



# Деловая газета.юг



**ГОСТЬ НОМЕРА**

Александр  
Хуруджи

О защите бизнесменов от  
преследования → 8-9



**МЕДИЦИНА**

Инна  
Фридман

О прогрессивной офтальмологии  
и секрете успеха в бизнесе. → 4

## БИЗНЕС ПОД ЗАЩИТОЙ

Как предпринимателю  
получить помощь в защите  
компании, как отстоять свои  
интересы и куда обратиться за  
правовой поддержкой



**ЁЛОЧКА**

ДЕТСКИЙ САД – МУЗЕЙ «ЁЛОЧКА»

Центр развития и обучения, выявления  
и поощрения новых способностей вашего ребенка

Когда музей пришел к детям,  
а не дети пошли на экскурсию в музей

WWW.DSELOCHKA.RU  
+7 (906) 433-44-11 MALENKAYELOCHKA@MAIL.RU

КРАСНОДАР, УЛ. КРУГОВАЯ, 4В, СТРОЕНИЕ 1  
КРАСНОДАР, УЛ. ГЕНЕРАЛА ШИФРИНА, 5 (ЮМР)





ВЕНИАМИН КОНДРАТЬЕВ,  
губернатор Краснодарского края

«В условиях серьезных экономических вызовов мы поддержали бизнес, сохранили высокую деловую активность. В результате по итогам 2022 года привлекли в экономику рекордные 690 млрд инвестиций. И это, прежде всего, вклад в качество жизни людей: дополнительные рабочие места, налоговые поступления в бюджет и уверенность в завтрашнем дне. Стабильность важна, но еще важнее развитие. Мы ориентированы на современные предприятия и выпуск новой продукции. Принципиально важно наращивать существующие объемы производства и ориентироваться на запросы, которые будут актуальны уже завтра».

# Найти опору

Как предпринимателю получить помощь в защите прав.

Ситуации, когда малому и среднему бизнесу требуется общественная поддержка и защита для восстановления нарушенных прав, происходят едва ли не ежедневно. Сегодня получить такую поддержку на безвозмездной основе можно в структурном подразделении Краснодарского краевого отделения общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России» — Бюро по защите прав предпринимателей и инвесторов.

Как рассказал сопредседатель регионального отделения «Опоры России», управляющий данным бюро Мурат Дударев, бюро разрешает как частные (ситуативные) затруднения субъектов малого и среднего предпринимательства, так и общие (системные) проблемы правоприменения.

«Задач у подразделения существует несколько. Главная — это защита прав членов «Опоры России», как входящих в краевое отделение, так и коллег-«опоровцев» из других регионов, осуществляющих бизнес в Краснодарском крае. Но в бюро также может обратиться любой предприниматель, не являющийся членом организации. Как правило, после удачного исхода оказания помощи от бюро такие предприниматели изъявляют желание присоединиться к Краснодарскому краевому отделению «Опоры России», — рас-



фото Freepik.com

сказал сопредседатель регионального отделения. В структуру бюро входят адвокаты и юристы, являющиеся членами организации. По словам Мурата Дударева, в целом в прошлом году порядка 200 предпринимателей Краснодарского края обращались за поддержкой в бюро.

«Предприниматели обращаются к нам с вопросами нарушения их прав со стороны органов государственной и муниципальной власти, контролирующей и правоохранительных структур. Это такие во-

просы, как: необоснованное уголовное преследование, нарушения в ходе производства контроля и надзора, нарушения при привлечении к административной ответственности, вопросы взаимоотношений с ресурсоснабжающими организациями и органами власти при реализации инвестиционных проектов», — рассказал он.

В бюро малый и средний бизнес может безвозмездно получить консультационную помощь, а в случае, если кто-то из предпринимателей пожелает привлечь

адвоката для полноценного ведения своего дела, то они могут заключить договорные отношения на общих началах.

Как отметил Мурат Дударев, бюро обладает значительными ресурсами. Так, например, оно уже более 10 лет взаимодействует с прокуратурой Краснодарского края, в том числе в рамках Общественного совета по защите субъектов предпринимательства при прокуратуре региона.

«Обоснованные жалобы, поступившие в бюро, направляются напрямую в прокуратуру края, и есть шанс, что их лично рассмотрит прокурор региона, как в ходе личного приема, так и в ходе доклада предпринимателем его ситуации публично на заседании Общественного совета», — отметил управляющий бюро.

Марат Дударев также обратил внимание, что у бюро выстроено многолетнее плодотворное взаимодействие с уполномоченным по защите прав предпринимателей в Краснодарском крае Игорем Якимчиком. «Члены бюро вместе с аппаратом уполномоченного проводят «мозговые штурмы» по правовым ситуациям предпринимателей и принимают меры по их защите», — сказал он.

Также бюро может доносить позицию по обращениям предпринимателей через общественные структуры при органах государственной или краевой власти.

Татьяна Баранова

## КОММЕНТАРИЙ



ДАНИЭЛЬ БАШМАКОВ,  
председатель краевого  
отделения «Опоры России»

**«Важным направлением деятельности является выявление системных проблем и выработка их законодательных решений. В бюро разрабатываются проекты федеральных, региональных законов, решений органов местной власти, проекты подзаконных актов, которые продвигаются Краснодарским краевым отделением в законодательные и исполнительные органы власти с целью принятия для улучшения предпринимательского и инвестиционного климата в России и на Кубани.»**

Для того чтобы обратиться за поддержкой, предпринимателю нужно направить заявление.

**В нем необходимо указать:**  
Наименование заявителя — юридического лица (указывается ФИО руководителя, организационно-правовая форма, основной вид деятельности) или индивидуального предпринимателя (указывается ФИО, вид деятельности).

Регион, в котором произошло нарушение прав. Контактную информацию заявителя (указывается регион, индекс, населенный пункт, адрес, электронная почта, телефон).

Текст обращения (могут быть указаны государственные (муниципальные) органы власти, должностные лица (ФИО, должность), на действия которых подается жалоба; суть нарушения; когда и при каких обстоятельствах указанные действия были совершены или с какого времени продолжают совершаться; какие нормативные правовые акты вы считаете нарушенными; какие последствия нарушения возникли (причинен ущерб и пр.); предпринятые меры защиты прав и их результаты.

К заявлению необходимо приложить документы и материалы, подтверждающие доводы заявителя.

Заявление должно быть собственноручно подписано заявителем, и на нем должна быть указана дата. Заявление и прилагаемые документы можно направить по адресу электронной почты [opora@opora.ru](mailto:opora@opora.ru). Более подробную информацию можно получить на сайте бюро.



# Выгодное сотрудничество

Как защитить свои интересы при заключении договора с маркетплейсами, что делать, если не устраивают изменения условий работы.

**С**отрудничество с маркетплейсами в случае недостаточной информированности не всегда может быть выгодным для предпринимателей, они могут столкнуться со штрафами и неожиданным изменением условий работы, что грозит непредвиденными убытками.

Какие подводные камни есть в офертах популярных маркетплейсов, можно ли вносить в документы собственные изменения и что делать в случае судебных разбирательств с интернет-платформами, на семинаре в лектории «Мой бизнес» в Краснодаре рассказала предпринимателям юрист для бизнеса и федеральный эксперт проекта «Народное право» Мария Верховская.

## ИЗУЧИТЬ ОФЕРТУ

По мнению эксперта, первое, что стоит сделать перед началом сотрудничества с тем или иным маркетплейсом, — тщательно изучить оферту.

Также следует знать, **что договор и оферта — разные понятия.** Как отметила юрист, договор — это соглашение сторон, а оферта — приглашение заключить данный договор на определенных условиях. Оферта получает силу договора только после акцепта.

**«Оферту необходимо изучать, и очень зря многие предприниматели этим пренебрегают.** Стоит обращать внимание на все отсылки, положения и условия. Это поможет разобраться с процессом работы и выстраивать дальнейшее взаимодействие с маркетплейсом. Например, здесь можно вспомнить принятие оферты Wildberries на портале либо в момент первой передачи товара. Таким образом, когда поставщик начинает работать с соответствующим маркетплейсом и производит первую отгрузку, он автоматически принимает

условия оферты. Здесь нужно быть очень аккуратным и не торопиться совершать действия», — отметила Мария Верховская. Она также обратила внимание на переход права собственности на товар. Этот этап особенно важен, так как с этого момента производимый продукт перестает принадлежать продавцу. Однако у каждого маркетплейса свои условия.

«С момента перехода права собственности товар принадлежит маркетплейсу. Если мы говорим о популярных интернет-площадках Ozon или Wildberries, то по условиям их оферты продукция остается собственностью продавца, как правило, до реализации товара покупателю либо маркетплейсу. Но все равно **везде стоит обращать внимание на условия оферты, потому**

„**Настаивайте на своих условиях, корректируйте договор или предлагайте изменения. Важен компромисс, чтобы соблюдать баланс интересов сторон. Даже если маркетплейс откажет вам, то вы пытались что-то изменить и сможете на это сослаться в суде.**“

**что договоры разные»,** — сказала эксперт. Также, добавила Мария Верховская, **следует обращать внимание на пункты подсудности и ответственности сторон.** Эксперт отметила, что в условиях практически всех

маркетплейсов предусмотрена подсудность арбитражному суду Москвы. «Большинство маркетплейсов зарегистрировано на территории Москвы. Поэтому, если вы из другого региона, в случае спора вам придется посещать мо-

сковский суд», — сказала Мария Верховская. Она добавила, что многие маркетплейсы часто устанавливают строгие меры ответственности для поставщиков и владельцев пунктов выдачи заказов, включая штрафы за нарушения и недосмотры. При рассмотрении оферты, сказала юрист, следует внимательно изучать и эти моменты.

## ОДНОСТОРОННЕЕ ИЗМЕНЕНИЕ ДОГОВОРА

Особое внимание, говорит юрист, следует уделить одному из ключевых пунктов в работе с маркетплейсами — изменениям условий в одностороннем порядке. Важно отметить, **что интернет-платформы имеют право изменять условия сделки без согласия производителя.**

«Как раз в отношении данного пункта по всей стране недавно разгорелся очень крупный скандал с Wildberries. Маркетплейс внес изменения в свою оферту, владельцы пунктов выдачи заказов подверглись достаточно жестоким штрафам за возврат товаров. По этой причине по всей стране началась забастовка», — сказала Мария Верховская.

Она обратила внимание, что в таком случае маркетплейс направляет поставщику уведомление об изменениях в условиях в зависимости от их характера. «Если вы заметили, что скоро произойдет изменение оферты и не согласны с этим, то остается только расторгнуть договор», — отметила эксперт.

Она подчеркнула, что скорректировать условия или направить протокол разногласий невозможно. Если срок расторжения истек, то соответствующие условия вступают в силу.

«Например, согласно правилам Ozon, важно, чтобы все партнеры находились в равных условиях. Если исполнитель отказался направить уведомление о расторжении договора, сле-

дует помнить, что за отказ от условий или расторжение сотрудничества может быть предусмотрена ответственность в виде штрафов, неустойки или иных последствий. Рекомендую ознакомиться с офертой конкретного маркетплейса, с которым вы планируете работать, и прочитать о последствиях расторжения договора», — рассказала Мария Верховская.

## РАСТОРЖЕНИЕ ДОГОВОРА

Если дело идет к расторжению договора с маркетплейсом, эксперт предлагает два варианта решения.

«Первый — ничего не предпринимать, но он сопряжен с риском получения штрафов и обращения в суд. Часто поставщики ссылаются на то, что оферту нельзя изменить и они являются слабой стороной договора. В таком случае суд потребует доказательство того, что вы предпринимали усилия для изменения оферты», — подчеркивает юрист.

Второй вариант — попытаться изменить договор. Эксперт считает, что в любом случае необходимо предпринимать какие-то действия для изменения условий оферты.

«Настаивайте на своих условиях, корректируйте договор или предлагайте изменения. Важен компромисс, чтобы соблюдать баланс интересов сторон. Даже если маркетплейс откажет вам, то вы пытались что-то изменить и сможете на это сослаться в суде. Таким способом можно доказать, что маркетплейс навязал эти условия, а вы были вынуждены работать по ним», — объясняет юрист. Она также отметила, что **в офертах, особенно крупных маркетплейсов, может быть пункт о сохранении изначальных условий**, об этом они предупреждают своих контрагентов, на что также можно сослаться в случае необходимости.

**Ада Цимерман**



фото Freepik.com

Адвокатское бюро  
**Домашенко и Партнеры**

Краснодар | Сочи

АБ «Домашенко и Партнеры»  
г. Краснодар, ул. Рашпилевская, 74

8 800 77-00-222  
www.dplegal.ru

Юридические услуги по сопровождению  
**БАНКРОТСТВА** юридических и физических лиц

- Арбитражные споры
- Сопровождение строительства коммерческих и жилых объектов
- Юридические проверки при приобретении участков и предприятий
- Оформление прав на земли с/х назначения, работа с пайщиками
- Изменение кадастровой стоимости земли



# ИННА ФРИДМАН: офтальмология 3Z как тренд

Основательница Группы компаний 3Z, врач-офтальмолог, кандидат медицинских наук Инна Фридман рассказала, что помогло федерализации сети клиник, каких масштабов достигла компания 3Z за 20 лет и в чем секрет успеха.



фото клиники 3Z

— **Группа компаний 3Z активно расширяет регионы присутствия в стране. В каких регионах сегодня присутствует клиника и куда планирует зайти?**

— Сегодня компания представлена в девяти регионах России и включает в себя четыре хирургические клиники в Краснодаре, Москве, Перми и Ессентуках, а также более 30 диагностических центров. Мы стараемся увеличивать не только географию присутствия 3Z, но и расширять имеющиеся диагностические центры и клиники за счет новых услуг и внедрения более современных программ лечения.

За последнее время мы обновили парк диагностического оборудования в наших центрах в Сочи, Новороссийске и Армавире, где к классическому набору исследований добавилась оптическая когерентная томография, в отдельных ДЦ появилось ультразвуковое исследование глаза. В 2022 году открылись но-

” Пока в нас будет потребность, мы будем расти.

ских клиник растет, поэтому крайне важно отстроиться от конкурентов, при этом оставаясь верными своим основным принципам. Группа компаний 3Z позиционирует себя как клиники прогрессивной офтальмологии. Мы стараемся соответствовать мировым тенденциям развития отрасли, предлагаем пациентам актуальные программы лечения заболеваний глаз на самом высоком уровне.

Только за последний год мы внедрили несколько новых услуг в наших клиниках и стали первыми, кто предложил их пациентам в регионах. Клиника 3Z в Перми эксклюзивно в Пермском крае предлагает своим пациентам новую 100% лазерную услугу коррекции зрения CLEAR (Клар). В других регионах присутствия 3Z мы первыми стали проводить лазерное лечение на заднем отрезке глаза на современной навигационной лазерной системе Navilas 577s\* (Навилас пятьсот семьдесят семь Эс). Она позволяет бесконтактно проводить лазерные операции, обеспечивая высокую точность воздействия, сокращает время проведения процедуры, минимизирует человеческий фактор при хирургическом вмешательстве.

— **С 2022 года многие российские компании вынуждены приспосабливаться к новым экономическим условиям. Кому-то пришлось менять поставщиков, логистические цепочки, оборудование. Как в 3Z решили этот вопрос?**

— Наши поставщики — это надежные компании, с которыми нас объединяет многолетнее сотрудничество, мы успешно продолжаем наше взаимодействие. План закупки расходных материалов предполагает наличие определенного запаса на несколько месяцев. Поэтому у наших поставщиков было время на поиск новых логистических путей. Наши пациенты этого никак не ощутили.

Во всех клиниках 3Z предусмотрено наличие собственного банка искусственных хрусталиков, который насчитывает более 35 видов интраокулярных линз (ИОЛ). Это позволяет пациенту с катарактой выбрать необходимую линзу в день обращения, не ждать ее поставки и быть прооперированным в тот же день. Мы напрямую сотрудничаем с производителями ИОЛ, у наших пациентов есть возможность подобрать ИОЛ индивидуально, срок ожидания — около 1,5 месяцев.

Мы используем хирургическое оборудование в большинстве своем зарубежных производителей. Оно отвечает всем мировым стандартам и регулярно проходит техническую аттестацию. Также на местах в 3Z имеются собственные инженеры, которые следят за состоянием технической базы.

— **Вы стояли у истоков зарождения компании, которая из региональной офтальмологической клиники выросла в федеральную сеть. Какой период был самым сложным в реализации планов по расширению компании?**

— Самым сложным было принять решение о федерализации компаний в принципе, а не остановиться на уже имеющихся масштабах. Клиника в Краснодаре показывала себя как очень удачный проект. На момент открытия пер-

вой клиники в Краснодаре принцип «хирургии одного дня» был совершенно новым для пациентов региона. Он заключается в возможности пройти диагностику глаз и быть прооперированным в день обращения, без необходимости ложиться в стационар. Все предоперационные анализы при этом можно сдать непосредственно в 3Z, при себе нужно иметь только актуальные результаты флюорографии. Принцип «хирургии одного дня» оказался очень удобным для пациентов, поэтому было принято решение сделать его визитной карточкой 3Z. Сегодня все клиники 3Z работают по этому принципу.

— **Как устроена система управления в группе компаний 3Z? Каких принципов в работе с командой вы придерживаетесь?**

— Система управления устроена по законам бизнеса, где присутствуют все необходимые подразделения для такого масштаба организации. Сложность управления такой компанией, как 3Z, заключается в том, что объектом менеджмента является многоуровневая медико-социотехническая динамическая

система. Структура 3Z покрывает потребность в базовых функциях медицинского центра: таких, как организация лечебного процесса, координация всех отделений, соответствие стандартам, контроль и учет деятельности каждого подразделения, а также в бизнес-функциях: прогнозировании, планировании и маркетинге.

— **В этом году компания отмечает юбилей. К 20-летию 3Z занимает лидирующие позиции среди частных офтальмологических клиник. В чем секрет успеха?**

— Всегда сложно ответить на вопрос «В чем секрет успеха?». Для меня это прежде всего стремление предложить пациентам лучшее из имеющегося на рынке офтальмологических услуг. Высокотехнологичная прогрессивная офтальмология в сочетании с высоким уровнем сервиса.

Принцип управления основывается на контроле соблюдения стандартов, нацеленности на безупречный результат и высоком уровне ответственности за результат деятельности компании.

фото клиники 3Z



**3Z** Прогрессивная офтальмология

КРАСНОДАР, УЛ. КРАСНЫХ ПАРТИЗАН, 18  
3z.ru 8 (861) 201 84 30

\*По данным эксклюзивного дистрибьютора компании «OD-OS» (Германия) в Российской Федерации и странах СНГ «Трейдомед Инвест» ООО «Три-З». Лицензия №П041-00110-26/00589165 от 3.02.2022 г., ОГРН 1032504158193

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

# Как защитить рабочие онлайн-встречи от утечек данных

В МТС рассказали, почему при веб-совещании нельзя оставлять на заднем фоне личные фотографии и как обеспечить свою безопасность от любого вида утечек с видеоконференции.

**П**опулярность видеоконференций начала стремительно расти с 2020 года из-за введенного в пандемию коронавируса «удаленного» режима работы. Сейчас онлайн-форматом встреч пользуются как компании, так и органы власти. Так, например, согласно данным Верховного суда РФ, в 2022 году суды провели более 650 тыс. заседаний в видеоформате. Несмотря на отмену удаленной работы во многих компаниях, люди продолжают пользоваться сервисами видео-конференц-связи для работы и общения с близкими. В 2022 году количество россиян, которые хотя бы один раз запускали такие сервисы, увеличилось на 5%.

Безопасность веб-конференций стоит наравне с сохранением в тайне персональных данных и банковских карт. Выяснили, какие ошибки приводят к утечке данных и как грамотно пользоваться сервисами видео-конференц-связи.

## ШИФРОВАНИЕ ДАННЫХ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР

Первое, на что в МТС советуют обратить внимание, — наличие системы шифрования данных в сервисе видеоконференций. Если данная система отсутствует, то сигнал поступает напрямую между устройствами, из-за чего его могут легко перехватить злоумышленники и получить секретные данные компании.

Если же программное обеспечение использует шифрование данных, то сигнал шифруется на компьютере одного пользователя и расшифровывается при поступлении на устройство получателя, так злоумышленник не получает к нему доступ, пояснили в МТС. Раскрытие конфиденциальных данных может произойти и при недостаточной защищенности присоединения к онлайн-встрече: в таком случае мошенник может попасть на заседание и унести с собой целый багаж видео-, фото- и аудиоматериала, после чего распро-

” Первое, на что в МТС советуют обратить внимание, — наличие системы шифрования данных в сервисе видеоконференций. Если данная система отсутствует, то сигнал поступает напрямую между устройствами, из-за чего его могут легко перехватить злоумышленники и получить секретные данные компании.

рядится информацией по своему усмотрению, что может привести к негативным последствиям.

Любые утечки могут обернуться серьезными проблемами как для самой компании, так и для участников видеоконфе-



ренций, отмечают в МТС. Согласно аналитике, утечки порой происходят и из-за человеческого фактора, а именно невнимательности участников веб-собраний. Чаще всего утечка данных случается из-за следующих ошибок: — Участник оставляет на заднем фоне персональные данные, например, стикеры с логинами и паролями от аккаунтов, офисный мольберт с планами компании или личные фотографии; — Член конференции случайно запускает демонстрацию экрана с личными переписками и важными документами; — Организатор онлайн-конференции не делает приватной ссылку для подключения к трансляции, и приглашение становится публичным. Именно так на онлайн-заседание может проникнуть злоумышленник.

**КАК ПОЛЬЗОВАТЕЛЮ ОБЕЗОПАСИТЬ ОНЛАЙН-СОВЕЩАНИЯ?** При выборе платформы для видеоконференций

в МТС рекомендуют обратить внимание на уровень безопасности сервиса. Несмотря на то, что с каждым обновлением разработчики делают программное обеспечение (ПО) для связи более защищенным от кибератак злоумышленников, необходимо определить подходящий компании показатель конфиденциальности.

Более того, пользователю сервиса необходимо придерживаться некоторых технических правил, а главное — устанавливать ПО исключительно с официального сайта разработчика или проверенного магазина приложений. Для предупреждения утечек информации в МТС рекомендуют обратить внимание и на подход к ведению веб-конференций. Так, перед выходом в эфир нужно удостовериться, что камера не захватывает посторонние предметы на заднем фоне. По необходимости можно использовать функцию размывания или замены фона на любой другой.

Также следует обезопасить онлайн-встречу паролем при входе: по ссылке-приглашению к конференции может присоединиться любой желающий, в том числе злоумышленник, а дополнительный уровень защиты убережет от незапланированных утечек.

Еще один совет — пользоваться залом ожидания ВКС, в котором участники находятся до разрешения администратора присоединиться к совещанию. Во время конференции стоит держать весь процесс под контролем, при необходимости отключать микрофоны, видеокамеры и демонстрацию экранов участников.

Не стоит забывать и о правильной демонстрации экрана. Нужно обращать внимание на настройки, в которых можно выбрать, что показать в данный момент: весь экран, только браузер, отдельную вкладку или только нужное приложение.

Помимо этого можно обратить внимание на корпоративные сервисы ВКС, которые устанавливаются внутри контура компании и работают без доступа к интернету, что обеспечивает повышенный уровень защиты.

Как рассказали аналитики платформы Webinar, которая является частью экосистемы МТС, чтобы полноценно защитить свои онлайн-встречи от злоумышленников, стоит совмещать оба подхода: технический и человеческий. С одной стороны, необходимо накапливать пользовательский опыт и не пренебрегать возможностями для защиты данных. С другой стороны, многое зависит и от надежности самого сервиса для видео-конференц-связи. Если сейчас вы ищете площадку для видеоконференций, рекомендуется выбирать платформы, где внимательно следят за безопасностью онлайн-встреч, а пользователям доступно много удобных фишек — от брендирования картинки до подробной аналитики.

# ЕКАТЕРИНА ШВЕДЧИКОВА:

## «Бизнесу важно подстраиваться под меняющиеся условия»

Руководитель отдела продаж компании «Экстраверт» Екатерина Шведчикова поделилась, как малому и среднему бизнесу встать на путь цифровизации и автоматизации в продажах.

— **Цифровизация — современный тренд в бизнесе. И если крупные компании активно применяют новые технологии в своей деятельности, то малый бизнес в этом вопросе несколько отстаёт. По вашему мнению, почему и МСП важно внедрять цифровые продукты?**

— Мы наблюдаем, что даже сейчас, в эпоху интернета и искусственного интеллекта, множество компаний работают методами и инструментами, которые совсем не отвечают запросам нынешнего клиента и условиям рынка. Сегодняшний рынок можно отнести к «алому океану» — высокая конкуренция, клиент часто избалован предложениями и покупает не только там, где лучшая цена, но и там, где лучшая клиентоориентированность.

Клиенты привыкают к онлайн-каналам: активно развиваются мессенджеры, платежные системы настроены по Face ID клиента и т.п. Бизнесы, которые не успевают подстраиваться под меняющиеся условия, испытывают большие сложности, и очень часто эти сложности возникают на этапе продаж.

— **Что вы имеете в виду, когда говорите о необходимости меняться? Зачем работающему бизнесу переменны?**

— Здесь правильно будет рассуждать про цели компаний, предпринимателей. Например, целями могут быть своевременный вывод нового продукта или услуги на рынок, прирост клиентской базы или рост валовой выручки. Но, как говорят, если делать то же самое, результат будет таким же, т.е. не будет развития.

Когда вложенные усилия и ресурсы не приносят желаемого результата, чаще всего и приходит осознание необходимости перемен. При этом нередко у предпринимателя, который попал в подобную ситуацию, есть ощущение потребности изменений, но какие

конкретные действия требуется предпринять, понимают не все. Тогда в лучшем случае начинается долгий путь экспериментов и поиска правильных решений для достижения необходимого результата. А в худшем — предприниматель устает, опускает руки, прекращая борьбу за место под солнцем.

Наша приоритетная задача — поддержать предпринимателей, которые решились меняться, подставить плечо тем, кто хочет, но переживает, что у него не получится. Поддержку на каждом этапе: от объяснения возможных решений до реализации и последующей поддержки.

— **С какими проблемами предприниматели чаще всего обращаются к вам в компанию?**

— Одна из часто встречающихся ситуаций — когда компания, работающая по старинке, решает расти, увеличивает количество сотрудников отдела продаж и все сразу выходит из-под контроля. Не до конца понятно, кто и что делает, сбор информации и формирование отчетов занимает уйму времени, излишний контроль демотивирует сотрудников и не способствует поддержанию здоровой атмосферы в коллективе.

Другой пример — про уход «ключевого сотрудника», на ручном управлении которого держались все процессы. При этом ситуация часто усугубляется тем, что



фото предоставила компания «Экстраверт»

сотрудник уходит с клиентской базой и начинает развивать конкурента. Конечно, когда привычный поток клиентов снижается или вообще прекращается, руководство компании охватывают боль и паника. Помочь справиться с такими ситуациями, найти решение, которое будет работать, и есть основные запросы.

Также частая проблема — взаимодействие клиента с непрофессиональным консультантом, интегратором. Когда мы сталкива-

емся с такими случаями, мы слышим: «Вот, нам построили, сказали, что продажи вырастут, ничего не понятно и ничего не поменялось». Мы называем такие проекты «зачистка», а в офисе повесили плакат «Заказывайте где угодно. Мы исправим». Очень актуально, поверьте. Каждый такой случай по-своему уникален, мы всегда погружаемся в проблематику клиента и только после этого предлагаем решение. Каждому свое.

— **То есть волшебной таблетки не существует? Есть ли какое-то универсальное и простое решение, которое подойдет для всех случаев?**

— Единого рецепта нет. Есть какие-то общие принципы. Например, общность процессов продаж при работе с клиентами в B2B или B2C сегментах. Здесь можно рассуждать, что стадии продаж будут незначительно отличаться от компании к компании. Однако особенностью нашей работы заключается в том, что, несмотря на общие паттерны, например, в работе застройщиков, произ-

водственных и сервисных компаний, типографий, представителей оконного, климатического и других бизнесов, мы настраиваем бизнес-процессы индивидуально под каждого клиента, исходя из его запросов и формата работы.

Мы помогаем улучшить и упростить процессы, но никак не навязываем «стандартные правила». Наша насмотренность позволяет рекомендовать для развития бизнеса проверенные инструменты, но все равно эффективность должна быть проверена экспериментально. Мы об этом говорим честно, и с нами заказчики точно совершают меньше ошибок.

— **В чем наибольшая экспертиза вашей компании? В решении каких проблем удалось добиться большей эффективности?**

— Наш профиль — это работа с отделами продаж и маркетинга, на стыке бизнес-консалтинга и IT. Мы помогаем нашим клиентам выстраивать бизнес-процессы продаж, принимать обращения из любых из-

вестных источников, ставить под контроль отработку этих обращений и оценивать эффективность продаж и маркетинга: откуда пришел трафик, как его отработали, какой канал трафика или сотрудник принесли больший результат. Предоставляем наиболее востребованные и проверенные инструменты для работы с клиентами, помогаем организовать исходящий телемаркетинг и периодические продажи, интеграцию IT-систем между собой. Ключевой результат от сотрудничества с нами — рост конверсии «в продажу».

— **Нередко предприниматель работает в одиночку, взяв на себя весь спектр задач. Зачем и как ему заниматься автоматизацией, цифровизацией, если и так рук и сил не хватает?**

— Да, такие предприниматели-одиночки часто не верят, что онлайн, облачные сервисы, инструменты продаж актуальны для них. Утверждают, что в ближайшем будущем ждут «роста» и вот тогда займутся развитием. По факту же рост компании, ее трансформация из одного сотрудника в развитую оргструктуру — это результат системной работы. Такая работа включает в себя развитие различных платформ, последовательное выстраивание бизнес-процессов, помогающих организовать контроль эффективности маркетинговых каналов, повысить конверсию в успешно реализованные сделки, сохранить и в дальнейшем использовать с максимальной эффективностью клиентскую базу, разгрузить предпринимателя, автоматизируя рутинные операции, высвобождая время и силы собственника.

— **Возвращаясь к малому и среднему бизнесу. Какой совет могли бы дать предпринимателям, которые планируют усовершенствования в работе своей компании в продажах?**

— Быть смелее и при этом соблюдать разумность. Экспериментировать быстро, принимать решения, основанные на цифрах, а не на субъективном мнении. Стараться идти в ногу со временем и технологиями — нередко это залог успеха в работе компании на рынке. А если потребуются помощь в определении или внедрении конкретных инструментов, обращайтесь, мы всегда готовы поддержать бизнес в развитии.

” Наша приоритетная задача — поддержать предпринимателей, которые решились меняться, подставить плечо тем, кто хочет, но переживает, что у него не получится.

# Как организовать видеонаблюдение для безопасности бизнеса и не нарушить закон?

**С** развитием технологий видеонаблюдение позволило контролировать работу сотрудников, проводить маркетинговые исследования и выполнять множество других полезных функций. Но не стоит забывать и о роли видеонаблюдения в вопросах своевременного реагирования на мошеннические действия или воровство.

Для безопасности бизнеса видеонаблюдение вполне оправдано, например, видеокамеры в магазинах позволяют эффективно противодействовать кражам. При этом многие работодатели заинтересованы в контроле за рабочим процессом, чтобы исключить недобросовестное исполнение служебных обязанностей. Руководители используют видеосъемку как доказательство дисциплинарных нарушений. Польза очевидна, однако у предпринимателей часто возникают сомнения по поводу установки видеокамер. Эксперты «Дом.ру Бизнес» рассказали, какие из них обосновательны, а какие — нет.

## ЧТО ГОВОРИТ ЗАКОН?

Законодательство России не запрещает эксплуатацию видеонаблюдения в публичных местах. Достаточно повесить табличку с уведомлением «Ведется видеосъемка». Надпись желательно продублировать на иностранном языке.

Видеонаблюдение внутри кафе, ресторанов, офисов или на производственных объектах также допустимо. Помимо установки таблички, следует закрепить эту информацию в локальных актах организации.

Видеокамеры нельзя использовать для сбора информации о конкретном человеке вне оперативно-разыскной деятельности. Монтировать камеры в комнате, где трудится только один сотрудник, допустимо исключительно с его письменного согласия. Также не следует устанавливать средства видеонаблюдения в душевых комнатах, туалетах и раздевалках — это может быть признано нарушением неприкосновенности частной жизни, которая гарантируется Конституцией РФ.



АО «ЭР-ТЕЛЕКОМ ХОЛДИНГ», 614066, Пермский край, г. Пермь, ш. Космонавтов, д. 111И, к. 2, ОГРН 1065902028620

фото Freepik.com

С согласия трудящегося работодатель имеет право контролировать выполнение сотрудниками своих обязанностей и использование рабочего оборудования. С помощью видеокамер можно повысить производительность персонала, привить правила трудовой этики и добиться более продуктивной работы. Для высокой защиты ин-

формации (о вас и ваших сотрудниках), оптимизации рабочих процессов рекомендуем использовать проверенных поставщиков услуги облачного видеонаблюдения. Преимуществом будет присутствие выбранного ПО в реестре отечественного софта, собственные защищенные дата-центры и шифрование передаваемых на сервер данных.

Чем грозит несоблюдение закона при установке видеонаблюдения?

О чем стоит помнить, если вы настраиваете данный сервис в общественном месте?

Как получить изображения высокого качества?

**ОТВЕТЫ НА ЭТИ И ДРУГИЕ ВОПРОСЫ ЧИТАЙТЕ В ПОЛНОЙ ВЕРСИИ СТАТЬИ НА САЙТЕ**



 **дом.ру бизнес**

**Контролируйте бизнес с разных устройств из любой точки мира**

**с Видеонаблюдением Дом.ру Бизнес**

Моментальные уведомления о происшествиях

Контроль работы сотрудников

Оценка качества обслуживания



**8 800 511 03 53**

**b2b.dom.ru**

интернет-магазин услуг связи

Предложение по услуге «Видеонаблюдение Дом.ру Бизнес» и/или при подключении за дополнительную плату сервисов «Push и e-mail уведомления», «Контроль активности персонала», «Запись звука», «Пакет «Security», и других возможностей. Push (с англ.) – всплывающее сообщение. E-mail (с англ.) – электронное сообщение. Функции видеоаналитики доступны при подключении дополнительных сервисов видеоаналитики. Подключение видеокамер оплачивается дополнительно. Подключение АО «ЭР-Телеком Холдинг» при наличии технической возможности. Условия предоставления услуги, описание продукта и подробности на b2b.dom.ru



# АЛЕКСАНДР ХУРУДЖИ: «Мы сталкиваемся с серьезными проблемами по защите бизнесменов»

Правозащитник и общественный деятель, глава комитета по правозащите партии «Новые люди» Александр Хуруджи рассказал «Деловой газете.Юг», какие предприниматели чаще других сталкиваются с преследованием по экономическим уголовным статьям, почему дело владельца «Национальной компьютерной корпорации» Александра Калинина может создать опасный прецедент и что он рекомендует бизнесменам для защиты своего дела.

— В 2019 году в материале Forbes вы писали, что в России проблема уголовного преследования по экономическим статьям приобрела национальный масштаб. Как, по вашим наблюдениям, изменилась ситуация с того времени?

— Хотелось бы порадоваться, что ситуация изменилась в лучшую сторону, но нет. Сегодня мы сталкиваемся с серьезными проблемами по защите бизнеса в связи с тем, что многие инструменты из тех, что работали раньше, сейчас уже совсем не работают.

Ко всему прочему сказывается загруженность судов. Многие судебные решения выносятся в, так сказать, оперативном режиме, поэтому не всегда людям удается донести свою информацию. Адвокаты жалуются на фактически конвейерный принцип вынесения решений по заключению предпринимателей под стражу, эта проблема сегодня актуальна.

В то же время есть положительный момент — правоохранительные органы обращают внимание на запросы средств массовой информации, к ним относятся достаточно серьезно, это правда.

— На рассмотрении Госдумы сейчас находится законопроект о защите предпринимателей от необоснованного уголовного преследования. Согласно ему, суд в приоритетном порядке должен будет выбирать такую меру пресечения, которая позволит бизнесменам продолжать работать. По вашему мнению, как повлияет принятие этого законопроекта?

— Те изменения в закон, которые находятся на рас-

смотрении в Думе, они фактически легитимизируют проверенный инструментарий. Мы уже давно говорим о необходимости не держать бизнесменов в СИЗО, а выпускать под залог. Ранее я лично задавал вопрос президенту по этому поводу. Более того, получил тогда поддержку. Фактически было дано указание, которое касалось избрания меры пресечения в виде залога, и оно некоторое время исполнялось.

Эта конструкция работает во всем мире. Если человек общественно не опасен, то можно сажать его не под домашний арест, не в СИЗО, а именно выпускать под залог. Если же он нарушил меру пресечения, не пришел в суд или еще что-то, тогда применять домашний арест и так далее. Даже если следователю необходимо изолировать бизнесмена, чтобы он не встречался с бухгалтером или еще с кем-то. Это достаточно легко реализуется и технически контролируется — есть браслеты, которые позволяют следить за передвижением, и т.д. Поэтому при желании все это можно и нужно делать.

Надеюсь, после того как законопроект о защите предпринимателей от необоснованного уголовного преследования будет принят, мы увидим и изменения на практике. СИЗО должно стать исключительной мерой пресечения.

— Основываясь на вашем опыте, какие категории предпринимателей чаще других сталкиваются с преследованиями?

— В основном это виды бизнеса, которые могут функционировать без владельца, предприятия, деятельность которых каче-



ственно настроена, а их захват позволит сразу получить материальную выгоду. Если предприятие требует постоянного личного участия собственника, то оно является менее привлекательным для рейдеров, заказов по таким компаниям меньше.

Вторая история — раздел рынка, когда один конкурент хочет выдать друга и «заказывает» его через органы. Соответственно, возбуждаются дела. Еще одна распространенная практика — раздел бизнеса между партнерами, которые разошлись в представлении о дальнейшем развитии предприятия, не смогли договориться. Как правило, в таких ситуациях начинаются взаимные претензии,

которые в конечном итоге перерастают в уголовную плоскость.

Также традиционная история — бракоразводные процессы, когда женщины при разделе имущества обращаются к адвокатам, а те предлагают варианты, как взять под контроль долю в предприятии. Иногда это приводит к тому, что работа предприятия вообще прекращается. Кроме того, в последнее время стали чаще встречаться попытки менеджмента взять под контроль предприятие уехавших собственников.

— Вы сами находились под арестом по обвинению в хищении 470 млн рублей у компании «МРСК Юга». Суд вас полностью оправдал, но в результате

вы лишились контроля над своей компанией АО «Энергия». На сегодня вам удалось вернуть предприятие? На каком этапе находится этот процесс?

— Предприятие я потерял. За то время, пока я находился в следственном изоляторе, контроль над предприятием перешел к третьим лицам, и они увеличили компанию на банкротство. Преступная группа вытаскала оттуда более 3 млрд рублей, для моего предприятия это была очень значительная сумма ущерба. Спасать, как понимаете, было уже нечего.

Злоумышленники впоследствии были установлены, большинство из них наказаны, вынесены решения судов, которые вступили

## Справка

→ Александр Хуруджи — предприниматель, правозащитник, общественный деятель, глава комитета по правозащите партии «Новые люди». С конца 2016 по начало 2021 года занимал должность общественного омбудсмена по защите прав предпринимателей, находящихся под стражей.

→ Как собственник АО «Энергия», в 2015 году был арестован по обвинению в хищении 470 млн рублей у «МРСК Юга». В мае 2017 года суд полностью оправдал предпринимателя. Однако к тому времени его бизнесом уже владели третьи лица, а сама фирма оказалась зарегистрирована в Урус-Мартане.

в законную силу. Один фигурант до сих пор находится в тюрьме, одного недавно выпустили по условно-досрочному освобождению.

Думаю, что дело продолжается, поскольку не всех еще привлекли к ответственности. Полагаю, будут еще сообщения, что пойманы очередные преступники.

— В феврале 2021 года после нескольких лет общественной работы вы оставили пост омбудсмена по вопросам предпринимателей, чтобы заняться бизнесом, запустить сразу несколько стартапов. Как идет процесс? Насколько, по вашим оценкам, изменились условия для развития бизнеса, проще ли сейчас запускать новые проекты?

— Бизнес, который у меня был раньше, и то, чем я занимаюсь сейчас, — это разные виды деятельности. Раньше я был связан со строительством, один из основных бизнесов у меня был регулируемый — электроэнергетика. Сейчас мой бизнес связан с работой с людьми, с эмоциями. Мы поставляем и перерабатываем землянику, делаем совершенно эксклюзивные вещи с этой уникальной ягодой.

Что касается условий для работы предпринимателей, они фундаментально поменялись с 90-х годов, когда я начал заниматься бизнесом. Тогда не было такой зарегулированности. Сейчас практически все виды бизнеса работают в очень плотной регуляторной среде, которая меняется постоянно. Это касается всех направлений.



В свое время конкуренция среди банков настолько улучшила условия, что мы к этому привыкли. Сейчас приходится отвыкать, потому что опасаясь потерять деньги, и фактически можешь работать с топ-10 банков.

Возникли сложности с логистикой. Многие процессы подорожали, в частности выросла стоимость оборудования, которое имеет импортные комплектующие.

Что касается работы с администрациями, то на бумаге все гладко, есть большое количество инструментов для поддержки предпринимателей. Но вся эта конструкция, по моему мнению, по-прежнему достаточно серьезно бюрократизирована. По моим наблюдениям, годами господдержку получают одни и те же люди. Обычные предприниматели, стартапы, к сожалению, как не имели доступа к дешевым простым инструментам получения финансовых ресурсов, так и не имеют.

В последнее время фиксируем случаи, когда субсидии требуют назад под предлогом того, что средства неправильно освоили. Я два таких случая знаю по сельхозпроизводителям и уже три по детским садам. Проекты по-

лезные и нужные, но они ошиблись в расчетах при начислении зарплаты, поэтому все средства, которые за это время выделили для их поддержки, хотят потребовать назад.

Из-за таких ситуаций люди боятся обращаться за помощью. Считаю, что в этом направлении властям надо работать и брать пример с банков, которые смогли все автоматизировать и сделать программу с минимальным человеческим фактором.

**— За какими делами вы следите как правозащитник?**

— Я люблю такие дела, которые носят прецедентный характер. Из нового на мониторинге дело владельца «Национальной компьютерной корпорации» Александра Калинина. Людей обвинили, что они якобы вошли в картельный сговор. Мы подняли дело, увидели, что никакого ущерба нет.

Дело примечательно. Если там будет обвинительный приговор, можно будет многие, очень многие конкурсы, которые проходили по такому же принципу, отыгрывать, а предпринимателей сажать. Прецедент очень опасный, мы за ним сейчас следим и прорабатываем правки в законодательство.

” **Что касается условий для работы предпринимателей, они фундаментально поменялись с 90-х годов, когда я начал заниматься бизнесом. Тогда не было такой зарегулированности. Сейчас практически все виды бизнеса работают в очень плотной регуляторной среде, которая меняется постоянно.**

Также мы следим за всем, что связано с иском Генпрокуратуры по землям в Сочи. Это ситуация с предпринимателями, в том числе Ингой Экзархо, чаеводами. Сейчас у них пытаются забрать землю, все это мы мониторим.

Аналогичная ситуация по Ставропольскому краю. Там идет фактически комплексное преследование людей, которые 15–17 лет назад выкупили здравницы у профсоюзов, на их основе построили современ-

ные отели, санатории нового поколения. Теперь им предъявляют, что они 15–17 лет назад неправильно осуществили сделку. И все эти оснащенные отели собираются в итоге забрать. Это означает, что наша основная здравница (Пятигорск, Кавминводы, Ессентуки) может остаться без большого количества санаториев, которым предстоит в ближайшие годы принимать людей на реабилитацию после всем известных событий. Поэтому мы следим за ситуацией.

Также продумываем, как быть со всплеском насилия, который сейчас происходит. Недавно была ситуация в Азове, когда молодой человек избил девочку. Потом выяснилось, что он и до этого применял силу. Наверное, нужно принимать какие-то новые меры наказания. Варианты могут быть самые разные. Если человек хочет проявить доблесть и у него много сил, наверное, сейчас есть где ее проявить. Будем предлагать. Если не поставит барьер сейчас, потом будет тяжелее.

**— Где сегодня можно искать помощь бизнесменам, которые столкнулись с уголовным преследованием по экономическим статьям?**

— По-прежнему работают все мои социальные сети, я везде в них Александр Хуруджи. Также Telegram-канал «Шашка Хуруджи», там я читаю поступающие сообщения. Многие пишут на передачу «Правозащитники» на «Россия сегодня», радио Sputnik. Перед эфиром мы разбираем все обращения, команда правозащитников дает ответ, как лучше действовать в той или иной ситуации.

**— Какие меры необходимо предпринять, чтобы обезопасить свой бизнес? Дайте, пожалуйста, несколько советов предпринимателям.**

— Первый совет: чем меньше получаешь субсидий и взаимодействуешь с государством, т.е. берешь какие-то деньги у государства, тем ниже риски. Второй совет: чем меньше берешь кредитов у банков, закладываешь имущество, привязывая родственников и так далее, тем еще меньше риски. Ну и чем меньше у тебя партнеров и чем выше зависимость эффективности бизнеса от твоего личного участия, тем ниже риск, что бизнес будет захвачен.

## Нагрят ли налоговый контроль и что с этим делать?

В Налоговом кодексе РФ критерии и порядок отбора налогоплательщиков для проведения в отношении них выездных налоговых проверок отсутствуют. Управляющий партнер ООО «Прайвеси Групп» Алексей Голубев рассказал «Деловой газете.Юг», как быть готовым к проверке и в каком случае на вашу компанию могут обратить внимание.

**Д**ля того чтобы суметь подготовиться к проверке, можно проводить самостоятельную оценку рисков, а использовать для этого можно размещенную в общем доступе Концепцию системы планирования выездных налоговых проверок и критерии самостоятельной оценки рисков для налогоплательщиков, применяемые налоговыми органами в процессе отбора объектов для проведения выездных налоговых проверок.

Для этого следует обратиться к приложениям к Приказу ФНС России от 30 мая 2007 года № ММ-3-06/333@. Также Федеральная налоговая служба размещает критерии для самостоятельной проверки на наличие налоговых рисков на официальном сай-

те. Важнейшими критериями риска являются низкая налоговая нагрузка в сравнении с хозяйствующими субъектами в конкретной отрасли (по виду экономической деятельности) в вашем субъекте РФ, а также значительное отклонение (в сторону уменьшения) уровня рентабельности по данным бухгалтерского учета от уровня рентабельности для данной сферы деятельности по данным статистики — на 10% и более. Однако в первую очередь подвергаются риску налогоплательщики, которые в состав вычетов по НДС включают счета-фактуры, полученные от недобросовестных контрагентов.

Используемая в своей работе налоговыми органами система управления рисками «СУР АСК НДС-2» в автоматическом режиме

проверяет, правильно ли вы рассчитали НДС и заявили вычеты (возмещение) по нему, в частности анализируются данные ваших деклараций по НДС и деклараций всех ваших контрагентов. Программа будет считывать соответствующие разделы деклараций, сопоставляя показатели счетов-фактур, книг покупок и продаж, журналов учета полученных и выставленных счетов-фактур посредников с аналогичными данными у контрагентов. В случае выявления расхождений риск назначения тематической выездной налоговой проверки возрастает.

Если вашей компании поступило решение о проведении выездной налоговой проверки, то знайте: она началась со дня вынесения решения соответствующим должностным лицом налогового органа. В этот момент уже рекомендуется обратиться к юридической компании, имеющей в штате соответствующих специалистов для сопровождения налоговой проверки. Юрист может потребоваться для проверки действий налогового органа на соответствие законодательству, поскольку вы можете столкнуться с необходимостью

явки на допросы, представления документов и сведений по требованиям инспекции, представления различных пояснений, выемкой документов в офисе, различными осмотрами и так далее.

Для того чтобы иметь дополнительные возможности для получения той или иной информации, инспекция может привлекать для участия в проверке правоохранительные органы, которые, в свою очередь, уже будут пользоваться более широкими полномочиями, чем инспекторы ФНС России.

От результатов мероприятий налогового контроля, вашей подготовленности к такому контролю будет зависеть уровень претензий по результатам проверки, итогом которой будет принято налоговым органом решение. Поэтому мы рекомендуем компаниям периодически проводить налоговый аудит, с высокой степенью ответственности подходить к проверке контрагентов, сохранять деловую переписку, а также содержать в порядке документацию, которая в полной мере позволит показать соответствие ее данных с заявленными в декларациях суммами.



→ **Управляющий партнер ООО «Прайвеси Групп» Алексей Голубев.** ФОТО «ООО «ПРАЙВЕСИ ГРУПП»»

## Жизнь в деревне: от коров до павлинов

Супруги Михаил и Мария Соколовы из поселка Кубань рассказали «Деловой газете.Юг», с какими проблемами сегодня сталкиваются фермеры и зачем они решили выращивать павлинов.

Мария и Михаил Соколовы из поселка Кубань Гулькевичского района фермерством занялись в 2016 году. Сегодня у супругов большое хозяйство: они выращивают коров, кур, перепелок и павлинов и занимаются производством молока, сливок, творога, мяса и яиц.

По словам Марии Соколовой, они всегда держали небольшое личное хозяйство — кур, уток и поросят, а открыть свою ферму супруги решили после того, как глава семейства попал под сокращение на работе в 2014 году.

Фермерскую деятельность Мария и Михаил Соколовы начали с содержания птиц, баранов и быков.

«В 2016 году нам предложили стать участниками грантовой поддержки от государства, мы получили 1,5 млн рублей гранта, построили на эти деньги одно хозяйственное помещение, взяли быков на откорм и купили пресс-подборщик, чтобы прессовать сено. С тех пор началась наша фермерская деятель-

ность», — поделилась Мария Соколова. Она отметила, что с тех пор их домашнее хозяйство переросло в полноценную ферму. Уже около семи лет Соколовы занимаются разведением крупного рогатого скота и птицы. Изначально фермеры планировали разводить только мясных быков, но позже решили завести и коров для молочной продукции. «Сейчас коров дойного поголовья у нас 32 головы, плюс быки и телята, а птиц в районе 1 тыс. голов: и перепелки, и куры, и утки, и павлины. Павлинов мы выращиваем для души, для красоты», — рассказала Мария Соколова.

Фермер уточнила, что в КФХ заняты только члены семьи, работников со стороны они не привлекают, поэтому держат такое количество скота, с которым смогут справиться самостоятельно.

По мнению Марии Соколовой, в животноводстве сегодня сложная ситуация с кадрами, поскольку уход за коровами и быками является тяжелым трудом. По-

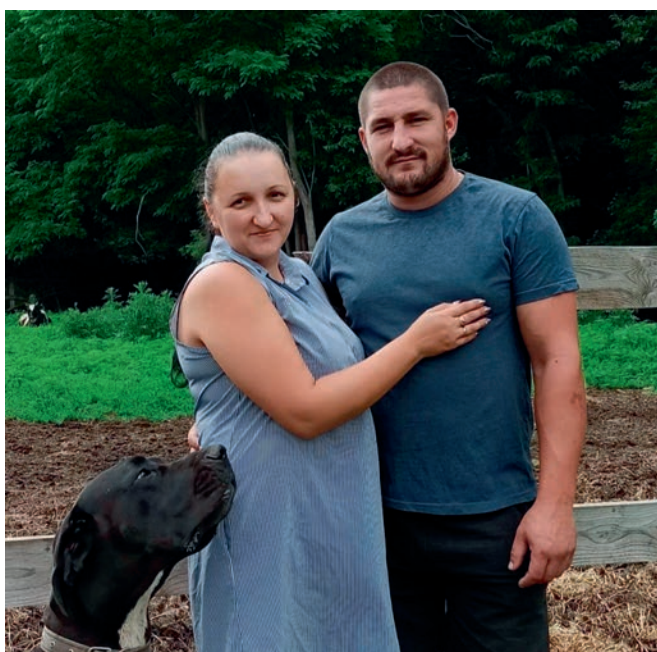


фото предоставили супруги Соколовы

этому, говорит женщина, главное качество для работы в сфере сельскохозяйственной деятельности — трудолюбие.

«Многие считают, что животноводство нерентабельно, невыгодно, однако если бы оно было нерентабельно, мы бы им не занимались. Если говорить о сельскохозяйственном бизнесе в целом, то здесь много есть и плюсов, и минусов, и никто не бросает свое дело, потому что плюсов все же больше. Конечно, нужно трудиться, без труда ничего не получится», — сказала женщина.

В настоящий момент КФХ Соколовых производит и реализует тушки птиц, в том числе перепелок, яйца, молоко и мясо. Ферме-

ры изготавливают сливки, масло, творог, домашний сыр и йогурт. Также Соколовы выращивают павлинов и продают их птенцов. «С рынком сбыта проблем нет. Мы не зарабатываем миллионы, но зачем мне ехать работать в город, где я буду получать те же деньги, что я зарабатываю на своем хозяйстве? Более того, главный плюс — мы знаем, что мы едим», — поделилась фермер.

О жизни на селе и своей ферме супруги рассказывают в социальных сетях, сейчас у их блога более 46 тыс. подписчиков. По словам Марии Соколовой, его главная цель — привлечь людей в село.

«К сожалению, такая тенденция, что люди уезжа-

” Поодиночке маленьким фермерам очень сложно, а когда все объединяются, то проще и с заготовкой кормов, и с переработкой. Легче, когда есть помощь и поддержка. Медленно, но идем к этой цели.

ют из села. Не хотят здесь жить, не хотят работать, но мое личное убеждение: в селе жить намного проще, а работы здесь не меньше, чем в городе. Я уверена, что больше людей должны оставаться в селе», — сказала Мария Соколова.

Начинающим фермерам женщина посоветовала начать с разведения птиц, поскольку уход за ними более простой. Также при создании своего КФХ Мария Соколова рекомендует читать ветеринарную литературу и обмениваться опытом с другими животноводами и растениеводами.

У начинающих КФХ, по словам Марии Соколовой, доход будет зависеть от объема производства. «Например, от 100 штук бройлеров чистый доход в месяц составит 5-7 тыс. рублей», — уточнила женщина.

Мария также рассказала о своей мечте — сформировать хозяйственный кооператив и начать производить переработанные мясные продукты и сыры. Фермер считает, что за объединением людей для общих целей — будущее. Сейчас хозяйка КФХ является председателем Гулькевичского отделения Ассоциации крестьянских хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов.

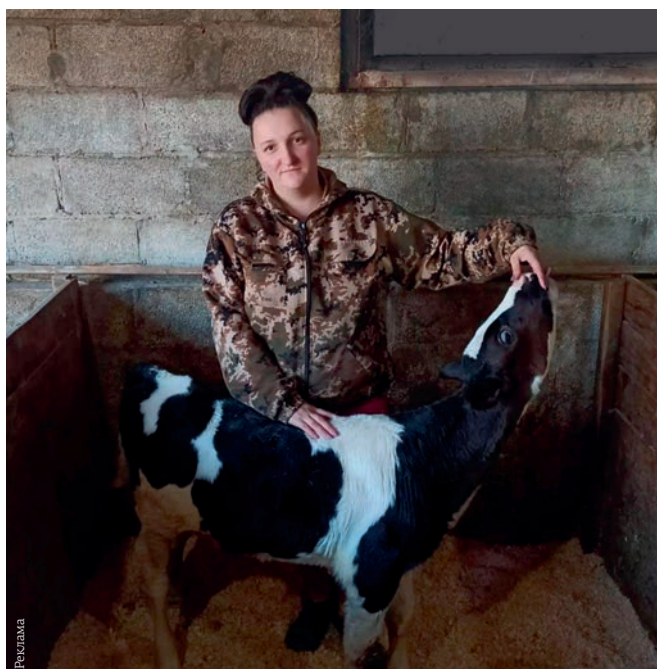
«Поодиночке маленьким фермерам очень сложно, а когда все объединяются, то проще и с заготовкой кормов, и с переработкой. Легче, когда есть помощь и поддержка. Медленно, но идем к этой цели. А молодежи хотелось бы сказать, чтобы приезжали в село — им здесь понравится», — заключила Мария Соколова.

**Дарья Коробская**



# от 100

штук бройлеров чистый доход в месяц составит 5-7 тыс. рублей



Реклама



фото предоставили супруги Соколовы





# ЮГАГРО

## 30-я Международная выставка

сельскохозяйственной техники,  
оборудования и материалов  
для производства и переработки  
растениеводческой  
сельхозпродукции

# 21-24 ноября 2023

Краснодар,  
ул. Конгрессная, 1  
ВКК «Экспоград Юг»



СЕЛЬСКО-  
ХОЗЯЙСТВЕННАЯ  
ТЕХНИКА  
И ЗАПЧАСТИ



ОБОРУДОВАНИЕ  
ДЛЯ ПОЛИВА  
И ТЕПЛИЦ



АГРО-  
ХИМИЧЕСКАЯ  
ПРОДУКЦИЯ  
И СЕМЕНА



ХРАНЕНИЕ  
И ПЕРЕРАБОТКА  
СЕЛЬХОЗ-  
ПРОДУКЦИИ

Бесплатный билет  
**YUGAGRO.ORG**



ОРГАНИЗАТОР  
ORGANISER



Генеральный  
партнер



Генеральный  
спонсор



Официальный  
партнер



Официальный  
спонсор



Спонсор  
деловой  
программы



Спонсор  
информационных  
стоек



Спонсоры  
выставки



# ЖЕНЩИНА В ДЕЛЕ

Как предпринимательницам совмещать бизнес и личную жизнь.

**З**а последние годы количество женщин-предпринимательниц в России значительно выросло, особенно в онлайн-сфере. По данным исследования «Тинькофф Бизнес», в 2023 году доля предпринимательниц в российском бизнесе составляла 39%, что в семь раз больше, чем три года назад.

Если говорить о женщинах, которые ведут бизнес на маркетплейсах, то их количество с 2020 года выросло в 24 раза. Согласно данным исследования, общее число предпринимательниц за три года увеличилось на 22%. Сегодня все больше женщин делает выбор в пользу собственного дела.

Предпринимательницы из Краснодарского края рассказали «Деловой газете.Юг», почему решили открыть бизнес, что их мотивирует на этом пути и как тем, кто сомневается, начать действовать уже сегодня.



**ДАРЬЯ ЗЯБЛИКОВА,**  
веб-дизайнер

**Я уже более семи лет** занимаюсь графическим веб-дизайном и два года назад стала официально самозанятой. Мое образование — инженер-программист системы автоматизированного проектирования. Казалось бы, это не связано с моей нынешней деятельностью, но я всегда испытывала интерес к творчеству и креативу, еще со студенческих лет делала интересные проекты и оформляла сайты.

В дальнейшем, когда я заканчивала свою деятельность в найме, поняла, что мое призвание — графический веб-дизайн. Сейчас я использую свои навыки программирования для создания не только красивых картинок (логотипов и брендбуков), но и сложных интеграций и разработок. Таким образом, я комбинирую все свои знания и опыт, накопленные за всю жизнь.

В работе меня вдохновляет то, что я могу помочь своим клиентам достигнуть успеха. Когда они радуются новому логотипу, который я создала для их бизнеса, или когда они легко взаимодействуют со своим сайтом благодаря автоматизации, я довольна. Это всегда заставляет меня стремиться узнать больше и быть в курсе последних тенденций в этой области.

Я считаю, что важно всегда слушать свой внутренний голос и понимать, что именно нравится. После того как вы это поймете, нужно максимально

вкладываться в развитие этого направления.

Когда я работала на постоянной работе в офисе, было гораздо проще, с одной стороны. С утра я уезжала на работу, погружалась в рабочие процессы. Вечером я спокойно возвращалась домой и отдыхала.

Сейчас же я работаю как самозанятая практически круглые сутки. Где бы я ни находилась, я всегда на связи. Необходимо четко разграничивать рабочее и личное время, планировать свой день и заботиться о своем здоровье. С другой стороны, работая на себя, вы получаете свободу выбора и можете самостоятельно планировать свой график. Только оставив работу в найме, я поняла, что свобода очень дорого стоит.

По моему мнению, прежде всего начинающим предпринимательницам необходимо проанализировать конкурентов нужной сферы, а не придумывать что-то новое. Определитесь с тем, чем вы хотите заниматься, продумайте четко свое позиционирование и проанализируйте свою аудиторию.

Только структурировав всю эту информацию в одном документе, стоит начинать работать. Так вы увидите реальный объем информации и сможете понять, куда нужно двигаться.

Я считаю, что важно использовать новые инструменты в своей работе, такие как различные календари и заметки, чтобы структурировать все свои мысли и идеи. Также обязательно нужно сохранять базу клиентов. Это позволяет проанализировать доход и увеличить ценник в нужном сегменте, чтобы поднять средний уровень заработка.



фото Freepik.com



**ЕКАТЕРИНА ЛЕВЧЕНКО,**  
товары для малышей  
ByMom ForBaby

**Я начала свой бизнес** вместе с подругой, с которой мы находились в декрете. Наши дочки родились в один день. На первых порах мы занимались перепродажей детских товаров, которые были интересны и полезны для нас и наших детей.

В моей работе меня мотивирует семья и желание повысить уровень жизни. Я хочу показать своему ребенку мир и обеспечить ему достойное образование. Благодаря нашей целеустремленности и последовательности действий мы сегодня производим детскую текстильную продукцию под собственным брендом.

Считаю, что для старта своего бизнеса женщина должна заручиться поддержкой близких. Важно заранее об-

судить с партнером, как будут распределены обязанности, чтобы всем было комфортно. Не стесняйтесь обращаться за помощью и говорить прямо о том, как вас можно поддержать. Это поможет сохранить здоровую и успешную коммуникацию в рамках семьи. Следует помнить, что другие люди не могут читать наши мысли, ведь у них могут быть свои заботы и переживания.

При этом не забывайте, что ответственность за принятые решения лежит на вас. Вы можете обратиться за советом, но окончательный выбор делаете только вы. В этом заключается суть предпринимательства — умение брать на себя ответственность и учиться рисковать, допускать ошибки. Совмещение работы и личной жизни вполне возможно и здорово, если вы и ваш партнер движетесь в одном направлении и разделяете общие ценности. Это помогает сохранять фокус и не отклоняться от заданного пути, а поддержка и понимание со стороны супруга дают ощущение опоры и внутренней силы. Ставьте перед собой глобальные жизненные цели и уверенно идите к ним.



**ТАТЬЯНА ИЛЬЧОВА,**  
школа эстетики и моделинга  
для детей и подростков  
Fashion Kids Models

**Желание открыть бизнес** пришло ко мне еще в детстве, примерно в 13–14 лет. Тогда я начала интересоваться торговлей и полностью погрузилась в этот процесс. У моих родителей было свое подсобное хозяйство, и я помогала им продавать свежие овощи, фрукты, молоко, сметану и другие продукты.

Живя в маленьком хуторе, я понимала, что нужно выбираться в большой город, учиться и работать. В 18 лет я подала документы на службу в армию, в Пограничные войска ФСБ России в городе Новороссийске. Позже, после трех лет службы в армии, я вышла замуж. Мы решили родить детей одного за другим, чтобы не сидеть в декрете продол-

жительное время. Идея открыть свой первый магазин появилась у нас давно. Мы с мужем все обдумали и решили подыскать помещение, поставщиков и все необходимое.

Сегодня я являюсь индивидуальным предпринимателем. Наш бизнес уже существует 12 лет, и мы с мужем гордимся продуктивной работой. Моя мотивация в работе — это движение вперед, новые знания, знакомства, опыт, развитие и, конечно же, результат. Я считаю, что нужно выбирать сферу, которая нравится. Если идти не за своими желаниями, а только гнаться за трендами, то это не принесет пользы. Риск быстро израсходовать все ресурсы и потерять желание идти к цели достаточно высок.

Для меня легко совмещать работу и личную жизнь. Когда всей семьей заняты работой, нет никаких препятствий, мы движемся к поставленной цели. Сейчас у меня есть два действующих бизнеса. Один из них — школа эстетики и моделинга для детей и подростков Fashion Kids Models, у нас более 20 филиалов в разных городах и станицах.



**ВИКТОРИЯ БИДЕНКО,**  
товары для малышей  
ByMom ForBaby

**Мы с моей подругой дружим со студенческих лет. В одно время мы оказались в декрете и со временем пришли к мысли начать продавать товары. Мы выбрали детскую нишу, которая нас заинтересовала. Я думала, что если начинание не удастся, то получится хотя бы оставить приобретенные товары себе. Но мы успешно справлялись, и сегодня я и моя подруга официально производители детского текстиля. Мой первый и главный мотиватор — моя дочь. Когда ты в декрете, не**

хватает финансов, хочется большего и нужна работа, которую можно было бы совмещать с семьей. Я все еще хочу улучшить качество жизни и приумножить свои возможности.

Думаю, что женщинам, начинающим свой бизнес, стоит обратить внимание на то, что интересно им, это главный ключ к успеху. Конечно, чаще всего предпринимательницы предпочитают детские ниши, beauty-индустрию, образование, психологию или пошив. Я стараюсь четко выделять время на работу, семью, хобби и прочие обязанности. Тайм-менеджмент помогает мне все успевать. Конечно, поддержка мужа и близких, которые всегда рядом, тоже помогает двигаться вперед. Я думаю, что надо не бояться начинать и ошибаться, а также верить в лучшее и положительный результат.



**АНЖЕЛИКА ЗАЛЕСКАЯ,**  
психолог клиники DocBrain

**Часто бывает, что женщина, создав семью и родив детей, полностью погружается в роль мамы и супруги. Декретный отпуск может продлиться несколько лет, выход из него становится все сложнее, социальная реализация уходит на второй план. С появлением семьи меняется образ жизни, темп, приоритеты и ценности. Интересы, которые были актуальны в молодости, могут стать несовместимыми с новыми реалиями: графиком жизни, одобрением домочадцев и физическим комфортом.**

Однако существуют способы реализовать себя и в семье, и в карьере. Ниже представлены пять рекомендаций, которые помогут вам это сделать: 1) Важно понять, действительно ли вы хотите сочетать роль жены, мамы и бизнес-леди. Это должно быть вашим личным желанием, а не

навязанным стереотипом «успешности», чтобы соответствовать чужим ожиданиям.

2) Не бойтесь пробовать новое. Возможно, вам придется даже сменить род деятельности. Вы изменились, и реализация тоже теперь может быть иной. Необязательно возвращаться на нелюбимую работу. В любом возрасте можно освоить желаемую профессию.

3) Стоит рассмотреть сферу деятельности, в которой вы можете самостоятельно формировать график, режим и объем работы, контролировать доход от вложенных усилий и времени.

4) Не ограничивайте свои фантазии перечнем известных профессий, используйте креативное мышление и превращайте любимое дело в источник дохода. Даже если это выпечка ароматных булочек дома для семьи, почему бы не масштабировать свой бизнес?

5) Осознайте, для чего вы все это делаете. Помечтайте о том, какую жизнь хотели бы создать для своих детей и каким примером станут для них ваше трудолюбие. Ведь зачастую именно семья мотивирует нас на действия, направленные на то, чтобы дать себе и детям лучшее.



**ТАТЬЯНА РЕЗНИКОВА,**  
руководитель клиники  
«Проментальное», врач психиатр,  
врач психотерапевт, юнгианский  
аналитик, член IAAР, РОАП

**Опыт показывает, что найти баланс между личной жизнью и работой возможно, хоть и не просто. Что же для этого нужно? Прежде всего женщина должна уметь слышать себя и заботиться о себе и своих потребностях, ощущая их как первостепенные.**

Это забота о своем теле и здоровье, прежде всего включаются: здоровый сон и отдых. Многие женщины, совмещающие семью и бизнес, чаще всего переутомляются и находятся в хроническом стрессе. Поэтому важно жить в соответствии с природными ритмами, ложиться спать до 11 вечера и высыпаться, правильно питать-

ся (без перекусов на ходу и пропусков приемов пищи, потому что нет времени), проводить время на свежем воздухе, на природе, вести активный образ жизни, заниматься спортом. Важно выстраивать границы — освобождать выходные дни и вечернее время, уметь выключаться из рабочих обязанностей, заниматься домом, семьей, и главное — получать от этого наслаждение.

Необходимо планировать достаточно времени для отпуска (несколько раз в год не меньше недели), не забывать про хобби и творчество, качественное общение с друзьями и партнером. Не менее важный навык в планировании своей жизни — уметь делегировать обязанности, не брать на себя слишком много ответственности и контроля. Например, с детьми может помогать няня, дома — помощница по хозяйству, на работе — надежная команда единомышленников. И помнить, что результатом самореализации прежде всего является возможность жить и работать в свое удовольствие.

” Я стараюсь четко выделять время на работу, семью, хобби и прочие обязанности. Тайм-менеджмент помогает мне все успевать.

” Важно выстраивать границы — освобождать выходные дни и вечернее время, уметь выключаться из рабочих обязанностей, заниматься домом, семьей, и главное — получать от этого наслаждение.

## Детский театр открыл сезон мюзиклом «Муха-Цокотуха»

Театр Юного Актера частного детсада — начальной школы «Счастливое детство» представил музыкальный спектакль-комедию по мотивам сказки Корнея Чуковского «Муха-Цокотуха». Премьера состоялась 8 апреля на сцене Дома культуры ВОГ.

Педагоги «Счастливого детства» подготовили современную версию всем известного сюжета в формате мюзикла. На сцене юные артисты в костюмах героев сказки пели, танцевали, была представлена казачья линия, звучали цыганские мотивы, кружили «гжелевские» чашки, на ярмарке гулял русский мишка, «налоговые инспекторы» следили за своевременной уплатой налога с неожиданного обогащения главной героини — Мухи-Цокотухи.

Ольга Шадрина представила зрителям основную постановку. Автором идеи и главным режиссером школьного отделения выступила Любовь Солопова, а режиссером дошкольного отделения — Ольга Бирюлина. Звукорежиссером и музыкальным руководителем спектакля стала Надежда Носкова. Сценарист и автор текста — Полина Шаповалова, хореографы и постановщики — София Нещадим и Фарид Махмуродова.

За организационную часть отвечала Анна Маслак, автором лазерной декорации выступил шоу-центр «Волшебный луч» Александра Гаёва. Над созданием и подготовкой музыкального спектакля работала большая команда «Счастливого детства» — 50 человек, которых объединяет любовь к своей профессии.



На премьере присутствовали почетные гости, которым предоставили слово. Руководитель детсада «Маленькая елочка» Маргарита

Тихонова сказала, что выступление детей доставило ей удовольствие, большую радость всем зрителям, в особенности роди-

телям. Она оценила постановку детского спектакля как серьезное достижение педагогов.

Яна Коробенко, кандидат экономических наук, практикующий психолог, сертифицированный бизнес-тренер, владелица туристического агентства «Пегас-Туристик», отметила высокий уровень подготовительной работы с детьми. «Это место, где дети получают всестороннее образование. Их учат не только читать, писать, взаимодействовать друг с другом и с педагогами, но и обучают многому другому, в том числе вовлекают в такие интересные проекты, создавая детям по-настоящему счастливое детство», — сказала Яна Коробенко.

Свое восхищение также выразили руководитель детского сада «Исток» Агван Тер-Мелкон и пред-

ставитель союза многодетных семей «Кубанская семья» Алина Комова.

Ольга Шадрина поблагодарила присутствовавших за теплый прием, отметила работу всего педагогического состава и порадовалась успехам детей. «Спектакль получился веселый и задорный. Танцевальные номера радовали всех, а главные герои и массовка отлично отыграли свою роль, на протяжении всего спектакля дети были на сцене. Мы подарили эту сцену сегодня нашим детям», — сказала директор «Счастливого детства».

Также детский сад собирается построить собственную театральную сцену для регулярных камерных спектаклей. И обещает в следующем году порадовать зрителя новыми постановками в Театре Юного Актера.

## Бизнес на десерт: как заработать на пастиле

Семья Бакалдиных из села Пшада в Геленджике активно занялась производством натуральных сладостей в 2022 году. По словам супругов, сегодня в этой сфере без привлечения сотрудников можно зарабатывать около 200–300 тыс. рублей в месяц.

Идея изготавливать сладости Алексею и Екатерине пришла два года назад, когда они переехали в Краснодарский край из Подмоскovie. Супруги приобрели участок земли с большим персиковым садом и летом получили такой богатый урожай, что не знали, куда девать персики. Решением стала переработка фруктов.

«Мы переехали весной и летом поняли, что просто не успеваем съесть такое количество персиков и их нужно перерабатывать. Этим мы и занялись. Сначала для себя, а затем и на продажу», — рассказала Екатерина.

Ранее Алексей Бакалдин работал в автомобильной сфере, а Екатерина — в туристической. Соосновательница бизнеса восемь лет назад ушла в декрет, а после не захотела возвращаться к офисной работе. Она приняла решение попробовать себя в различных специальностях.

«Первым шагом была попытка переработать урожай персиков. Я давно хотела попробовать сделать пастилу, этим и занялась. Мы не брали уроков и нигде не учились этому ремеслу, все делали самостоятельно», — поделилась предпринимательница. Превратить увлечение в бизнес супруги решили после обучения в «Школе молодого предпринимателя». Бизнес молодых\*.



ФОТО ПРЕДОСТАВИЛИ АЛЕКСЕЙ И ЕКАТЕРИНА БАКАЛДИНЫ

начали активно развивать свое производство как раз с помощью «Школы молодого предпринимателя», привлекая корпоративных клиентов через переписку, звонки и встречи. Сейчас мы уже начинаем поставлять наш товар в магазины Геленджика. Также для продаж используем социальные сети», — рассказала Екатерина.

Сегодня супруги производят фруктово-ягодную пастилу и конфеты с различными начинками, варенье и фруктовые чипсы. «Мы живем в 35 км от Геленджика. Здесь два совхоза — «Михайловский перевал» и «Архипо-Осиповский».

Яблоки и сливы, которые используются для пастилы, мы берем только из этих садов. Персики используем только свои. Мы сами ездим и не пользуемся доставкой. Если мы отправляемся на оптовую базу, то выбираем нужное сырье по виду, качеству и вкусу. Когда наступает пора клубники, мы выезжаем на белореченские поля и сами отбираем ягоды», — поделилась Екатерина Бакалдина.

Инвестиции в запуск подобного производства сегодня она оценила в сумму 30–40 тыс. рублей. Необходимое оборудование на начальном этапе — блендер и дегидратор.

Екатерина Бакалдина добавила, что можно самостоятельно заниматься производством, а можно использовать наемный труд. Без привлечения дополнительных сотрудников, отметила предпринимательница, зарабатывать на производстве пастилы можно 200–300 тыс. рублей в месяц. Если привлечь наемных работников и увеличивать объемы, можно выходить на крупный опт и сетевые магазины. Тогда, отметила Екатерина, доходы будут значительно выше.

Как обратила внимание предпринимательница, конкуренция в данной сфере на юге страны достаточно высока. Средний чек нельзя так просто повысить, чтобы не вызвать вопросов у покупателей. «Конечно, конкуренция в этой сфере высокая, и с каждым годом она становится все больше. Но начинающим предпринимателям я бы посоветовала не бояться этого. Если есть желание и любовь к своему делу, то не стоит оглядываться и сравнивать себя с теми, кто уже несколько лет работает в этом бизнесе. Ведь свой покупатель найдется всегда. Кроме того, лично я не рекомендо-



«Конкуренция в этой сфере высокая, и с каждым годом она становится все больше. Но начинающим предпринимателям я бы посоветовала не бояться этого. Если есть желание и любовь к своему делу, то не стоит оглядываться и сравнивать себя с теми, кто уже несколько лет работает в этом бизнесе.

вала бы тратить деньги на какие-то обучающие курсы по приготовлению. Да, это трудоемкая работа, но все можно освоить самостоятельно», — считает она.

Сейчас в планах у семейной мастерской расширение производства. «У нас небольшой цех, поэтому сегодня нет места для установки нового оборудования. Пока не знаем, где и как найти подходящее помещение. В ближайшее время планируем основательно заняться этим

вопросом», — сказала соосновательница мастерской натуральных сладостей.

Она добавила, что у супругов есть мечта — собрать разных производителей Кубани на одной площадке интернет-магазина. Екатерина Бакалдина отметила, что знает уже достаточно много добросовестных производителей, продукцию которых ей хотелось бы собрать в одном месте.

Ада Цимерман



Образовательный проект «Школа молодого предпринимателя. Бизнес молодых» реализует Фонд развития бизнеса Краснодарского края (Центр «Мой бизнес»). Информация обо всех мерах государственной поддержки для бизнеса Краснодарского края доступна в официальном телеграм-канале Центра «Мой бизнес».



# УВЕДОМОМИТЬ НАЛОГОВУЮ

Как заполнить уведомление об исчисленных суммах налогов для единого налогового платежа.

**В**се налоговые платежи бизнеса и физлиц с 1 января 2023 года перевели на новую схему оплаты. У обычных граждан, юридических лиц и индивидуальных предпринимателей появился Единый налоговый счет (ЕНС). ЕНС является обязательным виртуальным кошельком налогоплательщика, в котором содержатся данные о начислении и поступлении налогов и взносов. Он призван упростить оформление платежей, возврат предоплаты и объединить сроки отчетности. Пополнить ЕНС можно до 28 числа месяца при помощи Единого налогового платежа (ЕНП).

Уведомление об исчисленных суммах — один из главных документов для отчетности в ЕНС, его следует заполнять ежемесячно. Начальник отдела работы с налогоплательщиками УФНС России по Краснодарскому краю Инна Немыкина рассказала, на что **следует обратить внимание в документе по форме 110355**, что поможет в заполнении уведомления и как исправить допущенные в отчетности ошибки.

## КОМУ ЭТО НЕОБХОДИМО?

Как сообщила Инна Немыкина, уведомления об НДФЛ наряду с расчетом по 6-НДФЛ должно предоставляться ежемесячно **индивидуальными предпринимателями и организациями**, если те не признаются налоговыми агентами и выплачивают доходы физическим лицам.

«Однако налоговая служба выявляет случаи как непредставления данного документа, так и случаи некорректного заполнения налогоплательщиками данных именно в этих уведомлениях. Чтобы имеющийся налоговый платеж был правильно распределен по текущим обязательствам, рекомендуется проверить правильность заполнения реквизитов», — проинформировала Инна Немыкина.

## ОСОБЫЕ КОДЫ

**В данных Уведомления по НДФЛ на листе 02 представлено шесть граф:**

1. КПП, указанный в соответствующей налоговой декларации (расчете);
2. Код по ОКТМО;
3. Код бюджетной классификации;



фото Freepik.com

4. Сумма налога, авансовых платежей по налогу, страховых взносов;
5. Отчетный (налоговый) период (код) / Номер месяца (квартала);
6. Отчетный (календарный) год.

Инна Немыкина обратила особое внимание на заполнение графы 5. В нее необходимо вписать код соответствующего отчетного периода, а также номер месяца.

## Отчетные периоды распределены следующим образом:

1. Январь: с 1 января по 22 января;
2. Февраль, март, апрель, май, июнь, июль, август, сентябрь, октябрь, декабрь: с 23 числа предыдущего месяца по 22 число текущего (например: период апрель — с 23 марта по 22 апреля);
3. Декабрь (остаток): с 23 по 31 декабря.

**Код отчетного периода** определяется по кварталам: I квартал (январь-март) — код 21, II кв. (апрель-июнь) — код 31, III квартал (июль-сентябрь) — код 33, IV квартал (октябрь-декабрь) — код 34.

**Номер месяца** проставляется в соответствии с порядком месяца в квартале. Так, нумерация в III квартале будет выглядеть следующим образом: июль — 01, август — 02, сентябрь — 03. Исключением является декабрь (остаток) — код 04.

Таким образом, при заполнении уведомления по НДФЛ за март графа 5 будет выглядеть как 21/03, где 21 — код первого квартала, 03 — номер месяца в соответствующем квартале; за май — 31/02, остаток декабря — 34/04, где 04 — номер остатка.

Начальник отдела работы с налогоплательщиками уточнила, что **уведомление необходимо подавать не позднее 25 числа отчетного месяца, исключением яв-**

**ляется период с 23 по 31 декабря — данные по нему необходимо передать ведомству не позднее последнего рабочего дня календарного года.**

## ЭЛЕКТРОННЫЕ ПОМОЩНИКИ

Эксперт рассказала, что для помощи налогоплательщикам **существует специальная памятка** по порядку предоставления и заполнения уведомления об исчисленных суммах налогов, сборов, страховых взносов.

## Для того чтобы ее получить, необходимо:

1. Зайти на сайт ФНС России;
2. Выбрать раздел «Все об ЕНС»;
3. Выбрать графу «Уведомление об исчисленных суммах», в которой расположена ссылка на памятку.

«Далее заходим и скачиваем документ, который называется «Сроки представления уведомления об исчисленных суммах». Скачается памятка-подсказка для налогоплательщиков», — уточнила Инна Немыкина.

Она добавила, что в памятке отражены не только коды отчетного периода, которые необходимо представить в уведомлении, но и сроки их представления, а также сроки представления деклараций и сроки уплаты налогов. Начальник отдела работы с налогоплательщиками рассказала еще об одном способе получить реко-

мендации по заполнению нового документа — через специальный чат-бот ведомства.

«Помочь в заполнении уведомления может чат-бот, который называется «Помощник по ЕНС», он находится на сайте и в Telegram-канале ведомства», — сказала она.

## СПОСОБЫ ИСПРАВЛЕНИЯ ОШИБОК

Инна Немыкина также рассказала об устранении неточностей в предоставленной для налоговой документации. Так, если в реквизитах уведомления допущена ошибка, то следует направить в налоговый орган новое уведомление с верными реквизитами только в отношении обязанности, по которой допущена ошибка. «Иначе сумма просто за dvoится», — добавила она.

1. Если при подаче уведомления неверно указана сумма обязанности, то следует направить уведомление **с теми же реквизитами с верной суммой**;
2. В случае, когда неверно указаны иные реквизиты (ОКТМО, КБК, отчетный период), то в уведомлении **по ранее указанным реквизитам** проставляется сумма «0» и заполняются **новые данные** с верными реквизитами и необходимой суммой.

«Обратите внимание, что уточнять обязанности (исправлять ошибки) возможно до представления декларации или расчета по налогам, страховым взносам», — заключила представитель краевого управления ФНС России.

Дарья Коробская

ИНН \_\_\_\_\_  
КПП \_\_\_\_\_ Стр. \_\_\_\_\_

### Данные<sup>1</sup>

1. КПП, указанный в соответствующей налоговой декларации (расчете)	_____
2. Код по ОКТМО	_____
3. Код бюджетной классификации	_____
4. Сумма налога, авансовых платежей по налогу, сбора, страховых взносов <sup>2</sup>	_____
5. Отчетный (налоговый) период (код) / Номер месяца (квартала)	_____/____
6. Отчетный (календарный) год	_____

Особое внимание нужно обратить на заполнение графы 5. В нее необходимо вписать код соответствующего отчетного периода и номер месяца.

# ОТ САМУЭЛЯ ГАНЕМАНА К СОВРЕМЕННОЙ ГОМЕОПАТИИ

**Е**жегодно в апреле гомеопатическая общественность отмечает Всемирный день гомеопатии. В Краснодаре этот день традиционно празднует Гомеопатическая служба Краснодарского края, которая представлена Краснодарским краевым центром гомеопатии, Краевой гомеопатической аптекой № 91, аптекой «Витекс-гомеопат», аптеками премиум-класса «Святая Екатерина» и «Великая Екатерина», производственной аптекой «Святая Ольга», а также открытой в июле 2016 года «Клиникой Корвяковой».

**Гомеопатическая служба Краснодарского края и немецкая компания «Биологише Хайльмиттель Хеель ГмБХ» — один из крупнейших производителей комплексных гомеопатических препаратов — проводят ежегодную научно-практическую конференцию «Возможности гомеопатического метода в практическом здравоохранении», посвященную дню рождения Самуэля Ганемана, основателя гомеопатии. Мероприятие пройдет 20 мая 2023 г. с 09:00 до 19:00 в отеле Hampton by Hilton Krasnodar, по адресу г. Краснодар, ул. Красная, 25/2, к. 1.**

В мероприятии примут участие как известные эксперты из Москвы, Санкт-Петербурга, где гомеопатия используется более двух столетий, так и специалисты-гомеопаты Кубани. Программа конференции включает доклады, касающиеся развития и практического применения гомеопатии как отрасли медицины. О роли применения гомеопатических подходов в реабилитации по-

сле COVID-19 и острых состояний, возникающих впоследствии, расскажет Ольга Азарян, к.м.н., главный врач медицинского центра «Стандарт», г. Санкт-Петербург.

Тему нарушения энергетического метаболизма и пути его коррекции при коморбидных заболеваниях осветит профессор кафедры урологии КубГМУ Артур Татевосян. Важная и актуальная для Кубани тема аллергии и возможности улучшения качества жизни при этом заболевании прозвучит в докладе врача-педиатра Ирины Холодовой, д.м.н., профессора кафедры педиатрии ГБОУ ДПО РМАПО МЗ РФ г. Москва. О стрессе, сопровождающем жизнь современного человека, и о том, реалистичны ли спокойный день и добрая ночь, расскажет Елена Кукес, классический гомеопат, супервайзер Клиники классической гомеопатии им. С. Ганемана, преподаватель Швейцарской школы классической гомеопатии.

Тему активаторов мозга в гомеопатической практике осветит Наталья Иванова, врач-гомеопат, к.м.н., доцент кафедры терапии 2 ФПК КубГМУ. Что такое мануально-мышечное тестирование и как этот метод применяется при подборе гомеопатических препаратов, «Цветов Баха», расскажет аудитории Сергей Кашин, врач-терапевт, невролог, мануальный терапевт, кинезиолог.

Еще много важных тем, связанных с гомеопатической практикой, прозвучит на мероприятии. Вход свободный для всех желающих. Более подробно о конференции можно узнать по телефону 8 (861) 268-32-33.



**ОЛЬГА АЛЕКСАНДРОВНА  
КОРВЯКОВА,**  
генеральный директор Краснодарского  
краевого центра гомеопатии



[www.homeopatya.ru](http://www.homeopatya.ru)  
[krasnhom@mail.kuban.ru](mailto:krasnhom@mail.kuban.ru)

Производственная аптека  
«Святая Ольга», СНТ «Радуга»,  
г. Краснодар, ул. Центральная, 251  
+7 (918) 43-41-786

Аптека «Витекс-Гомеопатия»  
г. Краснодар, ул. 1 Мая, 186  
+7 (861) 277-03-07

г. Краснодар,  
ул. Кубанская Набережная, 31/1

Комплекс VIP-аптек «Великая  
Екатерина» и «Святая Екатерина»

Аптека «Святая Екатерина»  
+7 (861) 278-03-83

Аптека «Великая Екатерина»  
+7 (861) 278-03-84

Клиника Корвяковой  
+7 (861) 992-35-13

Гомеопатическая служба Краснодарского края ведет работу более 30 лет, здесь прошли обучение более 500 врачей-гомеопатов, имеет 24 награды и премии. Она представлена Краснодарским краевым центром гомеопатии, Краевой гомеопатической аптекой № 91, аптекой «Витекс-гомеопат», аптеками премиум-класса «Святая Екатерина» и «Великая Екатерина», производственной аптекой «Святая Ольга». С июля 2016 года успешно работает «Клиника Корвяковой», расположенная в лицензированном помещении рядом с аптеками «Великая Екатерина» (обычная аптека) и «Святая Екатерина» (гомеопатическая), что позволяет пациентам из дверей клиники перейти в помещение аптеки.

**Более 1000 наименований гомеопатических лекарств есть в ассортиментном перечне аптеки. В клинике ведут прием врачи: терапевты, педиатры, детский эндокринолог, невролог, гастроэнтеролог, есть кабинет для приема врача-остеопата.**

Основатель центра — Ольга Александровна Корвякова, генеральный директор Краснодарского краевого центра гомеопатии, доктор фармацевтических наук, профессор, заслуженный работник здравоохранения Кубани, провизор высшей категории, почетный академик Международной академии качества и маркетинга, член Российского гомеопатического общества и Международной медицинской гомеопатической лиги LMNI, вице-президент по Южному федеральному округу (ЮФО).

г. Краснодар, ул. Красная, 28

Гомеопатическая служба  
Краснодарского края  
+7 (861) 268-32-33, +7 (861) 268-48-65

Краевая гомеопатическая  
аптека № 91  
+7 (861) 268-42-37

**Конференция  
«Возможности гомеопатического метода  
в практическом здравоохранении»**

Отель Hampton by Hilton Krasnodar,  
г. Краснодар, ул. Красная, 25/2 К1

Время проведения: 20 мая 2023, 09:00 — 19:00  
Вход свободный. 8 (861) 268-32-33

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА