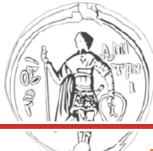


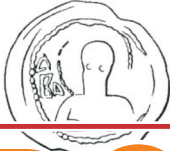
Оттиск цилиндрической печати
Ассирия II тыс. до н.э.



Римская империя
II в. н.э.



Печать
Владимира Мономаха



Печать
Ивана Грозного



Печать
Временного Правительства



Печать РСФСР
нач. XX в.



Гербовая печать
XXI в.



№ 29 1 квартал 2017 г.

РОСШТАМП

Кризис... Вечный кризис. Версия 2016 / 2017

Человек привыкает ко всему, а штемпелеизготовитель и подавно! Если в прошлом году обострившийся кризис в экономике и отрасли вызывал "бурления" среди участников, попытки что-то сделать, о чем-то поговорить, то в этом году наступило полное смирение и принятие реалий. Кризис со всеми вытекающими: жесткой конкуренцией, сократившейся маржинальностью, неопределенностью будущего и т.д. - стал совершенной обыденностью, к которой каждый адаптировался в силу своих возможностей.

В каком состоянии рынок пришел к 2017 году?

- мало кого из участников рынка удовлетворили финансовые итоги 2016 года. Кроме того, они явно показали, что надеяться на лучшее в 2017 тоже не стоит.
- штемпелеизготовители, работающие с корпоративным сегментом, столкнулись в 2016 году с массовыми задержками оплат по договорам как с бюджетными, так и коммерческими структурами. И это при том, что сроки оплаты по договорам многие контрагенты и так увеличили до 60-90 дней.

- практически все участники рынка отметили снижение объемов продаж не только по штемпельному направлению, но и по сувенирной продукции, полиграфии. Бизнес-клиентура существенно сократила расходы, в том числе и по этой статье.
- окончательно были погублены тендеры. Все мало-мальски крупные торги разыгрывались ниже себестоимости, что возможно только при дополнительных скидках на "автоматы" от поставщиков. Большинство участников рынка даже перестали следить за тендерами - бесполезно. При этом подобное ценообразование влияет на всех! Рынок разрушается!
- в прошедшем году был почти окончательно поставлен крест на мелкооптовом звене штемпельного бизнеса. Оптовиков в России остались единицы. У всех финансовое положение «не очень». Все поставщики отгружают товар покупателям вне зависимости от суммы покупки по одинаковой цене — декларированные прайсы и договоры не соблюдаются. Понятие "дилерства" полностью девальвировано в российском штемпельном бизнесе.



- на фоне экономического кризиса появились многочисленные новые франшизы, продающие печати и штампы как малозатратную, но высокомаржинальную бизнес-идею для тех, кто не хочет “работать на дядю”, а мечтает зарабатывать 40 тыс. руб. не выходя из дома. Эти штемпелеизготовители стали совершенно фантомными на рынке - у них нет ни оборудования, ни офисов, ни сотрудников... при этом их количество, если верить сайтам самих франшиз, исчисляется сотнями (подробнее читайте в статье “Альтернативные франшизы” на стр. 6-7)
- “лидеры” рынка полностью устранились от вопросов формирования и разумного регулирования рынка. Превратились в мелкооптовые базы по продаже автоматов. Никакой внятной политики, маркетинга и пр. Все силы брошены на ценовую борьбу с конкурентами - кто кого задушит ценой. В итоге все «душат» сами себя. Ушли в прошлое семинары, банкеты, подарки и заграничные поездки для клиентов. Кто от всего этого выиграл - непонятно.

Все перечисленные пункты - это подведение итогов 2016 года, но совершенно очевидно, что все они будут актуальны и в нынешнем году! Пока нет никаких оснований для увеличения спроса на штемпельную продукцию. Статистика открытия-закрытия юридических лиц в прошлом году (см. данные на примере Кировской области) пугает, но есть предположение, что в связи с введением обязательного использования онлайн касс и прочих мер “поддержки” малого бизнеса, эта тенденция только усугубится.

Демография юридических лиц Кировской области в 2016 году¹⁾
(единиц)

	Учтено новых юридических лиц, за месяц	Удалено официально ликвидированных юридических лиц, за месяц
Январь	220	415
Февраль	329	285
Март	352	217
Апрель	352	954
Май	281	1045
Июнь	226	697
Июль	239	870
Август	283	134
Сентябрь	188	148
Октябрь	246	316
Ноябрь	225	242
Декабрь	216	905

За комментариями мы обратились к некоторым опытным участникам рынка из разных регионов России.

Екатеринбург: “В общем и целом прошлый год был хорошим, объем остался прежним несмотря на неадекватное заполнение рынка станками Тротек от Тродата. Они их распродают направо и налево, что размывает рынок очень сильно. С нашим основным офисом в соседнем здании станки купили ДВЕ конторы, сидящие в соседних кабинетах. Также присутствует сильный демпинг со стороны некоторых игроков, что тоже благоприятно не сказывается на состоянии рынка. По факту за последние 8 лет, мы почти не меняли розничные цены, а издержек стало... мягко говоря несколько больше. Именно поэтому я до демпинга опуститься никак не могу. Пробовал ходовые позиции ставить по хорошим ценам, но по факту народу вообще без разницы какая цена. Есть мысль, что будущее штемпельного бизнеса не за печатями для юр.лиц. Так что, пытаемся перенаправить мощности в другое русло”.

Владивосток: “Ситуация на рынке сложная. Оптимизма от происходящего не испытываем. Последние 2 года мы ни раз не повышали розничные цены, а сопутствующие расходы все время растут. Отдельная история - это доставка в наш регион. Она сразу добавляет 50% к себестоимости. Но при этом розничные цены на печати у нас общероссийские - в городе их делают по 250 руб. За последнее время мы поняли одно: как было раньше - уже не будет. Остается, видимо, смириться с этим”.

Ижевск: “За последнее время рынок в городе сильно изменился. Появилось много новых игроков. Стало сложнее договариваться. Лично для нас печати и штампы ушли на второй план - работаем только с нашими постоянными клиентами, которые ценят нас за качество и надежность. Печати стали расходным материалом, заказ которых совершенная формальность, поэтому конкурировать с мелкими конторами стало совсем сложно”.

**ОБСУЖДЕНИЕ ТЕМЫ
НА ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ШТЕМПЕЛЬНОМ ФОРУМЕ
WWW.PGRAPH.RU/FORUM**

gray

Нормальная рыночная ситуация. Рынок стареет, потребление падает, а предложение растет, в результате цена снижается и будет снижаться пока не наступит равновесие. А равновесие наступит, когда производители закроются (старые и/или молодые, большие и/или маленькие). Не нужно столько штемпелепроизводителей РФ. И будет как в Америке, 2 конторы на целый город. Но доживут до прекрасной поры не все.

PLAYANGEL

согласуюсь что рынок убиваем сами, реально мне подскажите как можно выживать на валютном товаре с гарантией и потребностью раз в 5 лет !!! по цене пачки сигарет которую курильщик выкуривает за ОДИН день? в среднем по стране чтоб хоть как то выживать нужна адекватная минимальная цена ну хотя бы 1 тысячу рублей за изготовление резинки и плюс оснастка. ВЕРНИЕ обратно Лицензирование так как было раньше.

gukderdimidyin

При нынешней цене умудряются еще куда то снижаться. А уж при тыще... очередь из снижалщиков выстроится. А что значит выживать? Окупать затраты или что то еще?

pehati

А Вы уверены в общем падении продаж штемпельной продукции? Я думаю просто произошло перераспределение, виной тому появление так называемых "дилерских центров" Тродат по 5 штук в регионе и прямые отгрузки из Москвы... Про представительства и дилерские отношения все забыли... А рынок думаю ни растет ни падает на протяжении последних лет!

Exlibrist

Я думаю, что настоящего кризиса вы еще не хлебнули. Придут времена, когда 2016 будете вспоминать, как успешный.

u-trade

За счет демпинга новых мелких игроков, коих развелось как тараканов, умирают, закрываются, но на их месте появляются полчища новых с еще более низким ценником, у нас цены на печати в рублях упали до уровня 2001 года, и кто бы что не говорил и не приводил весомые аргументы, большинству клиентов пофигу на солидность и красиво оформленный офис с удачным расположением, главное - ЦЕНА. На сегодняшний день мы вообще отказались от вкладывания в развитие данного направления, бессмысленно. Развиваем полиграфию и сувенирку, где цена входа в бизнес на несколько порядков выше чем в печатях, и где сами процессы на порядок сложнее и требования к оборудованию и персоналу существенно выше, качественная полиграфия и сувенирка не доступна мелочёвке. В данных направлениях пока еще можно выставить адекватный ценник.

Орфография и пунктуация авторов сохранены.

**Приглашаем Вас ознакомиться
с полным обсуждением темы, а также высказать
свое видение ситуации на профессиональном
штемпельном форуме
www.pgraph.ru/forum**

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОТ ПОЛИГРАФЫЧЬ WWW.PGRAPH.RU



Птерать 42 мм

ЕС43 **22** руб.

Птерать 45 мм

ЕС45 **22** руб.

-25%



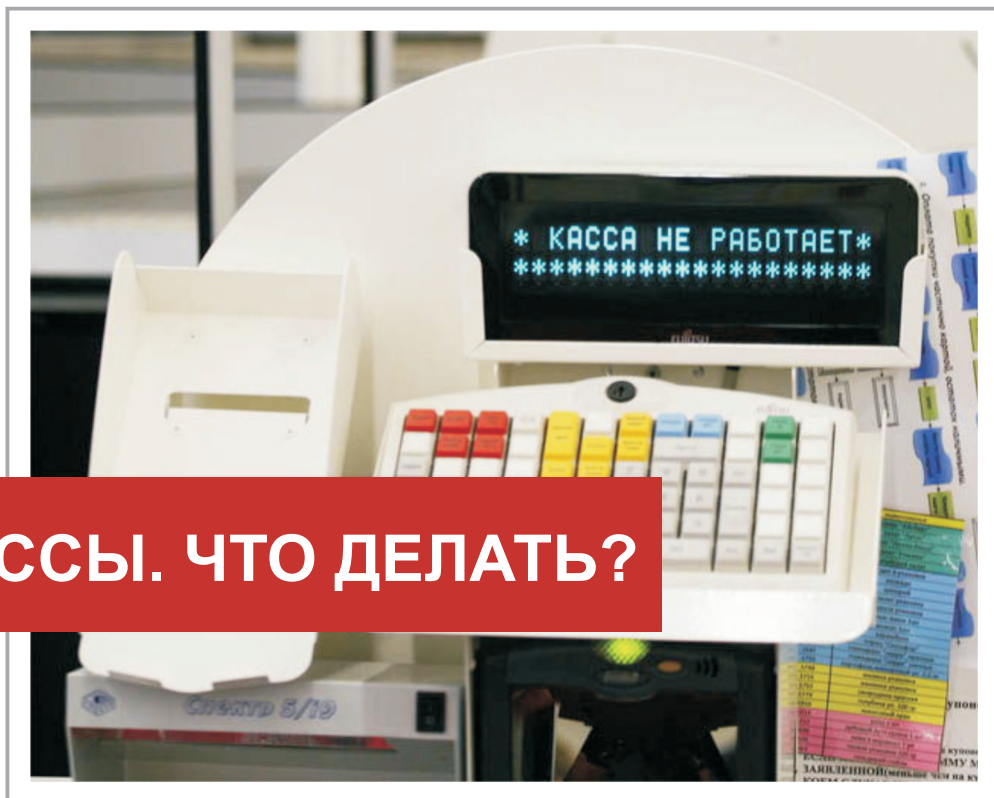
АКЦИЯ РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ НА ШТАМПЫ

Весне дорогу

68x48 мм, 63x38 мм, 56x32 мм
58x26 мм, 70x20 мм, 58x22 мм
28x12 мм, 45x45x45 мм

ОБРАТНЫЙ ОТСЧЕТ ДО 01.07.2017

ОНЛАЙН КАССЫ. ЧТО ДЕЛАТЬ?



ДЛЯ СПРАВКИ

В соответствии с Законом от 03.07.2016 N 290-ФЗ с 2017 года организации и предприниматели должны начать применять новые онлайн кассы. С 1 февраля 2017 г. регистрация ККТ будет осуществляться только по новому порядку, а с 1 июля 2017 г. старый механизм вообще прекратит свое действие.

До 1 июля 2018 года вправе не применять ККТ предприниматели и организации при оказании услуг населению. Вместо чека они могут выдавать типографские БСО в прежнем порядке. Принадлежность к услугам, предоставляемым населению, определите в соответствии с Общероссийским классификатором услуг населению ОК 002-93 (ОКУН). Если ваши услуги соответствуют услугам населению, то в отношении расчетов с физическими лицами онлайн-кассу можно не применять до 1 июля 2018 года. Индивидуальные предприниматели, которые применяют спец.режимы (например, упрощенку), вправе не печатать на чеке и не передавать данные о наименовании и количестве товара до 1 февраля 2021 года.

Есть мнение, что малый бизнес не успевает перейти на онлайн-кассы к установленному сроку. Проект закона об отсрочке ввода онлайн касс для небольших компаний и предпринимателей внесен в Госдуму.

С “ЗАБОТОЙ” О БИЗНЕСЕ

По замыслу разработчиков законопроекта обязательное использование онлайн касс призвано осуществить переход к новой прорывной схеме взаимодействия между налоговой службой и предприятиями торговли и услуг. Конечная цель таких мероприятий - сделать значительно более прозрачными все сферы торговли, увеличить налоговые поступления в казну и обеспечить формирование честной конкурентной бизнес-среды за счет пресечения деятельности недобросовестных налогоплательщиков.

В частности, президент Ассоциации компаний интернет-торговли Алексей Федоров, сказал “Мы считаем нововведения большим благом для рынка, поскольку понимаем, что “белые” игроки всегда находились в ущербном положении относительно “серых” и “черных” игроков, которые вообще не пробивали чеки при клиенте”. В НАСТ также считают онлайн-фискализацию важным шагом на пути к обеспечению тотальной прозрачности розничного рынка и выравниванию условий конкуренции. *Источник: <http://www.business.ru>*

При этом, конечно, есть и другое мнение на этот вопрос. В условиях экономического кризиса новые расходы будут неподъемны для малого бизнеса, что приведет к массовому закрытию предприятий малого бизнеса и недополучению налогов и платежей в ПФР и ФСС.

Например, Дмитрий Порочкин, член президиума генерального совета “Партии Роста” говорит: «Складывается впечатление, что авторы нововведения просто не приняли в расчет малый бизнес - для него расходы, связанные с покупкой и обслуживанием аппаратов могут оказаться существенной нагрузкой. Для мелкого торгового предприятия, чей оборот не превышает 50 -100 тыс. руб. в месяц, а доход, соответственно - 10 тыс.- 20 тыс. руб., дополнительные затраты на приобретение дорогостоящего оборудования (от 25 тыс. руб. выше) могут оказаться просто непосильными. Не стоит также забывать про замену фискального накопителя через каждые 13 месяцев (еще от 6 тыс. руб.)».

Напомним, что в 2016 г. количество малых предприятий и так сократилось, по сравнению с предыдущим, почти на 30%, а каковы будут последствия закона об онлайн кассах даже сложно представить. И нужно помнить, что всё это в итоге дважды ударит по штемпельному бизнесу! Во-первых, штемпельным компаниям придется нести издержки, связанные с покупкой онлайн касс. Во-вторых, спрос на штемпельную продукцию вновь сократится за счет снижения деловой активности.

ШАГ ЗА ШАГОМ

Если вы приняли для себя решение остаться в малом бизнесе и продолжить работу с онлайн кассами, то последовательность действий следующая (приводим с учетом средних расценок):

1. Купить ключ электронно-цифровой подписи (подойдет и та, с помощью которой бизнес сдает отчетность через Интернет). Стоимость ключа – от 1000 руб.
2. Установить специальное программное обеспечение и обновления на рабочем месте где планируется выполнять регистрационные действия. Стоимость годовой лицензии КриптоПро 500 руб.
3. Заключить договор с оператором фискальных данных (ОФД). Стоимость годового обслуживания – от 3000 руб.
4. Обеспечить подключение Интернета к кассе.
5. Зарегистрировать кассу в «личном кабинете» на сайте nalog.ru. Однако это непросто. При ошибке в заполнении регистрационных данных необходимо приобретать новый фискальный накопитель. А он стоит около 9000 руб.
6. Подключить аппарат в личном кабинете ОФД.
7. Настроить аппарат для связи с ОФД.

ОПЛАТА ПО КАРТАМ И ПЛАТЕЖИ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНЫ

Если с наличными деньгами все более или менее понятно, то вот оплаты по картам, а также платежи через интернет-магазины вызвали разногласия. Однако сегодня, с учетом всех вносимых изменений достаточно очевидно, что участь применять онлайн кассы не минует никого.

В Законе № 54-ФЗ написано: «1. Контрольно-кассовая техника применяется на территории Российской Федерации в обязательном порядке всеми организациями и индивидуальными предпринимателями при осуществлении ими расчетов, за исключением случаев, установленных настоящим Федеральным законом.» (п.1 ст. 1.2 Закона № 54-ФЗ). Смотрим в том же законе, что такое расчеты:

«расчеты - прием или выплата денежных средств с использованием наличных и (или) электронных средств платежа за реализуемые товары, выполняемые работы, оказываемые услуги...»

А что такое «электронные средства платежа»? «Электронное средство платежа - средство и (или) способ, позволяющие клиенту оператора по переводу денежных средств составлять, удостоверять и передавать распоряжения в целях осуществления перевода денежных средств в рамках применяемых форм безналичных расчетов с использованием информационно-коммуникационных технологий, электронных носителей информации, в том числе платежных карт, а также иных технических устройств» (п. 18 ст. 3 Федерального закона от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе»). Отсюда следует, что под действие Закона попадают в частности:

- платежи банковскими картами, причем не важно, предъявляет покупатель карту лично или расплачивается ей через интернет;
- платежи электронными деньгами, которые также относятся к денежным средствам (п. 18 ст. 3 Законом № 161-ФЗ).

У интернет-магазинов была последняя надежда - Яндекс-касса. Некоторые спецыалисты в прошлом году писали, что если вы заключили договор на прием платежей с агрегатором, таким как Яндекс.Касса, Робокасса, РБК Мани и т.п., то агрегатор платежей выступает в качестве платежного агента, который и должен формировать чеки.

Однако взгляд на эту же ситуацию самого агрегатора Яндекс-касс совершенно иной. У них на сайте мы читаем:

Кто должен выдавать чек: магазин или Яндекс.Касса?

По закону чек должен выдавать продавец товара или услуги или его агент (например, курьерская служба или розничная точка, с которой у вас заключен договор). Яндекс.Касса не реализует товары и услуги от имени продавца, и не является его агентом. Наш сервис технически обслуживает приём платежей от покупателей и уведомляет магазин, как только оплата прошла. В этот момент продавец должен отправить электронный чек покупателю и передать его копию в налоговую. <https://kassa.yandex.ru/blog/54fz>

Еще одна проблема с интернет-магазинами заключается в том, что для этих целей нужен отдельный кассовый аппарат! Это подтверждают и сами налоговые органы на своих семинарах. И закон №54-ФЗ, в частности:

- абз. 12 п.2 его статьи 4.2. Там говорится: в заявлении на регистрацию ККТ необходимо указать, что регистрируемая техника будет применяться только (!) при расчетах с использованием электронных средств платежа в Интернете. Т.е. для осуществления других видов расчетов такая касса не может быть задействована;
- это же подтверждает и абзац 2 п.1 статьи 4.3 закона №54-ФЗ: кассовая техника, используемая для расчетов в Интернете с помощью электронных средств платежа, применяется только (!) для такого вида расчетов.

Но, несмотря на все вышесказанное, налоговые органы утверждают, что онлайн-касса для интернет-магазина может быть использована, как для приема оплаты с помощью электронных средств платежа через Интернет, так и при любой форме наличных расчетов (в том числе, и при оплате платежными картами – в случае их предъявления в пункте выдачи товаров, или продавцу, или его представителю). Они аргументируют свою позицию следующим:

- устройство для печати кассовых чеков не требуется для ККТ, используемой при получении оплаты через Интернет. Но сам закон предусматривает возможность его наличия (абз. 4 п.1 ст.4 нового №54-ФЗ). А значит, такая касса может печатать чеки – и может быть использована для наличных расчетов;
- модели онлайн-касс, уже занесенные в реестр, не все предназначены только для оформления наличных расчетов. Отдельные их виды сразу предусматривают техническую возможность эксплуатации кассовой техники одновременно и для Интернет-расчетов, и для наличных расчетов. На данный момент такую возможность предусматривает пока только модель «АТОЛ 42ФС». Ее цена 21 000 руб.

В целом же нужно сказать, что применение онлайн касс в сфере интернет-торговли самая проблемная часть нового закона. Вопросов пока больше, чем ответов. Однозначно то, что внедрение онлайн касс интернет-магазинами будет куда более проблемным и затратным, нежели розничными точками. Вопросов масса: от того, как обеспечить пробитие чека в течение 5 минут после совершения покупки, до доработки ПО и платформы сайтов с целью интеграции с кассовыми аппаратами. Пока разработчики интернет-платформ предлагают не торопиться и дожидаться обновленных программных продуктов. Так, видимо, и придется сделать!

А ЧТО ЕСЛИ?...

Крайне высока вероятность того, что к 1 июля не все предприятия торговли и сферы услуг справятся с подключением онлайн касс. А значит, что вопрос «наказания» крайне актуален. Необходимо сказать, что закон поднял размер штрафов для ИП по статье 14.5 КоАП РФ:

- неприменение ККМ – от ¼ до ½ суммы покупки, но не менее 10 000 рублей;
- повторное нарушение, если доказано, что ККМ не применялась в расчетах на сумму покупок более 1 миллиона рублей – административное приостановление деятельности на срок до 90 суток;
- применение касс старого образца или нарушение порядка их регистрации/перерегистрации - предупреждение или штраф 1 500 - 3 000 рублей;
- отказ выдать покупателю бумажный чек или отправить его в электронном виде - предупреждение или штраф 2 000 рублей.

Одновременно закон увеличивает срок давности привлечения к административной ответственности. Новый срок составит один год. Напомним, ранее этот срок исчислялся двумя месяцами.

БЛИЖЕ К ДЕЛУ

Если обсуждать вопрос внедрения онлайн касс применительно к штемпельному бизнесу, то главная проблема, которая возникает, - это совместимость работы кассового аппарата с теми программными продуктами, в которых ведется работа и бухгалтерский учет. Рассмотрим несколько ситуаций.

1. Если вы ранее вообще не вели компьютерный учет

В этом случае вы можете начать работать в спец.программах (наподобие <https://evotor.ru/> и т.п., предполагающие минимальную автоматизацию бизнеса), совместимые в онлайн кассами...Либо купить автономную онлайн кассу или смарт-терминал (см. ниже)

2. Если вы ранее работали в 1С

В этом случае особых проблем нет. Единственное, что может потребоваться - обновить 1С до последней версии. В этом случае можно спокойно покупать фискальный регистратор - пробитие чека будет производиться непосредственно из программы.

3. Если вы ранее работали в программах, которые не будут интегрированы с онлайн кассами

В этом случае вы можете работать как и раньше, но купить либо автономную кассу, либо смарт-терминал. Автономная касса оптимальна для пробития небольшого количества чеков (1-3 в день) и позволяет занести до 100 товарных позиций. Цена такой кассы примерно 10 000 руб. Смарт-терминал же наиболее адаптированный для нашего бизнеса аппарат. Он подходит для компаний с количеством чеков до 100 в день и имеет возможность загрузки до 50 000 наименований товара. Стоимость смарт-терминала 20 000 руб.

Кстати, неплохой вариант для оптимизации учета - это покупка онлайн кассы со сканером штрих-кодов. Вся автоматическая оснастка имеет штрих-коды, потому использование такого сканера упростит работу и минимизирует ошибки сотрудников.

Полагаем, что все предприниматели, кто уже ознакомился с проблематикой, поняли главное - ясно, что ничего не ясно! Именно поэтому многие заняли выжидательную позицию.. в надежде, что закон может быть не отменять, но хотя бы отложат его внедрение.

Если ваша организация уже купила или работает с онлайн кассами, то мы приглашаем вас поделиться своим опытом на профессиональном штемпельном форуме www.pgraph.ru.

Ваш опыт будет интересен многим коллегам!

“Молодые и дерзкие” штемпельные франшизы

Дорогие коллеги! От лица компании “ПолиграфичЪ” - хотим мы этого или нет, но мы должны высказать свое мнение насчет всех тех (уже многочисленных) штемпельных франшиз, которые появились в последнее время. Об этом трудно писать, поскольку именно наша компания 9 лет назад эту «кашу заварила», выслушала бурные форумные обсуждения, пережила со своими франчайзи огонь, воду и медные трубы... и вот дожидая до времени бурной «конкуренции».

Для тех, кто не в курсе темы, ссылки на штемпельные франшизы:

- «Печати 5» - <http://franshiza5.ru>
- «Министерство штемпельной продукции» (они же Печати) <http://www.ministerstvo.su>
- Гильдия <http://gstamp.ru>
- Аргус <http://www.argus.pro>
- А-мир <http://www.argus.pro>

Что их всех объединяет?

Во-первых, отсутствие опыта или минимальный опыт работы в нашем бизнесе... в том числе и в силу возраста (22-25 лет — это возраст тех предпринимателей, кто продает новые франшизы). По сути, это молодые и задорные люди «со стороны», почитавшие о минимальных инвестициях, высокой рентабельности, большой востребованности и иных «преимуществах» штемпельного дела и решившие, что такая «бизнес-идея» будет продаваться! Печати5, Гильдия, Аргус практически были сразу созданы «под продажу». Хорошо это или плохо? Для самих создателей таких франшиз, наверное, хорошо... они нашли подход к молодой аудитории - «не работай на шефа, будь сам шеф, сиди дома в трусах и зарабатывай столько же». Немного напоминает стилистику Лёни Голубкова, но она до сих пор эффективна и позволяет владельцам этих франшиз собирать деньги с новобранцев. А вот хорошо ли это для штемпельного бизнеса в целом — вопрос сложный. Сама система франчайзинга — однозначно должна работать и вносить свой вклад в улучшение качества штемпельных услуг. Если бы свои фирменные салоны открыли Колоп, Тродат, Шайни, ГРМ — это была бы высокая планка для всех участников рынка. А вот активное размножение надомников с перспективой их столь же массового закрытия в ближайшие годы — это серьезный удар по рынку и дискредитация самой сути франчайзинга.

Во-вторых, формат франшизы. Во всех случаях это «полимер + минимальный комплект оснастки + шаблон сайта». Причем допускается и даже приветствуется «надомный» формат, совмещение с другими видами деятельности и т.п. Никто из них «не заморачивается» технологическими вопросами, сервисом, товарным ассортиментом. Зато молодые франчайзеры «нащупали» самое слабое место опытных штемпелеизготовителей - интернет и продвижение. Именно поэтому основной акцент во всех «молодых» франшизах делается на этом:

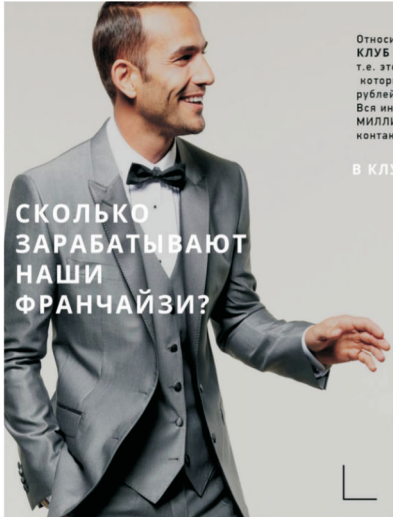


шаблон сайта с оптимизацией, продвижение в соц. сетях, настройка интернет-рекламы... по большому счету, продается «воздух», поскольку, например, Владислав Петлюк (22 года) - директор и продавец франшизы Аргус, говорит о себе как интернет-предпринимателе, предлагая услуги таргетинговой и контекстной рекламы. Александр Рагулин (25 лет) - победитель номинации «Самый молодой миллионер» Краснодара 2016, начинающий бизнес-тренер, который ездит по городам и весям, делясь с начинающими предпринимателям секретами легкого успеха.

В-третьих, громкие, а иногда забавные обещания. Риторика презентаций всех «молодых» франшиз примерно одинаковая:

- «Одна из самых выгодных франшиз в России. Начиная приносит прибыль уже через несколько дней после запуска»
- «Никогда бы не подумала, что печати могу приносить столько денег и при этом я могу полноценно воспитывать маленького ребенка, сидя дома. Зарабатывать 55 тыс. руб. в месяц, при этом быть полноценной мамой вполне реально»
- «Бытует мнение, что для организации своего дела требуются большие деньги, глубокие знания и обширные связи — это совершенно не так. Приобретение франшизы по изготовлению штемпельной продукции — один из вариантов, доступный каждому, независимо от возраста, места жительства и предыдущего опыта»
- «Наценка от 500% до 1200%»





Относительно недавно мы организовали КЛУБ МИЛЛИОНЕРОВ ФРАНШИЗЫ «ПЕЧАТИ5», т.е. это общество владельцев нашей франшизы, которые заработали на ней более 1 000 000 рублей чистой прибыли менее, чем за 1 год. Вся информация от так называемом ПАРАДЕ МИЛЛИОНЕРОВ указана в нашей группе в контакте vk.com/pechat5

В КЛУБ МИЛЛИОНЕРОВ УЖЕ ВОШЛИ:

Сергей Новоселов,
г. Киров vk.com/id1676862,
Арсений Синкевич,
г. Санкт-Петербург vk.com/id1261516,
Сергей Чернышский,
г. Краснодар vk.com/sergilio1909,
Сергей Поляков,
г. Хабаровск vk.com/id25065139,
Владимир Голубятников,
г. Волгоград vk.com/id33683440,
Иван Секушин,
г. Ставрополь vk.com/ivan_vanch,
Максим Дерда,
г. Сочи vk.com/id54152212

Как видите все они абсолютно разные люди, с разным складом ума, живущие в городах с разной численностью, но поставившие перед собой цель и достигнувшие ее! Кто знает, может и Вы скоро будете в этом списке. НЕ ВЕРИТЕ? НАПИШИТЕ ИМ :)

и т.д., и т.п. Для полноты картины еще можно посмотреть отзывы на сайте Печати 5 или послушать интервью с директором Гильдии - они есть на Youtube.ru

Как эти слова согласуются с реальностью — можно посчитать. Так, на сайте Печати5 написано, что общий средний годовой оборот всех салонов во всех городах 30 000 000 рублей. Количество салонов — 65. То есть получается, что средний годовой оборот каждого салона 460 тыс. руб. в год, что составляет 38 тыс. руб. в месяц. (и это оборот, а не прибыль). Тем не менее, у франшизы Печати 5 даже есть свой “клуб миллионеров”... только вот какие-то “миллионеры из трущоб” получают - иначе не скажешь, глядя на фото офисов и рабочих мест.

Громкие заявления вызывают вопросы и у потенциальных инвесторов, о чем говорят отзывы в интернете:

"Печати5" очень странная компания напоминающая мыльный пузырь. Было желание с молодым человеком заняться этим форматом бизнеса по данной франшизе, но все оказалось очень странно и закрыто))) связались, сказали хотим купить, попросили договор и нам отказали(как оказалось к лучшему), сказали позвоните нашим франчайзи в города пообщайтесь для начала. И тут началось часть городов в принципе не брали трубку, не существующие номера, либо те кто закрылся и вспоминают Печати5 только негативно. Спасибо, что они сами дали совет узнать о них подробнее. Наш вывод в итоге, что не нужно связываться с ними. Да и в принципе этот бизнес не очень сложный, да уйдет времени по больше если открывать самим, но личный опыт, мне кажется, даже лучше) Чем опыт организации у которой нет ни одного довольного франчайзи(ну или нам не удалось найти). <https://franshiza-top.ru>

Однако, какими бы ни были цифры и сами эти франшизы, они доказывают несколько очень нелицеприятных для всего штемпельного бизнеса фактов:

1. Последние 25 лет все (!) участники штемпельного бизнеса — от поставщиков до рядовых штемпелеизготовителей не делали ровным счетом ничего для построения рынка, формирования осведомленности и приверженности клиентов... А как иначе можно объяснить тот факт, что в 21 веке, во времена высоких стандартов сервиса во всех сферах торговли, клиенты заказывают печати у надомников?
2. Планка штемпельного бизнеса опущена до критического предела.. и это тоже, во многом, силами самих участников рынка. Вход на рынок открыт всем желающим. Никаких финансовых, законодательных, профессиональных цензов нет.
3. Опытные штемпелеизготовители — слабы во всех отношениях и, прежде всего, в маркетинговом. Только в такой ситуации возможно появление как грибов после дождя новичков с уровнем школьников. «Старички» так «присиделись» на своих местах, что любой молодой человек с минимальной активностью начинает «двигать» их на рынке... и особенно в интернет-пространстве, где у большинства опытных компаний «мертвые» сайты.

Вероятнее всего, что появление-исчезновение штемпельных франшиз не вызовет никаких перемен на штемпельном рынке. Однако хочется верить, что в итоге кто-нибудь из новичков перерастет формат “Лёни Голубкова”, а кто-нибудь из “стариков” вдохнет новую жизнь в свои компании.



**ОБСУЖДЕНИЕ ТЕМЫ
НА ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ШТЕМПЕЛЬНОМ ФОРУМЕ
WWW.PGRAPH.RU/FORUM**

Trotec

Стоит разделить вопрос с франшизами на две части.

1) Продажа франшизы всем желающим под обещания большой прибыли - это развод. Умиляться их продвижению в интернет или на ТВ можно. Но профессионалы знают, что штемпельный бизнес требует знаний, опыта. Тогда клиенту оказываются качественные услуги. И лишь единицы смогут задержаться на этом рынке. Пь, делает полезное дело: продаёт франшизу подготовленным или сам доводит до хорошего уровня, осуществляет консультирование своих франчазы, т.е. делиться опытом. Их подход и результат мне по душе. Хотя мне приходится конкурировать с ними в производстве штемпельной продукции, всё равно уважительно отношусь к профи.

2) Новоявленные (не Пь) тоже есть на рынке. С ними конкурировать тоже приходится. Чем берут? Отсутствием офиса и бросовыми ценами. Но насколько они подготовлены к работе? Элементарную печать изготовят, но на маломальский вопрос не по теме (например, о датерах, многоцветных печатях, печатях для госпредприятий) ответить не смогут. Своих клиентов находят. Но вряд ли к ним обратятся вновь. И низкие цены, при небольших оборотах - путь к скорому закрытию. А вот как обороты наращивать новые франшизы, наверняка, не учат.

tomskepchaty

Все прекрасно в этих франшизах. В этом году в нашем городе тоже открылась печатйб. Все хорошо, но как только дополнительный заработок. пока не откроют офис, не посадят менеджеров, дизайнеров...и развитие дальше куда? понятно что на одной штемпельной продукции далеко не уедешь

tagtaty

Всем добрый день! Просили отписаться штемпелеизготовителям в Крыму - к Вашим услугам! Расскажу свою историю. Я приехала в Симферополь сразу после присоединения к России в середине 2014, открыла офис и мало-помалу начала работать (опыт у меня уже был, на форуме в качестве читателя очень давно). ... С теплом вспоминаю конец 2014-начало 2015. Тут был такой объем работ, который не ожидали ни "новички", ни "старички". Мы перезанимали друг у друга оснастки, расходники, и заказы брали на 10 дней вперед. Работали и днем и ночью. Эта сказка быстро закончилась, и уже в феврале-марте объем спал до стабильно-нормального. Помимо хорошего заработка, каждый штемпелеизготовитель получил свою хорошую базу клиентов. Но слух о сказочных Крымских богатствах стал быстро расплзаться, и уже с марта 2015 начали открываться новые фирмы по изготовлению печатей и штампов, в т.ч. и Гильдия открыла свой офис. Но им было сложнее, поскольку спрос уже спал, рынок был относительно поделен и заходить было сложно. Настало время сильной конкуренции и демпинга. А еще на это же время пришелся пик "франшиз", каждый считал что можно быстро упаковать свой бизнес и продавать по всей нашей необъятной родине. Вы правы, Гильдия создавалась именно под продажи франшиз, поэтому сложно назвать их конкурентами, я продаю печати и штампы, они продают франшизы - у нас совершенно разный бизнес. Конечно, все эти кустарные производства и надомники доставляют нам неудобства с "бесплатными доставками" и очень низкими ценами - приходится адаптироваться. Кто ищет где дешевле - всегда найдет где дешевле, а мы берем сервисом и "человеческим" отношением (все знают, что в Крыму с этим туго). С другой стороны это лишний повод нам с вами шевелиться, развиваться и улучшать то, что имеем.

Орфография и пунктуация авторов сохранены.

**Приглашаем Вас ознакомиться
с полным обсуждением темы, а также высказать
свое видение ситуации на профессиональном
штемпельном форуме
www.pgraph.ru/forum**



НОВЫЕ ПОЗИЦИИ НОВЫЕ ЦЕНЫ

GRM 46040 HUMMER

(бестселлер)

не имеет аналогов по качеству



GRM R42 OFFICE



* C



GRM 20 OFFICE



GRM 30 OFFICE



GRM 40 OFFICE



GRM 50 OFFICE

* Условия акции узнавайте у региональных менеджеров



10%

СКИДКА НА ВЕСЬ АССОРТИМЕНТ

спрашивайте у региональных дилеров Shiny



shinyrussia.com

Новинки продукции ПолиграфычЪ в интернет-магазине www.pgraph.ru



ПЕЧАТЬ 30 мм

МОДЕЛЬ ЕС30

БЕЗ КРЫШКИ

34
РУБ.

СУРГУЧ

ЗОЛОТО

СЕРЕБРО



420
РУБ.



ПАГОНАЖ

БЕРЕЗА, БУК



ОТ 120
РУБ.

Страны мира ЮАР

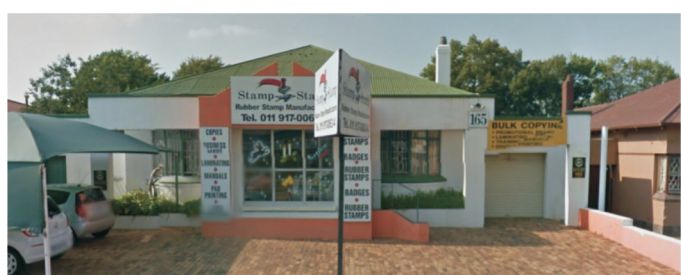
Уже сложилась традиция - в каждом выпуске газеты делать обзор штемпельного рынка одной из стран мира. В этот раз наш взгляд упал на ЮАР! А почему бы и нет? Тепло, красиво... и, как оказалось, приятный штемпельный бизнес в этой стране!

Что мы знаем о ЮАР? Это самая развитая африканская страна с населением 55 млн. человек, но средний возраст жизни всего 49 лет. ЮАР — мировой лидер по добыче платины, алмазов, золота и некоторых минералов. ЮАР первое государство, которое смогло создать бензин из угля. В ЮАР идеальные дороги...но давайте ближе к печатам.

Компаний по производству печатей и штампов не так и много, как можно было ожидать. Их не более 30-40 на всю страну. Конечно, основные из них находятся в самых крупных городах и столице: Йоханесбург, Кейптаун, Претория.

Что удивительно, в ЮАР много именно специализированных компаний, предоставляющих только услуги по изготовлению печатей и штампов. Вероятно, что это связано с высоким спросом на штемпельную продукцию, что позволяет компаниям работать без доп.услуг (полиграфия, сувенирка и т.п.) . Есть подозрение, что такой спрос обеспечивается одной из главных проблем страны — высоким уровнем бюрократизации.

Внешне южноафриканские салоны печатей и штампов выглядят очень даже привлекательно. Зачастую это отдельно стоящие здания.



Но нередко можно встретить и офисы в частном секторе. Наверное, так выглядит контора «частного мастера» по южно-африкански: на втором этаже спальня, на первом — цех!



Есть и примеры компаний широкого профиля (штампы + полиграфия + сувенирка), расположенных в торгово-офисных центрах. И тоже эти офисы выглядят куда лучше многих российских аналогов.



Что касается продукции, то, по всей видимости, лидером южно-африканского рынка является компания Тродат, у которой есть официальное представительство в стране и один из лучших сайтов <http://www.rse.co.za/index.html> и офисов.



Однако встречаются и компании, работающие на Колопе и Шайни. Вот как раз на фото офис с продукцией Шайни.



И еще одно из наблюдений. Очень проблемно в ЮАР с сайтами штемпельных компаний. По большому счету их единицы, но весьма достойные. Приведем для примера этот сайт www.rubberstamps.co.za Может кому будет интересно попользоваться — поизучать!

Магазин штампов как паб. Зарисовка из Нью-Йорка

Всегда интересно читать статьи о таких магазинах штампов, которые у нас в стране почти отсутствуют, а именно магазинах арт-штампов. Предлагаем вашему вниманию интервью с владельцем такой лавки, которая находится в Нью-Йорке.

Кейси говорит, что магазин выживает, потому что он заполняет узкую нишу. Он один из немногих магазинов, которые делают именно резиновые штампы. В то время как другие магазины продают полимер - это быстрее и дешевле, но они менее качественные и быстро выходят из строя.



«У нас очень сложно складывается бизнес, все время в борьбе», говорит он посмеиваясь. «Но я в ближайшее время не планирую покупать замок на юге Франции, поэтому на жизнь хватает».

Несмотря на то, что трудно держать малый бизнес на плаву, Кейси сталкивается и с особыми проблемами. Кейси говорит, что около 10 лет назад он имел дело с восемью поставщиками. Теперь их осталось всего три. «Это все труднее и труднее», говорит он. Есть всего один поставщик хорошей резины для вулканизации и он находится в Огайо. Но Кейси не может формировать большой запас, потому что резина имеет срок годности 90 дней, после чего она твердеет и теряет свою эластичность.

Кейси также задается вопросом — может ли бизнес существовать только за счет привлекательности отдельной личности. «Маленькие магазины не должны быть полностью завязаны на конкретном человеке» - говорит он. «Если завтра утром я умру, то это будет трудно для бизнеса... и это неправильно. Он должен быть в состоянии продолжать без меня».

При подготовке статьи использован материал с сайта <http://www.citylab.com>

Адрес магазина для тех, кто решит увидеть эту штемпельную достопримечательность своими глазами:

322 E 11th St, New York, NY 10003, США
Время работы с 13.00 до 20.00

Почему этот маленький магазин арт-штампов оставляет неизгладимое впечатление? Владелец магазина - JC Кейси рассматривает его магазин как паб!

«Эй, парень» - кричит клиент, показывая пальцем на витрину - «Сколько стоит такой большой штамп?». JC Кейси отвечает «3 "x3" - \$ 64, а 4 "x4" - \$ 87. Но можем сделать любой размер и форму, какую захотите», добавляет он.

Почти каждый день Кейси делает десятки резиновых штампов нестандартных форм и размеров. Его маленький магазин открылся в Нью-Йорке Ист-Виллидж около 13 лет назад. До этого он работал на западной стороне.

Магазин представляет собой нагромождение резиновых штампов, картонных коробок, а на стенах и полках изображения штампов, вырезанных из старых книг. «Мой стиль старомодный», говорит он. «Ничего жеманного. У нас может быть круто, но не мило. Есть штампы с насекомыми и анатомическими зарисовками... ну еще штампы с Алисой в стране чудес».

Как и другие местные магазины, «Я выживаю, будучи магазином узкого назначения», говорит Кейси. В то время как рынок штампов переживает не лучшие времена, **нам удается оставаться магазином-достопримечательностью.**

Сам Кейси имеет густые брови, бороду и длинный седой хвост. В полосатой футболке и очках он всегда в своем магазине... одной рукой перебирает штампы, а в другой держит чашку с чаем. В магазине звучит блюз и джаз. «Единственное отличие между моим магазином и пабом, в том, что в пабе я пью больше пива», шутит Кейси.



“РОСШТАМП”

Распространяется бесплатно.

Адрес: 610000, Киров, ул. Ленина, 65. Тел. (8332) 64-79-75.
Главный редактор - Титова А.Л. marketing@pgraph.ru