданных групп: в разрезе отраслей и видов деятельности.

Сами критерии секретные, их не раскрывают, но с некоторыми из них можно ознакомиться в так называемом «Налогограме» на сайте ФНС в разделе «Как меня видит налоговая». Там же можно добавлять контрагентов в друзья и смотреть информацию по другим организациям.

Информационные системы АСК ДФЛ и АСК ККТ позволяют выявить, есть ли в компании серые зарплаты, платят ли оклад ниже МРОТ. Через ККТ автоматически выявляют ФИО кассиров, которые могут оказаться нетрудоустроенными.

Также на мероприятии поговорили о дроблении бизнеса, работе с самозанятыми, рисках и судебной практике, а также о том, как защититься от необоснованных обвинений.

Налоговая служба располагает специальными цифровыми инструментами, которые в режиме реального времени определяют организации с признаками подмены трудовых отношений отношениями с самозанятыми, присваивая работодателям риск-балл, который формируется на основании 8 критериев рисков.



В ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ПОДВЕЛИ ИТОГИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРАЕВОЙ СИСТЕМЫ ПАЛАТ

В Торгово-промышленной палате Краснодарского края прошло заседание совета руководителей муниципальных палат. В мероприятии приняли участие председатель краевой палаты Александр Ткаченко, начальник отдела регионального экономического анализа Экономического управления Южного ГУ Банка Петр Воронин, заведующая сектором мониторинга предприятий отдела регионального экономического анализа Экономического управления Южного ГУ Банка России Мария Дронова, руководители муниципальных ТПП, а также представители предпринимательского сообщества Кубани.

Участники мониторинга получают аналитические обзоры по результатам проведенных опросов, информацию о мерах поддержки бизнеса.

На повестке дня обсудили вопрос мониторинга Банком России предприятий не финансового сектора, поговорили о предварительных итогах деятельности системы торгово-промышленных палат края, реорганизации системы муниципальных палат, а также о ходе подготовки к проведению регионального этапа конкурса «Золотой Меркурий».

Банк России, как и многие зарубежные центральные банки, проводит регулярные опросы предприятий нефинансового сектора (мониторинг предприятий). Эти опросы проводятся уже в течение 25 лет. В нем участвует порядка 15 тысяч организаций по стране, из них свыше 650 – из Краснодарского края.

Заполняя анкеты, респонденты характеризуют экономическое положение своего предприятия и ситуацию в отрасли, оценивают, как влияет на их деятельность изменение валютного курса, денежно-кредитных условий и спроса. Также участники высказывают мнение об ожиданиях в сфере производства, занятости и динамики цен.

Результаты мониторинга мегарегулятор учитывает при принятии решений по денежно-кредитной политике, для выявления основных тенденций развития экономики в целом по стране и в регионах. Информация используется в научных исследованиях и в аналитических материалах,

размещаемых на официальном сайте Банка России.

В качестве «обратной связи» от мегарегулятора участники мониторинга получают аналитические обзоры по результатам проведенных опросов, информацию о мерах поддержки бизнеса. Кроме того, респонденты принимают участие в рабочих встречах с представителями Банка России, органов исполнительной власти, общественных организаций, участников финансового рынка и институтов развития.

Присоединиться к системе мониторинга может любое предприятие края. Для этого необходимо заполнить заявку на официальном сайте Банка России.

Александр Ткаченко рассказал собравшимся о том, что Советом ТПП Краснодарского края принят план развития и реорганизации системы торгово-промышленных палат в Краснодарском крае в 2024-2025 годах. К концу 2024 года система торгово-промышленных палат Краснодарского края будет представлена муниципальными торгово-промышленными палатами и филиальной сетью, совокупно закрывающими потребности бизнеса в услугах ТПП во всех муниципалитетах Кубани.

Также председатель Торгово-промышленной палаты Краснодарского края проинформировал

собравшихся о ходе подготовки к проведению регионального этапа конкурса «Золотой Меркурий».

– ТПП Краснодарского края традиционно выступает организатором регионального этапа конкурса «Золотой Меркурий». Учитывая важность конкурса в популяризации деятельности системы торгово-промышленных палат России в среде делового сообщества мы попросили каждого председателя краевой системы палат привлечь к участию в конкурсе не менее 10 членских организаций и предпринимателей. Всего уже подано заявок от 51 конкурсанта, – отметил Александр Ткаченко.

Премия проводится при поддержке Совета Федерации и Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации. Она ориентирована на поощрение наиболее успешных предприятий малого бизнеса с численностью персонала до 100 человек и компаний-экспортеров, выпускающих конкурентоспособную продукцию. Проведение конкурса на соискание премии дает возможность предпринимателям представить лучшие образцы продукции и услуг, передовые отечественные бизнес-модели, способствует пропаганде идеи социальной ответственности российского бизнеса, укреплению лучших традиций российского предпринимательства, формированию уважительного отношения общества к бизнесу.

51 конкурсант подал заявку на участие в региональном этапе конкурса «Золотой Меркурий».

СПОСОБЫ ПРОВЕДЕНИЯ ЗАКУПОК И ОБОСНОВАНИЯ ДЛЯ НИХ



Торгово-промышленная палата Краснодарского края совместно с Центром поддержки предпринимательства Фонда развития бизнеса Краснодарского края провели бесплатный семинар для предпринимателей Динского района. На мероприятии представителям районного бизнеса рассказали об основах участия в закупках по 44-ФЗ и 223-ФЗ с практикой подачи заявки на электронной площадке.

Спикером семинара стала старший преподаватель АНО ДПО «Академия подготовки главных специалистов», автор-составитель образовательных курсов в сфере закупок Мария Алексеева.

В ходе обучения она рассказала об основах участия в закупках и порядке подачи заявки на участие на электронной площадке в соответствии с 44-ФЗ, информационном

обеспечении в сфере закупок, о требованиях, предпочтениях и финансовых условиях для участников, видах и способах закупок по 44-ФЗ, защите прав и интересов участников, информационном обеспечении и единой информационной системе, электронных площадках и документообороте, использовании электронной подписи.

– Заявка по 223-ФЗ представляет собой предложение на участие в

закупке в ответ на техническое задание заказчика. Она подаётся на конкурс, электронный аукцион, запрос предложения и котировки. Заявки на участие в конкурентной закупке представляются согласно требованиям к содержанию, оформлению и составу заявки на участие в закупке, указанным в документации о закупке Законом No 223-ФЗ и положением о закупке заказчика. Форма заявки на участие в запросе котировок в электронной форме устанавливается в извещении о проведении запроса котировок в соответствии с положением о закупке заказчика, – пояснила Мария Алексеева.

Лектор рассказала участникам о наиболее популярных способах закупок и объяснила, какой способ выбрать в том или ином случае. Ст. 24 закона No 44-ФЗ устанавливает следующие способы закупок: конкурс, аукцион, запрос котировок, закупка у единственного поставщика. Открытые конкурентные закупки осуществляются исключительно в электронной форме. Закупка у единственного поставщика – неконкурентный способ закупки, основания осуществления которой установлены ч. 1, ст. 93 Закона No 44-ФЗ. Перечень таких оснований закрыт.

Максимальная прозрачность и объективность в выборе победителя – основная причина популярности электронных аукционов. Запрос котировок – наиболее оперативный для заказчика конкурентный способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя).

ТЕАТР – ЭТО ТРИБУНА, С КОТОРОЙ МОЖНО СКАЗАТЬ МИРУ МНОГО ДОБРА



Директор Краснодарского академического театра драмы Максим Николаевич Секачев рассказал о деятельности театра в новом сезоне и о том, как компаниям сотрудничать с театром и почему для бизнеса это может быть интересно и полезно.

Театральный сезон в самом разгаре. Какие премьеры ждут краснодарского зрителя впереди?

– 104 театральный сезон перешагнул свой экватор, и нашей публике уже были представлены большие, яркие и интересные работы, такие как «Бесприданница» и «Анна Каренина». Сегодня они пользуются невероятным зрительским интересом. И мы продолжаем выбранный творческий вектор на поддержку русской классики, на постановку произведений наших знаменитых драматургов.

Сейчас наш театр активно работает над новой постановкой по пьесе Антона Павловича Чехова «Чайка». И свою сценическую версию этого произведения представит интересный режиссер Андрей Гончаров, с которым театр сотрудничает впервые. Андрей Гончаров и его коллега Константин Соловьев, художник-постановщик, придумали очень интересное

сценическое решение: зрители будут располагаться прямо на планшете большой сцены, и действие будет разворачиваться буквально в нескольких метрах от них. Под сценическое действие будет задействовано все пространство зрительного зала. Но все секреты раскрывать не хочется. Мне кажется, что зрители, пришедшие на премьеру 12 апреля, по достоинству оценят нашу постановку.

Следующей работой, которая стоит в нашем репертуарном портфеле, является спектакль «Васса Железнова», работу над которой ведет главный режиссер Арсений Фогелев. Этот материал выбран не случайно: ведь театр в следующем году будет встречать юбилейный 105 театральный сезон, поэтому мы решили обратиться к творчеству знаменитого драматурга, писателя Максима Горького, имя которого носит наш академический театр драмы. Эту постановку Арсений Владимирович представит на камерной сцене в мае.



Завершить 104 театральный сезон мы планируем спектаклем большой формы на основной сцене. Его поставит хорошо известный краснодарской публике режиссер, главный режиссер Ростовского академического театра драмы Геннадий Шапошников. Он представит спектакль «Зойкина квартира» одного из самых загадочных и мистических писателей XX века Михаила Булгакова.

Вот творческие работы ожидают нас в оставшуюся половину 104 театрального сезона. Но наши творческие планы распространяются, конечно, на несколько сезонов вперед. В следующем юбилейном сезоне наших дорогих зрителей ждут очень необычные проекты, которые мы анонсируем позже. Но уже сейчас можно сказать, что это будут започинающиеся и яркие постановки.

В театре драмы обновляется не только репертуар, но и фасад здания. На какой стадии находится ремонт и как скоро жители и гости города увидят результат проведенных работ?

- Мы с нетерпением ждем, когда строители закончат реновацию нашего фасада. Напомню, что в течение полугодя мы выполняем капитальный ремонт фасада нашего здания в рамках национального проекта «Культура». Уже сегодня видны первые результаты – театр преобразается буквально на глазах. Ремонт находится на завершающей

стадии, подрядчики, которые выполняют работы, делают это добросовестно, качественно и в срок. Уже в начале марта мы должны завершить ремонтные работы и представить обновленный фасад. Мне кажется, что результат должен обрадовать всех нас. Также мы планируем интересные решения светового оформления театра, но в целом он сохранит свой узнаваемый архитектурный стиль.

Наша главная задача, которую мы ставили перед собой и перед строителями – максимально сохранить исторический облик, архитектурный ансамбль центральной площади. Выбранные облицовочные материалы оказались очень уместными и удачно вписывающимися в городской ландшафт.

Классик говорил, что театр – это трибуна, с которой можно сказать миру много добра. Как Вы думаете, что Важного говорит современный театр зрителю?

- Театр дает зрителю особую атмосферу, праздник, торжественность обстановки, сильные человеческие эмоции и приносит удовольствие от игры актеров. Работа актеров и постановщиков обостряет как раз чувства и эмоции людей и усиливает впечатление, делает зрителя участником событий, происходящих на сцене, а не просто сторонним наблюдателем.

Вообще сегодня театр – это такой способ определенного исследования человеческих отношений, изучения и осмысления человеческих поступков и решений, возможность проанализировать их. Театр выступает своеобразным зеркалом того, как мы живем и с чем мы сталкиваемся в реальной жизни.

Сегодня нам очень важно, чтобы зрители, приходя к нам в театр, после спектакля уходили чуточку лучше, чем они были до этого. Театр должен помочь современному человеку научиться сопереживать, наблюдать за обычными ситуациями со стороны. И все это делает нас людьми.

Театру сегодня отводится очень важная роль и важная миссия создания не только хорошего настроения и определенной атмосферы, но и фундамента морально-нравственных основ человека.

У нас много молодых зрителей, и с ними нужно говорить на понятном, доступном им языке, при этом, воспитывая в них тягу к доброму и светлому, вести за собой, раскрывать новые грани человеческих возможностей.

Театр драмы очень активно сотрудничает с представителями бизнеса. Как это влияет на работу учреждения культуры?

– Театр сегодня реализует активную маркетинговую политику, и на сегодняшний день у нас есть большое количество партнеров, спонсоров. Мы активно взаимодействуем с представителями медиапространства, а также с представителями малого, среднего и даже крупного бизнеса.

Наши друзья, которые направляют частный капитал на развитие отрасли культуры и нашего учреждения, делают очень важное и созидательное дело. Мы очень признательны нашим дорогим компаньонам и бизнес-друзьям за их поддержку. Их помощь позволяет нам быстрее достигать наших поставленных целей и задач, позволяет нам становиться лучше. Благодаря такому финансовому подспорью у театра есть возможность заниматься более активно ремонтными работами, например. Этому способствует и государственная поддержка, и частный бизнес.

Театр всегда открыт к новому сотрудничеству, к партнерству, и мы стараемся создавать комфортные и взаимовыгодные условия для совместной работы. Театр выступает активной площадкой и носителем мощной информационной повестки с большой зрительской аудиторией, что является преимуществом и для наших потенциальных рекламодателей.

Искренне хочется поблагодарить всех, кто был с нами на протяжении не только этого, но и предыдущих сезонов, кто продолжает помогать театру. Мы надеемся на укрепление и продолжение делового сотрудничества, а также на приобретение новых партнерских связей.

Что важного и интересного происходит в театре драмы помимо спектаклей и гастрольной деятельности?

– Кроме спектаклей театр сегодня предлагает много различных проектов, которые успели найти своих читателей. Например, у нас есть замечательный проект «ТелеТеатр», в рамках которого мы показываем зрителям записи спектаклей из разных театров России. После просмотра постановки обсуждаются с театральным критиком Верой Сердечной. Таким образом происходит исследование спектакля, что позволяет нам взглянуть на творчество других театральных коллективов. Это очень важная история.

Хочется также отметить работу нашей новой театральной студии «Мастерская», которая совсем недавно присоединилась к нашей театральной семье. Мы уже сегодня видим, какие успехи делают наши замечательные талантливые ребята, многие из которых хотят связать свою жизнь с театром, с творческой профессией. Наши педагоги актеры дают студийцам необходимые знания, передают свой опыт и формируют в детях профессиональные навыки. Совсем скоро мы увидим первые результаты деятельности театральной студии: ребята покажут свой театральный эскиз.

Очень интересны проекты, которые формируют зрительскую аудиторию и интеллектуальную публику вокруг театра – это наш культурно-образовательный «Лекторий» или проект «Театральные тайны», где мы с Григорием Гиббертом рассказываем о наших актерах, об их человеческой и актерской судьбе.

Проекты, которые реализуются на площадке театра, на мой взгляд, делают нашего зрителя более чуткими, понимающими и открытыми к новому опыту восприятия искусства. Мы идем рука об руку с нашим зрителем и говорим с ним о сложных высоких материях на понятном языке.

Очень важна и наша административная работа, которая практически не видна нашему зрителю, но именно благодаря ей обеспечивается творческая деятельность театра и комфортная атмосфера для гостей театра. И эта сторона нашей жизни тоже очень насыщена.

Все премьеры, ставящиеся на сцене театра, находят своего Верного зрителя. А какие спектакли в репертуаре Ваши любимые?

– Да, вы абсолютно правы, что сегодня каждая премьера, которая рождается на сцене нашего театра, имеет свою аудиторию, в этом и есть уникальность нашего театра: для каждого найдется свой спектакль.

Мы получаем очень много положительных отзывов, но случаются и негативные комментарии. Для нас это повод задуматься и сделать определенную работу над ошибками.



Но стоит отметить, что все наши спектакли без исключения имеют устойчивый зрительский интерес. Сегодня посещаемость практически всех наших постановок, как на камерной, так и на большой сцене, составляет более 90%, что говорит о высокой востребованности театрального искусства среди зрителей и публики Краснодара и Кубани в целом.

Если говорить о моих любимых спектаклях, то мне сложно выделить какой-то конкретный. Каждый спектакль, который мы создаем и делаем все вместе, является для нас творческим ребенком. И как в семье невозможно любить какого-то ребенка больше или меньше, так и у нас. Поэтому все наши спектакли, особенно те, к которым мне удалось приложить свою руку в течение последних двух лет, я могу назвать своими любимыми.

Как Вам кажется, что привлекает современного зрителя в театре?

- Несмотря на то, что мы живем в цифровом обществе, в театре зрителя привлекает то искреннее и неподдельное переживание, которое каждый испытывает, находясь в зрительном зале во время спектакля.

Да, современный театр стал более технически сложным, более совершенным с точки зрения использования звукового и светового оборудования, но, как и век назад, главным в любом театре является режиссерская задумка и актерская игра. Иначе быть не может. И все новомодные

вещи, связанные с искусственным интеллектом, с цифровой средой, они имеют место быть в качестве эксперимента на театральной сцене. Но все-таки для большинства зрителей, приходящих в зал, самым главным остаются чувства, которые они видят на сцене, и которые проникают в их душу.

Номер этого журнала выходит перед самым нежным праздником в году – Международным женским днем. Что бы Вы хотели пожелать прекрасной половине человечества?

- По статистике 80% посетителей театра – это наши дорогие женщины, которые могут по достоинству оценить наши спектакли или объективно их покритиковать.

Именно милые дамы заставляют нас, мужчин, активно двигаться вперед, работать над собой, не делать каких-то глупых ошибок. Мы очень ценим наших вторых половин, ведь они помогают становиться лучше.

Я хочу пожелать всем нашим женщинам, всем читателям вашего журнала и всем зрительницам Краснодарского академического театра драмы человеческого счастья и большой любви. Пусть музыка вашей души звучит только в мажорной тональности! Отмечайте праздник с любимыми людьми, наслаждайтесь каждой секундой весеннего дня и знайте, что театр драмы любит вас и всегда рад принять вас в своих стенах.

С праздником, дорогие дамы!



7 СПОСОБОВ ЗАРАБОТАТЬ НА СВОЕМ ТОВАРНОМ ЗНАКЕ

Зачастую предприниматели не используют преимущества и возможности собственного товарного знака. Руководитель компании «Знаки эксперт» Данила Бравый объясняет, почему знак является ценным активом и как на нем можно хорошо заработать.



Многие предприниматели, получив свидетельство на товарный знак, «выдыхают», считая, что теперь могут вести бизнес спокойно. При этом они никак не используют те преимущества и возможности, которые дает товарный знак.

Однако регистрация товарного знака нужна не только для защиты от конкурентов и размещения товаров на маркетплейсах. Товарный знак – ценный актив, на котором компания может хорошо заработать. Стоимость некоторых товарных знаков достигает сотен миллионов, а иногда и миллиардов долларов (например, товарные знаки Google, Microsoft, Coca-Cola и другие), что делает товарный знак основным элементом при оценке рыночной стоимости компании.

Как компании смогли захватить рынок, используя свой товарный знак?

Способ № 1. Продажа лицензий

Лицензия – разрешение использовать ваш товарный знак, выдаваемое другому лицу.

Условия лицензии устанавливаете вы сами: вид лицензии (исключительная или неисключительная, в последнем случае вы сможете заключить аналогичные лицензионные договоры и с другими лицами), территорию, на которой может использоваться ваш знак, срок использования,

размер и порядок оплаты лицензии (разовый платеж или периодические платежи – роялти), перечень товаров и услуг, на который выдается лицензия и так далее.



Например, правообладатель товарного знака «Маша и Медведь» (свидетельство No 388156) зарегистрировал его в отношении широкого круга товаров и заключает лицензионные договоры с производителями в различных сферах деятельности (косметические фирмы, производители напитков и другие). Это приносит ему дополнительный доход и способствует росту известности и популярности товарного знака среди потребителей.



Этот способ подойдет для создания и развития собственной сети дистрибьюторов, которым вы будете



существенно повышает узнаваемость вашего товарного знака и его стоимость на рынке.

Основой франшизы является товарный знак, без него франшиза существовать не может. Однако, в отличие от лицензии, вместе с товарным знаком по договору франшизы передаются также уникальные сведения по построению бизнес-процессов, управлению, рекламе, привлечению клиентов и так далее – целый пакет объектов интеллектуальной собственности, включая коммерческую тайну, стилевое оформление (дизайн), базы данных и прочее. Однако венеч франшизы, «лицо» бизнеса и один из главных факторов его успеха – товарный знак.

Как и с лицензией, вы вправе ограничить срок, перечень товаров и услуг, а также территорию, на которой будет действовать ваш партнер – вплоть до конкретной улицы, дома или же конкретного помещения.



Например, правообладатель товарного знака «Городская парикмахерская» (свидетельство No 532043) предоставляет своим франчайзи право на товарный знак на определенные помещения – комнаты, офисы, квартиры.

Интересный факт: если ввести в поисковой системе запрос «франшизы», отобразится море предложений. Но если обратиться к Государственному реестру товарных знаков, то там товарных знаков, под которыми распространяется франшиза, может не оказаться – а если товарный знак и есть, то зарегистрированные договоры франчайзинга (коммерческой концессии) или хотя бы лицензионные договоры отсутствуют. То есть на самом деле никакой франшизы там нет. Поэтому обеим сторонам стоит быть внимательными при заключении договора и соблюдать все требования закона, чтобы в дальнейшем не попасть на крупную сумму денег и долгие судебные процессы.

Способ No 3. Внесение товарного знака в уставный капитал компании

Наличие товарного знака делает вас привлекательным инвестором как для стартапов, так и для давних игроков рынка. Товарный знак – выгодная инвестиция, которую

предоставлять лицензии для продвижения и распространения ваших же товаров (услуг). Так, правообладатель товарного знака «Forward» (свидетельство No 318532), хорошо известного бренда спортивной одежды, активно заключает лицензионные договоры с дистрибьюторами.

Также выдача лицензий актуальна для владельцев словесных товарных знаков – универсальных простых слов и словосочетаний, которые могут использоваться в различных сферах.

Такую схему используют и недобросовестные «патентные тролли» – регистрируют простые слова для широкого перечня товаров и услуг, а после предлагают уже действующим на рынке под сходными обозначениями компаниям заключить с ними лицензионный договор под угрозой иска о взыскании компенсации за нарушение их права на товарный знак.

Все лицензии, которые вы выдаете, также подлежат обязательной регистрации в Роспатенте. Пока лицензия не зарегистрирована – она не считается предоставленной.

Способ No 2. Продажа франшиз

Франшиза – схема партнерства, при которой вы предоставляете другому лицу готовую бизнес-модель и которая



вы, как новый участник ООО или другого бизнеса, можете внести в уставный капитал компании и тем увеличить ее стоимость.

Товарный знак – нематериальный актив, доходы и расходы по которому отражаются в бухгалтерском учете и который необходимо поставить на бухгалтерский баланс. Для внесения в уставный капитал товарный знак необходимо предварительно оценить – привлечь независимого оценщика, после чего утвердить решением участников компании.

Способ No 4. Получение выплат с нарушителей за незаконное использование товарного знака

Ваше обозначение зарегистрировано – значит, никто не может использовать его без вашего согласия.

По закону у правообладателя товарного знака есть «упрощенный» способ наказать нарушителя финансово. Вы можете взыскать с нарушителя компенсацию в размере от 10 тысяч рублей до 5 миллионов рублей, при этом доказывать убытки не нужно. Закон обязует вас изначально попытаться урегулировать вопрос с нарушителем в досудебном порядке. Однако, если к мирному соглашению сторонам прийти не удалось, компенсация взыскивается через суд.

КАПУСТА

Известны случаи, когда правообладателям удавалось взыскать максимальные суммы компенсации. Например,

Московский метрополитен взыскал с нарушителя порядка 4,5 миллиона рублей (Дело No А40-179887/2019), а за нарушение исключительного права на товарный знак «Капуста» (свидетельство No 470657) правообладателю была присуждена компенсация в 5 миллионов рублей (Дело No А45-10613/2019).

Способ No 5. «Продажа» товарного знака

Если вы – владелец стартапа, вам может подойти такой способ заработка, как продажа готового бизнеса.

Один мой знакомый любит придумывать и воплощать бизнес-идеи. Но долго заниматься одним делом ему скучно, поэтому он придумывает бизнес, а потом продает в готовом виде другому лицу, зарабатывая на этом огромные деньги.

Продажа также подойдет в случае, если вы решили провести ребрендинг, переключиться на другой бизнес, для которого этот товарный знак не подходит, либо уйти из бизнеса вообще.

Яркий пример – Олег Тиньков, который за годы своей деятельности создал и продал более десятка бизнес-проектов, в том числе пивной бизнес (завод вместе с брендом «Тинькофф» был продан компании InBev за \$200 миллионов).

Способ No 6. Залог товарного знака и учет в кредитном рейтинге

Поскольку товарный знак – ценный актив, его ценность можно измерить в деньгах и заложить в банке, что позволит



получить кредит на бизнес. Чем известнее и дороже товарный знак, тем выше платежеспособность (кредитный рейтинг) залогодателя в глазах банка.

При этом компания не лишается товарного знака, а продолжает им пользоваться. Выгода для самого кредитора здесь очевидна: чем больше товарный знак используется, тем выше его стоимость. А если товарный знак перестанет использоваться, то его охрану смогут прекратить.

Способ No 7. Внесение товарного знака в Таможенный реестр

Включение товарного знака в Таможенный реестр потребует дополнительных вложений, однако позволит вовремя предотвратить выход на рынок контрафактной продукции, которая уводит ваших клиентов и доход.

При ввозе товара в РФ таможенная служба проверяет его на наличие нарушений – в том числе проверяет маркировку товара и наличие у импортера разрешения на использование товарного знака. Если в Таможенном реестре товарный знак зарегистрирован, а соответствующего разрешения у импортера нет – таможенная служба сообщает об этом правообладателю, который подтверждает или опровергает нарушение.

Если нарушение подтверждается, то нарушитель привлекается к ответственности, а контрафактный товар конфискуют. При этом правообладатель также может взыскать с нарушителя компенсацию.

Кроме того, контрафакт зачастую сильно уступает по качеству оригинальной продукции, что наносит

ущерб деловой репутации вашей компании и приводит к утрате доверия потребителей к продукции и падению доходов.

В Таможенный реестр внесены многие известные товарные знаки крупных компаний, например: HUGO BOSS (свидетельство No 728257), BACARDI (свидетельство No 84410), LOUIS VUITTON (свидетельство No 167407), BMW (свидетельство No 663925), MERCEDES-BENZ (свидетельство No 32836) и другие.

Данный способ – не столько заработок, сколько способ экономии и избежания будущих проблем и судебных расходов, поскольку бороться с контрафактом, который уже вышел на рынок, гораздо сложнее.

Вышеперечисленные способы – далеко не исчерпывающий перечень того, как можно выгодно использовать товарный знак.

Товарный знак дает владельцу массу конкурентных преимуществ:

- **Приоритет на регистрацию доменного имени.**
- **Возможность подачи международной заявки на регистрацию товарного знака по Мадридской системе (специальная система регистрации товарных знаков, которая действует в 125 странах и позволяет существенно сэкономить деньги, так как одной заявки достаточно для получения охраны товарного знака в интересующих вас странах).**
- **Возможность ограничить появление на рынке новых конкурентов, имеющих не только сходные товарные знаки, но и фирменные наименования, коммерческие обозначения и прочие средства индивидуализации.**



ДЕЛОВАЯ ГОСТИНАЯ РАСПАХНУЛА СВОИ ДВЕРИ ДЛЯ ЖЕНЩИН-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

В Выселковской торгово-промышленной палате в первый день весны начала свою работу «Деловая гостиная», которая собрала предприимчивых представительниц женского пола, чтобы обсудить актуальные проблемы и пути их решения.

В рамках мероприятия прошёл круглый стол, на котором обсудили вопросы расчёта пенсии предпринимателям, подробно разобрали формулу, по которой считается будущая пенсия, узнали об индивидуальном пенсионном коэффициенте и фиксированной выплате к страховой пенсии, остановились на премиальных коэффициентах, накопительной пенсии.

Каждый застрахованный, например, наёмный работник или индивидуальный предприниматель, имеет свой лицевой счёт в системе Социального фонда России.

Деньги на этот счёт поступают от работодателя, но когда речь идёт об ИП, перечисления должен делать он сам. Это те самые страховые взносы за себя, которые индивидуальный предприниматель платит каждый год.

НАТАЛЬЯ ТЕПЛУХИНА

Конкретная сумма пенсионных взносов зависит от полученного дохода, а также года, за который они перечисляются.

Дело в том, что только часть взносов, которые перечисляет предприниматель, зачисляется на его лицевой счёт. Остальные деньги поступают в солидарную систему СФР, из которой выплачивается пенсия нынешним пенсионерам. Но зато по достижении пенсионного возраста ИП сможет получать доплату к своей пенсии, если она ниже прожиточного минимума.

Узнать, как начисляется пенсия ИП, можно из статьи 15 закона от



28.12.2013 N 400-ФЗ. Формулы расчёта довольно сложны, если коротко, то для получения страховой пенсии (а не социальной по старости) предприниматель должен выполнить следующие условия: иметь минимальный страховой стаж – начиная с 2024 года – это 15 лет, обеспечить минимальную сумму индивидуальных пенсионных коэффициентов: при выходе на пенсию начиная с 2025 года и позднее – 30, достичь пенсионного возраста.

Кроме того, имеет значение, когда человек обратится за выплатой пенсии после выполнения всех этих условий. Если это будет позже установленного пенсионного возраста, выплаты умножаются на повышающий коэффициент. При небольшой нехватке баллов можно купить их, перечислив определённую сумму в качестве взносов.

Самое непрозрачное место в этой методике – это индивидуальный пенсионный коэффициент, расчёт которого признают сложным даже аудиторы Счётной палаты. А если сам человек не понимает, как считается его пенсия, то здесь гарантированно возникнет нарушение его пенсионных

прав. Об этом заявляла Счётная палата в августе 2020 года, обнаружив, что обязательные доплаты со дня назначения пенсий не осуществлялись в 53,3 % случаев.

Если вы не будете совмещать предпринимательскую деятельность с наемной работой, то думать о размере своей пенсии надо начинать как можно раньше. Например, участвуя в программах НПФ и используя другие инвестиционные инструменты. От государства индивидуальный предприниматель будет получать не так уж много.

Право на выплаты по беременности и родам имеет любая работающая женщина, в том числе и ИП, но только если она зарегистрирована в ФСС и оплатила страховые взносы за год.

Когда женщина работает на предприятии или в организации, то все страховые взносы за неё платит работодатель. У ИП всё по-другому: обязательными являются только пенсионные и медицинские взносы. А в ФСС предприниматель может зарегистрироваться добровольно, в том числе и для того, чтобы получать от

государства декретные и больничные выплаты.

Обычно декретные выплачиваются на 140 дней 70 до родов и 70 после. Таким образом, государство компенсирует молодой маме утраченный заработок и даёт время на восстановление.

Предприниматели платят взносы исходя из МРОТ (расчёт ведётся по формуле: $\text{МРОТ} \times 2,9\% \times 12$), декретные так же рассчитываются из МРОТ. За полный месяц выплачивают полную сумму, а за неполный – исходя из количества дней.

В завершении мероприятия заместитель председателя Выселковской ТПП Наталья Теплухина презентовала проект ТПП РФ «Семейные компании России», и поделилась первыми фотографиями участников проекта от Выселковской ТПП – семьи Алиповых, которые на тот момент находились в Москве на открытии нового сезона проекта.

Завершилось мероприятие поздравлением присутствующих женщин с праздником 8 марта.

ЗАЧЕМ БИЗНЕСУ БРАТЬ В ДОЛГ У БАНКА



ОЛЕСЯ ГОЛОВИНА

командой специалистов, а также презентовали продукты и услуги, которыми могут воспользоваться предприниматели в рамках ведения своей деятельности. Каждому предпринимателю банк предоставляет своего персонального менеджера, который помогает в выборе наиболее подходящих продуктов и услуг, а также консультирует по всем финансовым вопросам, связанным, в том числе, с кредитованием и развитием бизнеса. Предприниматели могут воспользоваться различными видами кредитования - от обычных кредитных линий до индивидуально разработанных кредитных продуктов. Благодаря этому предприятия могут получить доступ к необходимым финансовым ресурсам для расширения бизнеса, модернизации оборудования или проведения других важных инвестиций.

В идеале денежные средства должны всегда находиться в обороте, а не лежать на счете.

Большая часть полученной выручки должна обязательно возвращаться на закупку товара, покрытие затрат на зарплату, рекламу и т. п. Но если средств не хватает или спрос на продукцию превышает возможности, то пополнить запасы можно за счет возобновляемой кредитной линии или оборотного кредита.

Кредитные линии позволяют брать из установленного лимита только необходимое количество денег (транш) и проценты платить только за то, что использовали.

В Белореченской ТПП состоялся круглый стол, посвященный кредитно-финансовым вопросам. В мероприятии приняли участие предприниматели района, а также представители банка "Альфа-Банк".

Собственных средств организации и ее владельцев не всегда хватает на расширение бизнеса. Иногда речь даже не о развитии, а о сохранении своего дела. Например, когда появились кассовые разрывы или сорвалась важная поставка, и нужно срочно перестраховаться и сделать заказ у другого поставщика. В таких ситуациях выручит кредит.

Безусловно, основное правило для любых кредитов – полученная прибыль должна перекрывать проценты за использование кредита. Только в таком случае есть смысл его брать.

В этой связи менеджеры банка рассказали об основных преимуществах работы с бизнесом, познакомили присутствующих с

ФРАНШИЗА – ИНСТРУМЕНТ РОСТА



ПРЕСС-СЛУЖБА ТПП ГОРОДА
НОВОРОССИЙСКА

от образования и ремонтных работ, до общепита и гостиничного бизнеса.

На очередном таком заседании комиссии выступили спикеры с полезной и своевременной информацией. Предприниматели узнали, как заработать на товарном знаке и интеллектуальной собственности от учредителей ООО «В Норме», а также о трендах CRM в 2024 году от Артема Куликова.

Объекты интеллектуальной собственности образуются благодаря творческой и изобретательской деятельности людей. Однако определить, каким способом можно получить выгоду от результатов творческого труда, довольно затруднительно.

Термин «монетизация» все чаще используется в речи и в бизнес-литературе. Он означает возможность получения прибыли от использования или продажи какого-либо объекта. При грамотном распоряжении имуществом монетизировать можно любые объекты, в том числе и нематериальные, к которым относятся результаты творческого труда.

Первым этапом на пути к получению прибыли является обеспечение режима правовой охраны в отношении интеллектуальной собственности. В зависимости от отрасли, к которой относится результат творческого труда, для закрепления прав за создателем может потребоваться ряд действий.

В Новороссийской торгово-промышленной палате кубанские предприниматели обменялись опытом масштабирования бизнеса с помощью франшиз.

Уже второй год в Новороссийской ТПП работает комиссия по франчайзингу во главе с председателем Евгенией ГЕРТЕЛЬ, президентом Южной Ассоциации Франчайзинга, генеральным директором Группы компаний «ЭКСПЕРТНЫЕ РЕШЕНИЯ».

Палата регулярно проводит открытые заседания комиссии, где собираются инициативные предприниматели края, которые хотят масштабировать свой бизнес и делиться опытом развития франчайзинговых сетей. При этом сферы бизнеса могут быть самые разные:

ЗА ПОБЕДУ В КОНКУРСЕ «ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВОЗРОЖДЕНИЕ РОССИИ» ПОБОРЮТСЯ ЖУРНАЛИСТЫ ИЗ КОРЕНОВСКА



НАТАЛЬЯ СОЛОУХИНА

сообщества, освещая общественные, культурные, политические события.

– Участие в экономическом конкурсе позволит изданию подтвердить и укрепить лидерство в сфере печатных СМИ, а также перенять опыт коллег из других регионов. Команда журналистов обладает всеми необходимыми навыками и знаниями, необходимыми для представления своего региона на конкурсе и привлечения внимания к важным вопросам экономики района. Издание регулярно освещает работу Кореновской межрайонной торгово-промышленной палаты, а также публикует статьи по социально-экономической тематике, – рассказала председатель Торгово-промышленной палаты города Кореновска Наталья Солоухина.

Участники будут бороться за победу в восьми номинациях и Гран-при по теме «Лучшая история предпринимательского успеха». Кроме того, в рамках конкурса действует специальная номинация – «За освещение работы российского АПК».

Победители конкурса получают дипломы Торгово-промышленной палаты Российской Федерации и Союза журналистов России, а также ценные призы. Торжественная церемония подведения итогов и награждение победителей конкурса состоится 10 апреля в рамках всероссийского форума деловых СМИ.

Торгово-промышленная палата города Кореновска провела региональный этап всероссийского конкурса среди журналистов «Экономическое возрождение России».

К участию в конкурсе приглашались все журналисты, редакции и редакционные коллективы центральных, республиканских, областных, районных и городских газет и журналов, информационных агентств, телевидения и радио, интернет-изданий.

Конкурс организован Торгово-промышленной палатой Российской Федерации совместно с Союзом журналистов России.

На региональный этап конкурса заявки подавались до 1 февраля.

Документы районных и региональных СМИ для участия в конкурсе первоначально подавались в региональные ТПП для прохождения регионального этапа. На федеральный этап конкурса заявки принимались до 1 марта.

На федеральный этап конкурса «Экономическое возрождение России» ТПП города Кореновска направило материалы пяти корреспондентов газеты «Кореновские вести». Издание активно участвует в развитии экономической жизни района и предпринимательского



ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ПРОВЕЛИ СЕМИНАР ПО ОРГАНИЗАЦИИ ПОСТАВОК ТОВАРОВ ЗА РУБЕЖ

Белореченская торгово-промышленная палата совместно с Центром поддержки экспорта Краснодарского края провела семинар, посвященный организации эффективных поставок товаров и услуг в зарубежные страны в современных условиях. В мероприятии приняли участие начальник управления инвестиционного маркетинга и экспорта департамента инвестиций и развития малого и среднего предпринимательства Краснодарского края Кирилл Арзамазов, председатель Белореченской ТПП Олеся Головина, заместитель директора Фонда «Центр координации поддержки экспорта», руководитель регионального подразделения АО «Российский экспортный центр» Владислав Есин, а также предпринимательское сообщество района.

Мероприятие проходило в рамках нацпроекта «Международная кооперация и экспорт».

Цель семинара – рассказать экспортно-ориентированным компаниям Белореченска о мерах государственной поддержки экспортеров, перспективах развития предприятий, работающих на внешних рынках.

Анатолий Ротаренко рассказал о действующих региональных мерах

поддержки экспортеров и предстоящих мероприятиях Центра.

Участники семинара обсудили актуальные вопросы, связанные с выходом кубанских компаний на зарубежные рынки.

В ходе мероприятия для представителей компаний, занимающихся или планирующих заняться экспортом, были освещены вопросы, связанные с барьерами экспорта и

ОЛЕСЯ ГОЛОВИНА

использования инструментов для их снижения, новыми правовыми требованиями и документами по поставке товаров и услуг на рынки различных стран, таможенными требованиями к экспорту продукции товаров и услуг, а также обсудили вопросы организации онлайн продажи товаров и варианты поиска партнеров за рубежом.

Экспорт – выгодное, но достаточно хлопотное дело, с которым сталкиваются участники ВЭД. Для того чтобы беспрепятственно и в рамках закона вывезти товары из России, необходимо учесть массу тонкостей действующего законодательства. Экспортеры должны оплатить таможенный сбор и экспортную пошлину. Но самое главное – они обязаны подготовить пакет документов для экспорта из России. А значит, им предстоит пройти обязательную процедуру таможенного оформления.

Всего участие в семинаре приняли 15 экспортно-ориентированных предприятий МСП Краснодарского края.



КАКОЕ ХОББИ ЧАЩЕ ВСЕГО ПЕРЕРАСТАЕТ В НАСТОЯЩУЮ РАБОТУ С ХОРОШИМ ЗАРАБОТКОМ? КУБАНЦЫ РАССКАЗАЛИ О СВОИХ УВЛЕЧЕНИЯХ НА 2024 ГОД

Служба исследований hh.ru выяснила, какой вид хобби чаще всего становился для жителей Кубани реальной работой с хорошим заработком. Опрос проводился с 21 декабря 2023 по 8 января 2024 среди 1427 российских соискателей.

ЕКАТЕРИНА НИКИФОРОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ ПРЕСС-СЛУЖБЫ НН.RU ЮГ

Какое хобби чаще всего перерастает в настоящую работу с хорошим заработком? Кубанцы рассказали о своих увлечениях

Служба исследований hh.ru выяснила, какой вид хобби чаще всего становился для жителей Кубани реальной работой с хорошим заработком. Опрос проводился с 21 декабря 2023 по 8 января 2024 среди 1427 российских соискателей.

Исследование hh.ru показывает, что 22% опрошенных вырастили свою работу или профессию из любимого хобби. Причем мужчины на 7% чаще женщин делают хобби своей работой, приносящей деньги. Интересно, что хобби может перерасти во что-то больше в равной степени как у молодых (23% респондентов в возрасте 18-24 лет заявили о такой практике), так и у взрослых (23% ответивших среди 55+).

Среди тех, у кого работа родилась из хобби, чаще всего люди увлекались:

1. программированием и стали разработчиками, инженерами ПО – 20% самоучек;
2. механикой и техникой – 18%;
3. рисованием и теперь работают дизайнерами, иллюстраторами – 11%;
4. литературой и теперь работают журналистами, копирайтерами, PR-менеджерами, сценаристами, писателями – 6%;
5. остальные указали другие варианты ответов и среди наиболее часто встречающихся иностранные языки, музыка, психология, кулинария, фотография, спорт и танцы.

При этом 2/3 опрошенных заявили, что превратить хобби в работу им было не сложно. А вот 33% столкнулись с проблемами и основными были недостаток опыта (68%) и отсутствие профобразования (41%). Еще 37% заявили, что не подходили работодателям по профессиональным критериям.

При этом каждый третий (31%) опрошенный заявил, что в целом доволен доходом, который он получает сейчас от хобби-работы. 69% ответили негативно и заявили, что ждут от хобби, которое стало работой, большего заработка. Причем чаще всего довольны своей зарплатой (которая стала возможной благодаря тому, что хобби стало работой) работники сферы строительства (48%), ИТ-специалисты (39%), финансисты и бухгалтеры (38%), а также производственники (37%).

Между тем хобби принесло некоторым участникам опроса серьезный карьерный рост. Так, 9% стали владельцами собственного бизнеса, 8% стали топ-менеджерами (директорами подразделений или департаментов), еще 16% теперь благодаря хобби являются руководителями отделов или менеджерами проектов, 45% являются специалистами своих направлений на работе.

Исследование также выявило, что в 67% случаев люди, связавшие свою жизнь с хобби и сделавшие его заработком, в целом довольны своим выбором. Из них 39% удовлетворены полностью своим решением, еще 27% в общем довольны, но ожидают от своей карьеры большего. А вот 23% пока не успели добиться того, чего хотели, еще 8% планируют перейти в другую профессию, не связанную с хобби.

22%
Вырастили свою работу или профессию из любимого хобби

31%
Каждый третий опрошенный заявил, что в целом доволен доходом, который он получает сейчас от хобби-работы

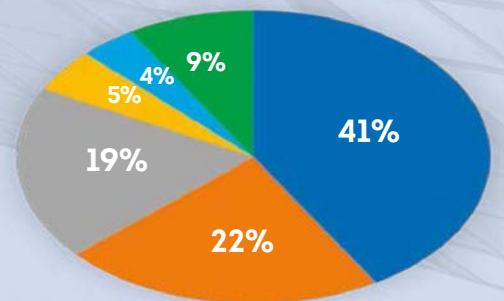
9%
Стали владельцами собственного бизнеса

23%
Хобби может перерасти во что-то больше в равной степени как у молодых, так и у взрослых

67%
Люди, связавшие свою жизнь с хобби и сделавшие его заработком, в целом довольны своим выбором

20%
Среди тех, у кого работа родилась из хобби, чаще всего люди увлекались: программированием и стали разработчиками, инженерами ПО

МОЯ НЫНЕШНЯЯ ПРОФЕССИЯ
ответы жителей Краснодарского края и ЮФО



- Случайное стечение обстоятельств
- Родилась из моего личного увлечения или хобби
- Это осознанный выбор еще детства, юности
- Была выбрана моими родителями, семьей, близкими
- Продолжает семейную профессиональную династию
- Другое



ЛЮБОВЬ К РАБОТЕ ИЛИ НЕТ: ЖИТЕЛИ КУБАНИ РАССКАЗАЛИ, ЧТО ТАКОЕ ДЛЯ НИХ ДЕЛО МЕЧТЫ

Аналитики hh.ru провели опрос среди 1,8 тыс. россиян и выяснили, как трудящиеся относятся к своей текущей работе, в какой компании они хотели бы работать и что для них работа мечты. Опрос проводился в январе 2024 года.

ЕКАТЕРИНА НИКИФОРОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ ПРЕСС-СЛУЖБЫ HH.RU ЮГ

НАСТРОЕНИЯ

Исследование работников показывает, что удовлетворенность своей текущей работой у кубанцев сейчас находится на среднем уровне: 18% респондентов поставили 3 балла из 5, еще 39% нравится их работа на «4» балла. Симпатизирует на твердую пятёрку своему труду лишь 15% опрошенных, а вот каждый третий поставил 1-2 балла – минимальный уровень удовлетворенности.

Больше других получают удовольствие от работы, судя по данным опроса, юристы, работники сферы образования и специалисты по продажам и клиентскому обслуживанию. А вот самый низкий уровень любви к своей работе испытывают работники транспортной и ИТ-сферы.

ГОССЕКТОР ИЛИ ЧАСТНЫЙ БИЗНЕС

Между тем каждый второй опрошенный (53%) отметил, что их больше всего при прочих равных интересует карьера в частной компании. Почти четверть респондентов (15%) в целом готовы работать в госсекторе. Еще 33% или каждый третий опрошенный не прочь «работать на себя», а именно открыть ИП, стать самозанятым или уйти во фриланс.

Интересно, что 15% кубанских респондентов в случае потери работы и поиска новой хотели бы пойти трудиться в крупный бизнес с численностью персонала от 1000 человек. Еще 20% опрошенных не прочь поработать в небольшой компании численностью до 300 человек.

Готов работать в предприятиях малого бизнеса каждый десятый опрошенный. Открыть франшизу в целом хотят 3% опрошенных, стартап – также 3%.

РАБОТА МЕЧТЫ

Жители Кубани также рассказали, какие элементы входят в понятие работа мечты. На первом месте оказалась конкурентная зарплата, которая также покрывает основные затраты, следом идет работа, приносящая положительные эмоции, а на третьем месте – баланс личной жизни и работы. Напомним, что исследование hh.ru, проведенное по итогам 2023 года показало, что лишь 26% россиян устраивает их текущая зарплата. Причем за два года доля таких респондентов упала на 4%. И, наоборот, выросла доля тех, кто не удовлетворен своим доходом: рост недовольных с 65% в 2021 до 71% в 2023.

Здесь также отметим, что по словам подавляющего числа опрошенных (83%) смысл работы для них – это просто зарабатывание денег. Ещё 65% хотят добиться за счёт работы самореализации, а 58% – саморазвития. Для 40% их работа – это любимое дело. А для 13% респондентов по всему краю смысл работы заключается в признании и уважении окружающих.

Кроме того, 53% кубанцев отметили, что начальник должен вести себя уважительно, а в коллективе должны царить хорошие отношения. Еще 38% заявили, что работа мечты должна вписываться в их образ жизни.

«РАБОТА МЕЧТЫ – ЭТО...»

Краснодарский край





КУБАНЦЫ ЧАЩЕ ВСЕХ В РОССИИ ХОТЯТ РАБОТАТЬ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

Аналитики hh.ru провели опрос среди 1,5 тыс. работников и соискателей по всей России и на Кубани и выяснили, сколько людей предпочитают работать в небольших компаниях, какие преимущества и риски они видят при трудоустройстве в малом бизнесе.

ПО МАТЕРИАЛАМ HEADHUNTER

Как показал опрос hh.ru, большинству (72%) россиян скорее важен размер компании при трудоустройстве – этот критерий они оценили на 3,7 балла из 5 возможных, кубанцы на – 3 балла. Наименее значим размер компании для респондентов возрасте от 45 до 54 лет (29%) и от 55 лет и старше (43%).

Свыше половины (54%) россиян привлекает работа в малом бизнесе, 28% не привлекает, а 17% затруднились с ответом. Трудоустройство в небольших компаниях привлекательно для большинства опрошенных жителей Краснодарского края (78%), Татарстана (60%), Санкт-Петербурга (59%), Самарской (59%) и Московской (58%) областей, и скорее непривлекательно почти для каждого третьего жителя столицы. Среди профессий кубанцев, которых скорее привлекает работа в малом, а не крупном бизнесе, выделяются маркетологи (58%), работники транспорта и логистики (56%), сферы розничной торговли (52%) и административный персонал (51%).

Основные преимущества, которое кубанцы выделяют при трудоустройстве в малом бизнесе, большая, чем в крупных компаниях, значимость каждого сотрудника (65%) и атмосфера в коллективе (58%) (вопрос предполагал множественный выбор ответов). Также часто выделяли возможность быстрее реализовать себя (51%), отсутствие бюрократии (47%), гибкость рабочих процессов (40%). Реже выделяли среди преимуществ работы в небольших компаниях меньшее число этапов собеседований, более

быстрый процесс трудоустройства, интересные проекты/опыт и возможности для обучения.

По мнению тех, кто предпочел бы работать в крупной компании или среди тех, кого не привлекает работа в маленькой компании, основные недостатки работы в малом бизнесе – это непрогнозируемые карьерные перспективы (42%). Также отпугивают риски выплаты серой зарплаты и неофициальное оформление (по 28%), неизвестность компании на рынке труда и возможное отсутствие соцпакета (по 23%). При этом пересмотреть свое отношение к работе в малом бизнесе эту скептически настроенную к нему аудиторию кубанских работников могли бы более высокий, чем в крупных компаниях, уровень зарплаты (90%), график работы (67%), наличие интересных проектов (52%), и удобное месторасположение (близость к дому) (58%).

«Несмотря на мнение, что карьеру в малом бизнесе не построишь, наш опрос показал, что львиная доля кубанских респондентов готовы работать в небольших компаниях. В опросе выявлены основные факторы, которые могли бы повлиять на 22% тех, кто скорее сомневается при выборе между небольшой и крупной компанией. Это поможет тысячам компаний малого бизнеса в Краснодарском крае и по всей стране определить свои преимущества перед корпорациями и успешно конкурировать за людей в условиях дефицита», – сказала Оксана Субботина, эксперт hh.ru по найму в малом бизнесе.

58%

При трудоустройстве в малом бизнесе важна атмосфера в коллективе

54%

Привлекает работа в малом бизнесе

58%

Среди профессий кубанцев, выделяются маркетологи

72%

При трудоустройстве важен размер компании

90%

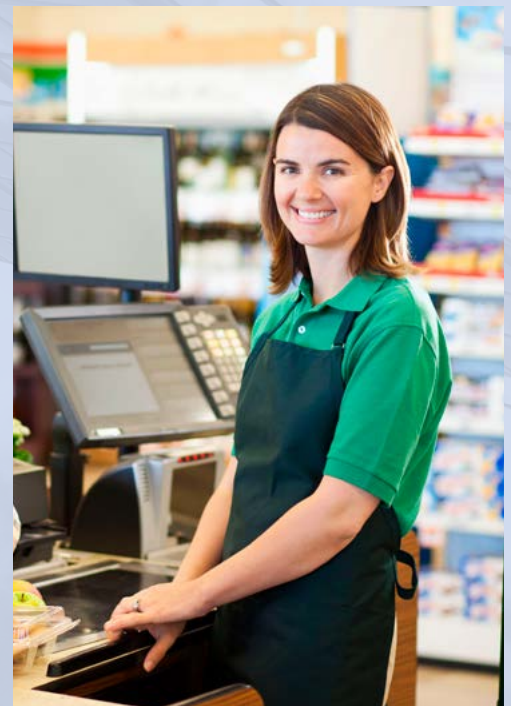
Важен при трудоустройстве уровень зарплаты

56%

Предпочитают профессии транспорта и логистики

65%

При трудоустройстве в малом бизнесе, большая, чем в крупных компаниях, значимость каждого сотрудника





ВИНОМ – БОЛЬШЕ, ЧЕМ СУММА СЛАГАЕМЫХ

Сегодня агроконсалтинг является одной из наиболее актуальных тем для российских аграриев. Это связано с тем, что власти активно обсуждают вопросы продовольственного суверенитета, повышения урожайности и улучшения технологий производства сельскохозяйственной продукции.

Компания VINOM (ООО ХимАгро) была создана в 2018 году на основе 20-летнего опыта работы в области агрохимии, агроконсалтинга, продаж и выращивания сельскохозяйственных культур. В компании убеждены, что агроконсалтинг уже не просто тренд, его по праву можно назвать необходимой составляющей ведения современного сельскохозяйственного бизнеса.

– Сейчас невозможно знать всё, поэтому нужно доверять экспертам. В один момент мы пришли к выводу о том, что есть дефицит хороших специалистов в области агрохимии и построения систем питания полевых культур. Было принято решение о создании предприятия, которое закрыло бы эти



потребности, – рассказал руководитель BINOM Андрей Поречный.

Сегодня агроконсалтинговая компания BINOM – это динамично развивающаяся организация, которая занимается производством продуктов для листового питания растений, консультированием сельскохозяйственных предприятий и фермеров по вопросам повышения эффективности сельхозпроизводства, а также проводит агрохимические исследования почвы.

На сегодняшний день в портфеле компании более 50 продуктов, которые отвечают за разные этапы развития сельхозкультур, помогая аграриям оптимизировать деятельность, наладив прибыльное и стабильное производство.

– Компания развивается непрерывно на протяжении всех 5 лет. Конечно, на этапе становления предприятия пришлось формировать всё с нуля: команду, специалистов, производственную базу, отдел продаж, консультантов, и, соответственно, все вспомогательные службы, разрабатывать новые препараты для решения агрономических задач. Зато сейчас результаты такого подхода мы видим невооруженным глазом: наши клиенты могут воспользоваться всеми преимуществами агросопровождения, а мы, на

основе имеющейся инфраструктуры и «человеческого капитала», можем эффективно разрабатывать новые продукты и реализовывать их, – отметил руководитель BINOM.

Деятельность компании включает в себя несколько направлений работы, но основная цель одна – повышение эффективности агропредприятия. Компания предлагает широкий спектр услуг, включая консультации по вопросам питания растений, подбор оптимальных удобрений, разработку индивидуальных программ ухода за растениями и, конечно, сами препараты. BINOM – это широкий ассортимент продукции, включая жидкие минеральные удобрения, аминокислотные комплексы, микроэлементные комплексы, препараты спец назначения, микробиологические препараты, препараты для протравки, биоактивные вещества, средства водоподготовки и технические жидкости.

Сегодня BINOM является одним из лидеров отрасли, предлагая высококачественные услуги и продукцию по конкурентоспособным ценам. Компания продолжает развиваться и расти, планируя развивать дилерскую сеть.

Акцент на инновации и научно-исследовательскую деятельность – не только конкурентное преимущество, но и фундамент идеологии компании.

Одна из ключевых особенностей в работе – максимально тесное взаимодействие с научно-исследовательскими институтами, чтобы все инновации как можно быстрее доносить и внедрять непосредственно «в полях». А значит никуда – и без поддержки специализированных учебных заведений, с последующей интеграцией студентов и аспирантов в реальную сельскохозяйственную деятельность.

– Для нас важно развеять стереотип о сельском хозяйстве как о чем-то несовременном. И у нас в России, и во всем мире это одна из наиболее высокотехнологичных отраслей. Мы со своей стороны стараемся сделать работу компании по максимуму «наукоёмкой»: продукты бренда сертифицированы, в линейке присутствуют инновационные запатентованные технологии производства, также BINOM является резидентом инновационного центра Сколково, – пояснил Андрей Поречный.

В будущем BINOM планирует продолжать расширять свой бизнес, увеличивать на рынке, выходить на экспортные поставки. Компания постоянно работает над повышением качества услуг и продуктов, а также разрабатывает новые решения, чтобы оставаться лидером такой важной для страны отрасли.



Компания BINOM:

350059, Россия,
Краснодарский край,
г. Краснодар, ул. Меланжевая,
10, офис 208,
тел. +8 (800) 301-77-27, +7 (861)
298-55-55,
mail@binomagro.com

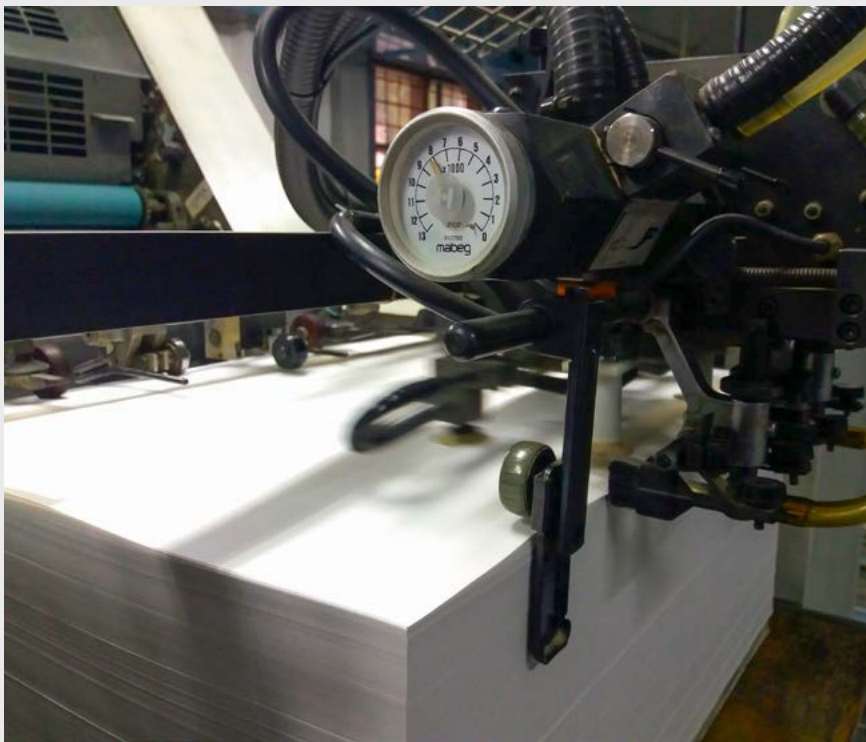


КРАСНОДАРБЛАНКИЗДАТ: 80 ЛЕТ НА БЛАГО КУБАНИ

Акционерное общество «Краснодарбланкиздат» (АО «КБИ») ведет свою историю с 30 апреля 1943 года, когда в Краснодаре была образована контора «Бланкоиздательства» ЦСУ Госплана СССР.

До середины 1990-х годов основной целью являлось обеспечение бланками учетно-отчетной документации промышленных, сельхозпредприятий и организаций Северного Кавказа. За эти годы произошли многочисленные переименования и преобразования организационно-правового статуса, но неизменно предприятие и сейчас остается лидером по производству бланочной продукции на Юге России, при этом постоянно расширяя ассортимент услуг и выпуск печатной продукции.

С 1993 года АО «КБИ» изготавливает защищенную от подделок полиграфическую продукцию. В настоящее



время предприятие выпускает защищенную от подделок полиграфическую продукцию уровней защищенности «А», «Б», «В», «Г».

АО «КБИ» включено в Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства 10 августа 2017 года как малое предприятие.

При предприятии работает магазин "Бухгалтерский учет", который реализует свыше 500 форм бухгалтерского учета, бумажно-беловые, потребительские, канцелярские и другие товары.

Для нас одинаково важными являются все заказчики, независимо от масштаба и сферы деятельности. Мы высоко ценим их доверие и всегда стараемся его оправдать.

АО «КБИ» предлагает широкий спектр издательских, полиграфических и сопутствующих услуг от разработки дизайна и печати многокрасочной полиграфической продукции до реализации свыше 500 готовых

типовых форм бухгалтерского учета и бумажно-беловых товаров, а также ламинирование и ксерокопирование, офисный переплет, реставрацию и переплет книг, изготовление папок и приветственных адресов, информационных стендов и табличек. Более 30 лет наше предприятие изготавливает защищенную от подделок полиграфическую продукцию и является сегодня единственным на Юге России ее законным производителем. Это, в первую очередь, бланки лицензий, проездных документов, удостоверений о повышении квалификации, дипломов о профессиональной переподготовке, свидетельств, дипломов о высшем и среднем профессиональном образовании, медицинских свидетельств, избирательные бюллетени для голосования на выборах и различные официальные документы.

АО «КБИ» имеет лицензию/разрешение No Л006-00108-23/00395454 от 23.06.2003 г. ФНС РФ на осуществление деятельности по производству и реализации защищенной от подделок полиграфической

продукции уровней защищенности «А», «Б», «В», «Г».

АО «КБИ» обладает сертификатом соответствия No РОСС RU.31922.04 ПНА0.Б00113, необходимым при изготовлении бланков с воспроизведением государственного герба РФ.

АО «КБИ» отмечено ООО «Центр аналитических исследований» сертификатом и памятным знаком «Лучшее предприятие отрасли 2021» по межотраслевой программе определения и развития приоритетных предприятий страны как предприятие наивысшей категории надежности рейтинга «AAA». На сегодняшний день мы входим в первую десятку предприятий Краснодарского края и Южного федерального округа как надежный партнер для сотрудничества.

Наши сотрудники отмечены почетными грамотами департамента информационной политики Краснодарского края, благодарностями и почетными грамотами Главы администрации (губернатора) Краснодарского края, памятными медалями городской Думы Краснодара.



**Акционерное общество
«Краснодарбланкиздат»:**

г. Краснодар,
ул. им. Бабушкина, 244,
тел.: + 8-800-511-9-109,
+7 (861) 259-95-67,
+7 (861) 255-28-21,
e-mail: krasblank-dir@mail.ru,
zgd_kbi@mail.ru,
сайт: <http://kbi-krd.ru/>



ООО «АЛЬКОНТА ЛОГИСТИКС»: ПОМОЖЕМ ВЫЖИТЬ ИМПОРТЕРУ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Кому участник внешнеэкономической деятельности может доверить доставку своего ценного груза? Жизнь импортера в нашей стране весьма непростая. За последние несколько лет российский рынок импорта столкнулся с серьезными трудностями. Пандемия COVID-2019 и специальная военная операция внесли свои коррективы в работу многих компаний, занимающихся внешнеэкономической деятельностью.

Падение покупательской способности в период COVID-2019, введение санкций западными странами после начала СВО на Украине привели к сокращению импорта в Россию и закрытию многих компаний. Но большинство импортеров все же смогли выжить в этих условиях и продолжили развивать свое дело. В чем оказался залог их успеха?

Построить бизнес в сфере внешнеэкономической деятельности весьма непростая задача. Бизнесмену необходимо лично обладать огромными знаниями в международной торговле, в том числе в закупках, договорной работе, таможенных вопросах, бухгалтерии и логистике. Поэтому большинство компаний пользуются услугами других специалистов, которые являются экспертами узкой направленности: закупщиков ВЭД, таможенных представителей, агентов по сертификации товаров, юристов и логистов. Несмотря на наличие партнеров/специалистов, бизнесмен должен хоть немного разбираться в их работе и, тем более понимать, за что именно он платит деньги.

Наличие надежного и стабильного партнера в международной логистике – один из ключевых факторов, способствующих развитию и процветанию бизнеса. На что стоит обратить внимание при выборе экспедитора, только ли на стоимость транспортных услуг?

Рынок предлагает сотни компаний экспедиторов, продающих одинаковые международные услуги импорта и экспорта товаров, портового сопровождения, таможенного оформления. Все как один говорят о низких ценах, индивидуальном подходе, круглосуточном режиме работы. Выбор усложняется.

Специалисты транспортно-экспедиционной компании ООО «Альконта Логистикс» считают, что есть ряд ключевых факторов, на которые

следует обратить внимание импортеру при выборе своего экспедитора.

Во-первых, опыт работы и профессионализм. При первом же общении со специалистами станет ясно, разбирается ли экспедитор в логистике товаров из Китая, Турции или других стран или нет. Дело не только в употреблении особой терминологии ВЭД, её можно заучить. Дело в понимании специфики импорта.

Являясь опорой и поддержкой бизнесменов на протяжении 13 лет, сохраняя долгосрочные, надежные и честные отношения со своими клиентами, ООО «Альконта Логистикс» поддерживает импортеров в логистике и сопутствующих вопросах на всех этапах перевозки. Стаж специалистов компании, «вовлеченных всерьез – все для клиента», в среднем составляет 5 лет. На свой запрос о перевозке товара импортёр получит не только стоимость из пункта А в пункт В, но и консультационные услуги, информацию о возможных «подводных камнях»/рисках, которые нужно учитывать в момент в принятии окончательного решения.

Во-вторых, это цена. Возможно, этот пункт нужно было поставить на первое место, так как при знакомстве с экспедитором бизнесмен сначала смотрит на цены, а потом уже на опыт и профессионализм. Стоимость услуг перевозки, безусловно, ключевой фактор и импортеру следует мониторить рынок цен всегда.

Как показывает практика, тариф перевозки по одному и тому же маршруту у компании ООО «Альконта Логистикс» ниже, чем у другого агента/экспедитора. Наши клиенты всегда знают, за что платят.

Третий пункт ключевой, на наш взгляд, – это уникальность услуг и сервиса.

За многие годы работы ООО «Альконта Логистикс» создало крепкую

агентскую сеть по всему миру, что позволило организовать не только стандартный перечень логистических услуг, как и у большинства экспедиторов, но и создать уникальный сервис на территории стран отправления. При наличии соответствующего технического задания, ООО «Альконта Логистикс» готово подобрать список поставщиков по интересующему товару, обеспечить контроль качества погрузки продукции на складе отправителя, предоставив фото-видеоотчеты клиенту. Импортер увидит свой товар не только когда вскроет ворота контейнера/коробки у себя на складе, а в момент погрузки товара в Китае или другой стране. При этом сэкономит свои деньги на поездку в страну отправления для личного контроля качества погрузки, поиска поставщика. Компания предлагает эту услугу за разумное вознаграждение.

ООО «Альконта Логистикс» предоставляет цены на морские, железнодорожные и мультимодальные контейнерные перевозки, на перевозки сборных и авиа грузов под индивидуальные запросы клиентов



ООО «Альконта Логистикс»:

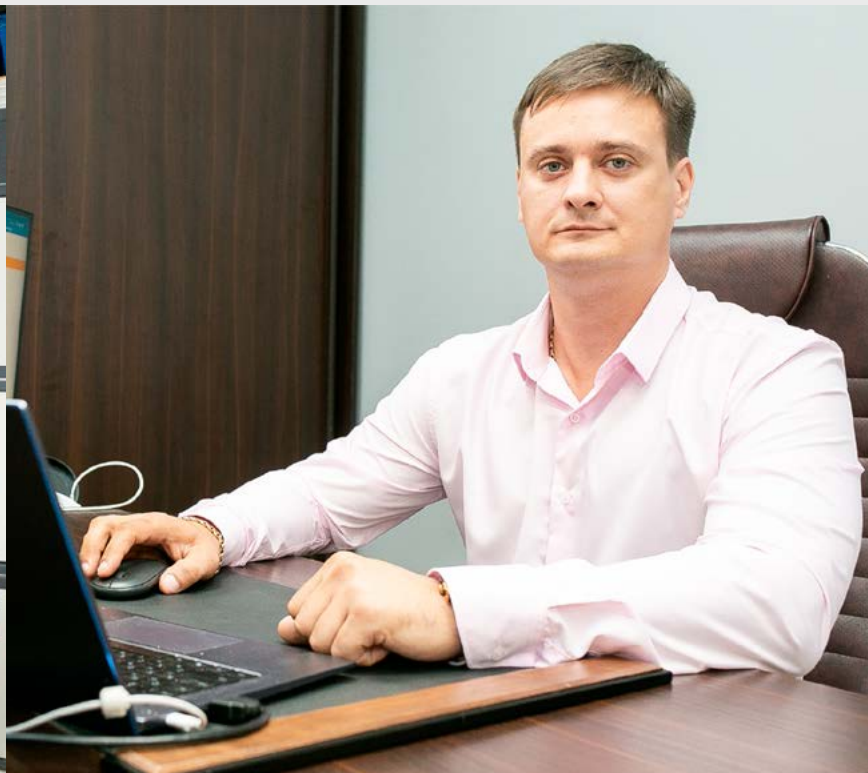
г. Краснодар, ул. Заполярная,
35, к. 4, помещение, 1103,
тел.: +7- 918-177-03-20,
+7-938-546-07-60,
email: sales2@alkonta.com,
www.alkonta.com



ПАВЕЛ БОРИСОВ: «МОЕ ЖЕЛЕЗНОЕ ПРАВИЛО: КЛИЕНТ НЕ ВСЕГДА ПРАВ, НО ДОЛЖЕН ОСТАТЬСЯ ДОВОЛЕН!»

Федеральная сеть магазинов «Железная-Мебель» была основана в 2002 году в самом сердце Сибири – городе Тюмень. С 2017 года компания активно ведет свою деятельность на территории Краснодарского края. Так, в декабре 2019 года появилось подразделение «Железная-Мебель Юг».

Уже больше 20 лет компания доставляет сейфы, шкафы, стеллажи, металлическую мебель и системы хранения по всей России и странам СНГ. На данный момент в ассортименте насчитывается более 30 тысяч товаров. В интернет-магазине и розничных точках продаж можно приобрести все необходимое для обустройства надежного и аккуратного хранения ценностей, документов, вещей, а также мебель и оборудование для производственных и складских помещений, медицинских и образовательных учреждений и многое другое для дома и бизнеса. Для компании нет ничего невозможного, часто приходится работать с крупными заказчиками и разрабатывать для них стеллажи, шкафы и почтовые ящики по индивидуальному



дизайну, окрашивая балки и двери в другие цвета, нанося рисунки, внося незначительные, но важные для клиента, изменения в конструкции.

Начиная с маленькой точки на рынке, за два десятка лет, коллектив из двух человек превратился в большой штат сотрудников, разбитых на отделы и функционирующих ради общего дела. Сейчас розничные магазины и офисы продаж «Железная Мебель» есть в 33 городах России, а также в Киргизии и Казахстане. Выйдя на экспортный рынок, компания только набирает обороты и находит новые пути для развития и улучшения качества обслуживания.

Несмотря на успех, конкуренция в сфере металлической мебели высока. Занять выигрышную позицию компании удалось не только за счет широкого ассортимента и рыночных цен, но и благодаря дополнительным услугам и высокому уровню организации рабочих процессов. «Железная-Мебель» работает без выходных и обедов, продает свои товары и услуги не только

в розницу, но и оптом, участвует в различных торгах, имеет множество каналов сбыта. Для удобства клиентов федеральная сеть имеет собственный автопарк и сотрудничает с самыми крупными и надежными транспортными компаниями. Это позволяет доставлять товар в любую точку России, Кыргызстана, Казахстана, Узбекистана, Армении, Белоруссии, Азербайджана и Таджикистана.

Принципы успешной работы компании понятны. Генеральный директор и основатель группы компаний «Железная-Мебель» Борисов Павел лично контролирует все рабочие процессы, старается помочь каждому сотруднику в решении трудных и спорных ситуаций.

«Мое железное правило: клиент не всегда прав, но должен остаться доволен. Истина проста, довольный клиент может привести к тебе одного человека, а недовольный уведет десятерых. Я всегда учу менеджеров заботиться о клиентах. Правильно выяснять потребности, расставлять

приоритеты. Наша цель – не продать подороже, а продать именно то, что нужно клиенту», – отметил Павел Борисов.

Благодаря целеустремленности и следованию современным тенденциям, в 2023 году группа компаний «Железная-Мебель» одержала уверенную победу в номинации «Лучший интернет-магазин», а также забрала несколько призовых мест в номинациях «экспортёр года», «прорыв года» и «трейдер года».

Много лет «Железная-Мебель» работает с крупными государственными подразделениями, выигрывая аукционы на поставку товара по всей России. Компания также занимается благотворительностью, помогает детям, пожилым людям и инвалидам, устанавливая необходимую специализированную мебель и оборудование в учреждениях.

В планах – дальнейшее развитие направления металлической мебели. Как говорит руководитель компании: «В этом и следующем году у нас ожидается много новых продуктов. Перспективы очень большие, я думаю, в ближайшие 3-4 года мы вырастем в 5-6 раз и по объему, и по продажам, и по количеству сотрудников. Мы не остановимся на достигнутом и обязательно откроем филиалы в новых городах и странах».



Федеральная сеть магазинов «Железная-Мебель»:

г. Краснодар,
ул. Старокубанская, 120,
тел. +7 (861) 290-00-17,
+7 (988) 557-03-03,
e-mail: sale-krd@gmtorg.ru



ПАВЕЛ ЕРАГЕР: «ДАВАЙТЕ ВМЕСТЕ НАВЕДЕМ ПОРЯДОК НА РЫНКЕ РАБОЧИХ МЕСТ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ»

ООО «Добрыня» занимается предоставлением услуг рабочей силы. Компания нацелена не только на содействие снижению безработицы и усиление защиты прав граждан, но и на помощь неблагополучным категориям граждан по целому ряду социальных направлений.

Основная цель компании – предоставить большое количество качественных рабочих мест людям, оказавшимся в трудной жизненной ситуации.

Сегодня рынок рабочей силы в Краснодарском крае – это целый сектор экономики, которому требуется большое количество рабочей силы на строительных площадках, в складских помещениях и терминалах, портах, на заводах и фабриках, в торговых сетях и магазинах. Помимо юридических лиц услугами наемных рабочих пользуется и частный сектор.

В основной своей массе к нам обращаются люди с неблагоприятным социальным статусом. Среди них есть и те, у кого в прошлом имелись проблемы с законом, те, кто, разорвав связи с семьей и родственниками, просто не знает, куда идти, кто в силу совершенно разных причин, еще не нашел или уже потерял себя в этой жизни, кто, раньше был вполне благополучен, но в силу обстоятельств утратил прежнюю финансовую стабильность и нуждается в заработке. Компания помогает им честно, открыто, ответственно.

Ситуация на рынке рабочей силы сегодня представляется нам неконтролируемой и неуправляемой. Рынок не просто серый, он – теневой.

Ни секрет, что в краевом центре также, как и в любом другом городе, станице или поселке края, можно увидеть столбы, заборы, остановки общественного транспорта, обклеенные объявлениями с предложением обратиться в «рабочие дома». Их еще называют «адаптационно-восстановительные» или просто «восстановительные центры». Суть всех этих структур – эксплуатация труда людей, попавших по тем или иным причинам в трудную жизненную ситуацию.

Понятно, что заботиться о людях в таких центрах никто не собирается. Заключен ли договор? Соблюдены ли при его составлении нормы Трудового кодекса? Выплачена ли заработная плата? Выплачена ли в полном объеме или частично удержана под надуманными предлогами? Не удерживаются ли силой документы (если они вообще есть)? Соблюдаются ли условия труда, условия отдыха? Обеспечивается ли при этом безопасность людей? Кто ответит на эти вопросы, и кто проконтролирует, что ответы на них правдивы?

Если же владельцы таких центров, по сути, мошенники средней руки, входят в сговор или оказываются

под контролем организованного криминала, то проблема приобретает совершенно другой масштаб. И примеры этого в стране, к сожалению, известны.

В Краснодарском крае есть несколько компаний, которые следуют схожим корпоративным принципам при организации своей деятельности в сфере социального предпринимательства. И для того, чтобы вывести рынок рабочей силы из тени, мы предлагаем следующее.

Во-первых, упорядочить наши профессиональные отношения, придав им соответствующий правовой статус, то есть создать ассоциацию или профсоюз работодателей, оказывающих услуги гражданам из социально неблагоприятных категорий. Вход в такой профсоюз будет открыт для всех, кто готов неукоснительно соблюдать его правила и регламенты, добросовестно следовать принципам корпоративной и социальной ответственности.

Во-вторых, внутри профсоюза руководителям и сотрудникам компаний предоставить возможность обучения, повышения теоретического уровня и обмена эффективными практическими наработками. Кроме того, взаимная корпоративная ответственность предполагает и взаимную юридическую поддержку.

В-третьих, каждая компания будет обязана иметь в своей структуре как минимум одно официально зарегистрированное работающее коммерческое предприятие, благодаря деятельности которого будут оплачиваться налоги и перекрываться все потребности работающих и проживающих лиц.

В-четвертых, обсудить на общественных площадках совместно с профильными надзорными службами идею создания и создать систему лицензирования подобных «центров», «рабочих домов», «рабочих

хостелов». Проводить анкетирование по единому образцу и алгоритму всех лиц, которые обратятся за помощью.

В-пятых, заключить соглашения о взаимодействии со службами профилактики правонарушений в системе МВД, ФСИН, здравоохранения, социальной защиты населения и неукоснительно выполнять их. Также осуществлять проверку людей, которые будут поступать через соответствующие базы данных по соглашению с МВД и ФСИН России.

В-шестых, обязательно обеспечить возможность бесплатного получения дополнительных профессиональных навыков или образования для постояльцев. На добровольных началах принимать участие в общественно полезных делах того населенного пункта и/или района, где находится компания.

И, наконец, в-седьмых, самым жестким образом контролировать размещение несанкционированной рекламы, очищая от нее города Кубани.

Давайте вместе наведем порядок на рынке рабочих мест в нашем крае!



ООО «Добрыня»:
350015, г. Краснодар,
ул. Седина, 191, оф. 5,
сайт: <https://uslugi23.com/>,
тел.: +7 (928) 420-67-00,
e-mail: uslugin24@mail.ru



ГРУЗОТПРАВИТЕЛИ ГОЛОСУЮТ ЗА СКОРОСТЬ ПЕРЕВОЗКИ

Логистические продукты, предлагаемые железнодорожниками грузоотправителям, пользуются всё большим спросом.



Как сообщили в Северо-Кавказском ТЦФТО, в прошлом году значительно возрос спрос на услугу «Движение по расписанию». По оценкам специалистов, услуга востребована клиентами, которые имеют стабильные объёмы на сложившихся направлениях перевозок. Среди основных преимуществ этого сервиса – ускоренная доставка груза, гарантированное время отправления и прибытия, а также возможность оптимизации использования складских мощностей и подвижного состава.

В прошлом году в рамках услуги «Движение по расписанию» было отправлено 662 поезда, в которых перевезено около 690 тыс. тонн различных грузов. Поезда курсировали по 46 направлениям. При этом в 2022 году было отправлено 439 составов, в которых было перевезено около 213 тыс. тонн.

Скоростная технология доставки грузов позволяет конкурировать с автомобильным транспортом

Популярной у грузоотправителей остаётся и услуга «грузовой экспресс». Она также позволяет сократить время нахождения груза в дороге за счёт проследования участка пути по специально разработанному расписанию. Вагоны с незначительным объёмом грузов формируются на опорной станции в технический маршрут и следуют до станции расформирования без переработок в пути следования.

Такая скоростная технология доставки грузов позволяет конкурировать с автомобильным транспортом, а использование её в комплексе с оказываемыми дочерними и зависимыми обществами ОАО «РЖД» услугами по предоставлению подвижного состава, погрузо-разгрузочными работами ещё и значительно упрощает сам процесс перевозки железнодорожным транспортом.

Таким образом, в 2023 году было отправлено более 280 поездов (более 8160 вагонов), в которых было перевезено почти 570 тыс. тонн груза. В 2022 году было перевезено 380 тыс. тонн, для чего было задействовано порядка 5,5 тыс. вагонов в 191 поезде.

Перевозки «грузовым экспрессом» осуществлялись в направлении Западно-Сибирской, Восточно-Сибирской, Дальневосточной железных дорог. В контейнерах везли промтовары, продовольственные грузы, продукты перемолы, бумагу, автомобили, комбикорма, сахар, цемент, лесные грузы и металлоконструкции.

Так, на направлении Невинномысская – Белореченская организована перевозка аммиака. Со станций Расшеватка, Светлоград и Миллерово в Новороссийск организованы перевозки зерновых, а на направлении Владикавказ – Темрюк – перевозка этилового спирта. В целом на СКЖД остаются популярными контейнерные перевозки. Всего в контейнерах было перевезено 545 тыс. тонн груза, что выше показателей 2023 года более чем на 170 тыс. тонн. При этом для перевозок было использовано на четыре контейнерных поезда меньше – в 2022 году для перевозок было использовано 554, а в минувшем – 550 контейнерных поездов.

В целом на СКЖД остаются популярными контейнерные перевозки

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)

ГБУ КК «МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ
МИГРАЦИОННЫЙ ЦЕНТР» (КРАСНОДАР,
УЛ. ДЗЕРЖИНСКОГО, 100/5)

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 HILTON GARDEN INN KRASNODAR 4*
(Г. КРАСНОДАР, КРАСНАЯ УЛ., 25/2)

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)

ГОСТИНИЧНЫЙ КОМПЛЕКС REDPOINT
(КРАСНОДАР, УЛ. КОНГРЕССНАЯ, 4)

CROWNE PLAZA KRASNODAR CENTRE 4*
(КРАСНОДАР, УЛ. КРАСНАЯ, 109)

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ
(Г. КРАСНОДАР, УЛ. КОНГРЕССНАЯ, 1)

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-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ



ЖУРНАЛ ДЕЛОВОГО СООБЩЕСТВА

Учредитель: Союз «Торгово-промышленная
палата Краснодарского края»

Главный редактор
Ткаченко А. Ю.

Январь – Февраль № 1 (100) 2024 г.
Дата выхода: 27 февраля 2024 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 № 1225 от 25.02.2024 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 достовер-
ность информации, содержащейся в рекламных
материалах. Мнение редакции может не совпадать
с мнением авторов.

РЕГИОНАЛЬНЫЙ
КОНКУРС

ЗОЛОТОЙ МЕРКУРИЙ

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПО ИТОГАМ 2023 ГОДА



1

ПОДАЙ ЗАЯВКУ

на участие

2

ВЫИГРАЙ

на региональном
этапе

3

ПРЕДСТАВЛЯЙ

Краснодарский край
на федеральном
уровне



Информация
о конкурсе



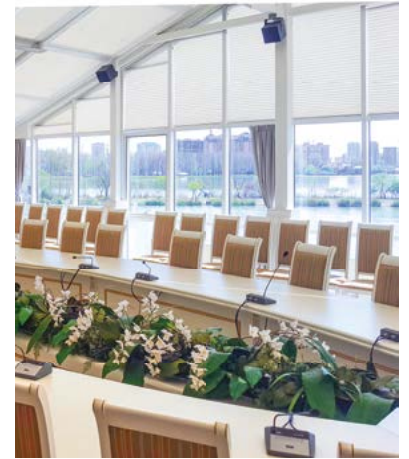

+7 (861) 992-03-46

+7 (861) 992-03-59

+7 (861) 992-03-60



goldmercury93.ru

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