



АССОЦИАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ
РАЗВИТИЯ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ
ЭКОНОМИКИ



Потребительское общество
НАЦИОНАЛЬНОЕ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ
ОБЩЕСТВО

НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА

ПОД УПРАВЛЕНИЕМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ОБЩЕСТВА
«НАЦИОНАЛЬНОЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ОБЩЕСТВО»



+7 (495) 221-69-66

www.po-npo.ru

МОСКВА

2020

СОДЕРЖАНИЕ

Содержание

Перечень сокращений

1. Введение. Что такое Некоммерческая экономика

2. Участники системы Некоммерческой экономики

- Юридические лица и Индивидуальные Предприниматели
- Физические лица
- Основные причины, почему юридические лица выбирают НЭ
- Основные причины, почему физические лица выбирают НЭ

3. Некоммерческая Экономика для Юридических лиц и ИП

- Сущность и внутреннее устройство НЭ для предприятий
- Потребности юридических лиц и ИП, которые закрывает НЭ
- Как долго предприятия могут находиться в системе НЭ
- Стоимость участия в системе НЭ
- Конкуренты и товары заменители НЭ для юридических лиц и ИП
- Преимущества Некоммерческой экономики для юридических лиц и ИП

4. Некоммерческая Экономика для Физических лиц

- Сущность и внутреннее устройство НЭ для физических лиц
- Какие потребности закрывают физические лица в НЭ
- Как долго физические лица могут находиться в системе НЭ
- Конкуренты и товары заменители НЭ для физических лиц
- Преимущества некоммерческой экономики для физических лиц

5. Гарантии надежности системы НЭ для ее участников

02

03

04

06

06

07

08

09

10

12

14

15

15

16

19

20

21

22

23

24

26

27

ПЕРЕЧЕНЬ СОКРАЩЕНИЙ

ПО «НПО»	– Потребительское общество «Национальное Потребительское Общество»
ПО	– потребительское общество
ЦПП	– целевая потребительская программа
НЭ	– некоммерческая экономика
НКО	– некоммерческая организация
ИП	– индивидуальный предприниматель
ЖКХ	– жилищно-коммунальное хозяйство
ИСО 9001	– система менеджмента качества компаний
IT	– платформа – специально разработанное программное обеспечение
Про	– программное обеспечение

ВВЕДЕНИЕ. ЧТО ТАКОЕ

1

«НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА»?

НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА (НЭ) - это хозяйственная деятельность общества, направленная на удовлетворение потребностей домохозяйств, физ. лиц и юр.лиц, **без извлечения прибыли, посреднического и ссудного процентов.** А так же совокупность отношений, складывающихся из производства, распределения, обмена, учета и потребления товаров и услуг по правилам Некоммерческой экономики.

Точка напряжения в обществе.

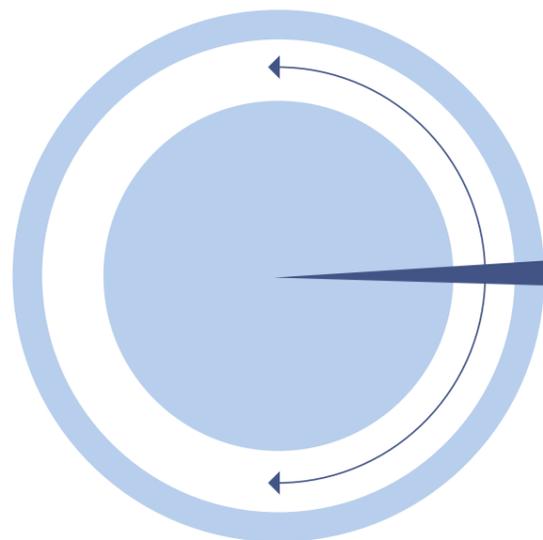
2% успешных коммерсантов развивают коммерческую экономику нашей страны.

98% населения России - это врачи, учителя, строители, студенты, дети, пенсионеры.

98% общества живет по правилам 2% успешных коммерсантов.

Основная идея некоммерческой экономики

Развитие некоммерческих отношений между 98% населения России, путем вовлечения их в деятельность некоммерческих предприятий, работающих по правилам Некоммерческой экономики.



Возможности некоммерческой экономики

Цель любой экономики – поддержание жизнедеятельности и развития общества за счет производства, распределения, обмена и потребления благ.

Некоммерческая экономика обеспечивает более продуктивное достижение этой цели и более эффективное использование ресурсов за счет снижения затрат на:

-  **коммуникацию** – организация прямого взаимодействия всех участников цикла производства и потребления.
-  **реализацию** – отсутствие затрат на посредников в продаже и информировании - нет необходимости в лишних звеньях в виде рекламы и принудительных технологий продаж.
-  **распределение** – объединение и алгоритмизация производственных цепочек с автоматизированными цифровыми сделками.
-  **финансирование** – создание беспроцентного банкинга гарантированного возврата.
-  **наценку** – отсутствие любых коммерческих наценок для внутреннего потребления.

В оценке эффективности деятельности предприятий некоммерческой экономики будет участвовать не критерий прибыли организации, а критерий качества удовлетворения потребностей и степень развития технологий взаимодействия финансового, производственного, информационно-цифрового порядка.

НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА – ЭТО НОВАЯ БЕЗГРАНИЧНАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ДЛЯ РАЗВИТИЯ НАШЕГО ОБЩЕСТВА И ГОСУДАРСТВА В ЦЕЛОМ.

Для того, чтобы внедрение новой экономики шло активно и успешно кто-то должен управлять процессом. ПО «НПО» взяло на себя ответственность стать агрегатором участников системы Некоммерческой экономики и Институтом лоббирования интересов участников НЭ.

ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА и Индивидуальные Предприниматели

1 Некоммерческие организации (НКО).

Предприятия, которые уже зарегистрированы и ведут деятельность как НКО.

Часто они сталкиваются с трудностями в правильном ведении налогового и бухгалтерского учета, с непрозрачной системой документооборота.

3 Коммерческие предприятия, которые работают в социальной сфере:

медицинские учреждения, образовательные предприятия, предприятия культуры и спорта, но работа которых ведется на общих основаниях. Предприятия не имеют налоговых послаблений, вместе с тем, несут важную социальную миссию в обществе.

5 Предприятия – должники банкам, контрагентам, налоговой.

В системе коммерческого рынка, получить сверх прибыль и рассчитаться с долгами не представляется возможным и они ищут способ справиться с возникшей нагрузкой и сохранить бизнес.

2 Потенциальные некоммерческие организации.

Предприниматели и организаторы, которые хотели бы создать некоммерческую структуру, но не знают или затрудняются с юридически грамотным оформлением юридического лица, не знакомы с системой документооборота для НКО.

4 Коммерческие предприятия, участвующие в государственных тендерах.

Подобные предприятия получают бюджетные деньги, но с них так же платят налоги, что значительно удорожает работы, направленные на развитие государства и общества.

6 Предприятия, заинтересованные в оптимизации

налогообложения, для повышения рентабельности бизнеса.

ФИЗИЧЕСКИЕ ЛИЦА

1 Работники предприятий-участников системы НЭ.

Сотрудники этих компаний получают возможность первыми приобретать продукцию высокого качества по ценам ниже рынка.

2 Пенсионеры.

Получают возможность на скромную пенсию приобретать больше товаров и услуг, так как участвуют в социальных программах НЭ.

3 Другие сегменты

будут определяться под конкретные программы ЦПП.





ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ, ПОЧЕМУ ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА ВЫБИРАЮТ НЭ



ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ, ПОЧЕМУ ФИЗИЧЕСКИЕ ЛИЦА ВЫБИРАЮТ НЭ



Неудовлетворенность текущим положением дел.

Желание стабилизировать бизнес, решить накопленные проблемы, закрыть долги. Получить возможность развиваться на новом рынке.



Выгодность условий, на которых предприятие получают ресурсы.

Прозрачность и доступность сырьевой и информационной базы. Информация о новом, эффективном способе ведения бизнеса и необходимые предприятию ресурсы объединены в одном месте.



Схожие ценности.

Для тех, кто желает заниматься социальным бизнесом НЭ предоставляет наилучшие условия. Созидание новой экономики в кругу единомышленников, развитие общества и государства.



Разделяют ценности НЭ – справедливость, прозрачность, этика.

«Здесь меня не обманут. На мне не наживаются». Этика во главе экономики.



Хотят приобретать товары и услуги по выгодным ценам.

Рациональные люди выбирают НЭ потому, что соотношение цена-качество в НЭ наиболее выгодное и справедливое.



Привлекает возможность получать дополнительный пассивный доход внутри системы участников НЭ.



Определенный круг людей хотят влиять на принятие решения о качестве и ассортименте потребляемых товаров и услуг. Участие в системе НЭ позволяет это осуществить.

НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА для Юридических лиц и ИП

Для описания устройства Некоммерческой экономики используем технику «Трехуровневый анализ продукта». Далее коротко представлено описание этой техники. В нашем случае продукт – это система Некоммерческой экономики.

ТРЕХУРОВНЕВЫЙ АНАЛИЗ ПРОДУКТА ИЛИ УСЛУГИ



СУЩНОСТЬ ПРОДУКТА **показывает базовую выгоду.**

Сущность продукта отражает глубинные причины, побуждающие людей приобретать что-то. На рынке, где имеется выбор товаров и услуг, вряд ли существует уникальная выгода, которую создает только один продукт. Напротив, для нескольких конкурирующих предложений будет существовать общее описание продукта. Например, сущность сберегательного вклада – надежное место для хранения «свободных» денег или денег, которые сейчас не востребованы. Банков много, вклады могут отличаться по своим характеристикам, но сущность у всех вкладов одна.

ФАКТИЧЕСКИЙ ПРОДУКТ – **основные характеристики продукта и его атрибуты.**

Перечень основных характеристик продукта, которые выступают как минимальное условие его выживания в конкурентном окружении. Фактическими характеристиками, ожидаемыми от сберегательных вкладов, например, могут быть: условия снятия денег (без предупреждения или с предупреждением), процентная ставка, количество отделений банка.

ДОБАВЛЕННЫЙ ПРОДУКТ – **дополнительные выгоды.**

Они выступают не как причина совершения покупки, а как дополнительный аргумент при выборе между аналогичными продуктами. Например, потребитель может захотеть воспользоваться услугами конкретного банка, так как там выше процентные ставки, открыть счет можно через приложение или личный кабинет, не приходя в отделение банка. И наоборот, имя и репутация банка могут вселять в потребителя больше уверенности по сравнению с другими банками с точки зрения надежности вкладов и способности решать их проблемы, поэтому клиент согласен на меньшую ставку по вкладу.

3 УРОВНЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НЭ С ПРЕДПРИЯТИЯМИ:

СУЩНОСТЬ УЧАСТИЯ в Некоммерческой экономике для ИП и Юридических лиц

Участник системы Некоммерческой экономики получает:

- Гарантию стабильности бизнеса;
- Обеспечение устойчивости бизнеса;
- Исключение рисков потери бизнеса по экономическим, социальным, политическим причинам (кризис, смена власти);
- Возможность создавать и реализовывать социальные проекты, приносить пользу обществу, без финансовых затруднений.

ФАКТИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ участия бизнеса в системе Некоммерческой экономики

1. Предприятие вступает в ПО «НПО», становится членом потребительского общества.

2. После вступления, предприятие выбирает Целевую Потребительскую Программу (ЦПП), оплачивает целевой взнос, который установлен для выбранной программы. И получает от ПО «НПО» доступ к информации об объемах потребностей участников ПО «НПО». Также получает доступ к ресурсам, которые необходимы для производства его продукции: сырьё, материалы, беспроцентные кредиты, технологии.

3. Все сотрудники нового предприятия также могут войти в состав ПО «НПО», стать его членами и получить доступ к продукции системы Некоммерческой экономики от других предприятий на специальных условиях. Условия участия физических лиц в Некоммерческой экономике обозначены в разделе ниже.

4. Процесс вхождения предприятия в Некоммерческую экономику:

4.1. Для каждого нового члена ПО «НПО» проводится Аудит Юридического Лица или ИП.

Цель Аудита - определить производственные мощности компании:

- наименование продукции, которую производит компания;
- текущую себестоимость продукции;
- максимально возможный объем производства и точку безубыточности предприятия;
- сроки изготовления одной партии товара;
- качество производимой продукции;

- и другие критерии, необходимые для исследования и принятия решений по реализации ЦПП.

4.2. Составляется производственный бизнес-план, в котором описываются потребности:

- Потребность во внутреннем потреблении произведенной продукции. То есть объем потребления членами ассоциации Некоммерческой экономики.
- Потребность производства для вывода в коммерческую экономику. Какой объем продукции предприятие способно произвести и реализовать на коммерческом рынке.
- Высчитывается финансовая выгода – прибыль.

4.3. Составляется финансовый план.

Планируются финансовые потоки. В какой период и какие суммы необходимо перевести предприятию.

Составляется график платежей:

- по заработной плате
- для инвестиций на сырье
- на закупку услуг
- и другие платежи.

Все операции планируются в виде паев. Паи не облагаются налогами, что значительно экономит ресурсы предприятий

4.4. Оцифровка процессов компании – перенос информации из аналоговой формы в цифровую по средствам ПрО НЭ, настройка бизнес-процессов и коммуникации внутри ПрО, встраивание процессов компании в общую экономическую модель с учетом международной системы менеджмента качества.

4.5. После оцифровки и составления Финансового плана, утверждения проекта, предприятие производит продукцию и передает ее в ПО.

4.6. Система управление ПО производит распределение продукции на внутренних членов и на внешнюю экономику.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВЫГОДЫ от участия в системе Некоммерческой экономики

• **Выход на коммерческий рынок – возможность получать сверхприбыль.** В дополнение к производству и потреблению продукции внутри системы Некоммерческой экономики предприятия могут производить излишки продукции и сбывать ее на коммерческих рынках. При этом предприятия - участники некоммерческой экономики имеют ценовое преимущество перед остальными участниками рынков так как получают ресурсы (сырье, финансы, человеческие ресурсы) для производства без налоговой нагрузки. Могут демпинговать и становиться лидерами отрасли.

• **Возможность монополизировать рынки.** При высоких объемах производства возможна монополизация рынка или обеспечение продукцией большей доли рынка. С выгодой не только для себя, но и для клиентов.

1

ПОТРЕБНОСТЬ ДОМИНИРОВАНИЯ НА РЫНКЕ.

Работа в системе Некоммерческой экономики поможет удерживать лидирующую позицию среди конкурентов за счет доступа к более дешевой сырьевой базе и грамотному управлению бизнесом.

2

ПОТРЕБНОСТЬ В УВЕЛИЧЕНИИ ПРИБЫЛИ.

Предприятия – участники системы Некоммерческой экономики смогут увеличить прибыль за счет сокращения издержек, так как становятся участниками безналоговой зоны для бизнеса.

3

ПОТРЕБНОСТЬ В РАЗВИТИИ, РАСШИРЕНИИ БИЗНЕСА.

Предприятия смогут постоянно расти и развиваться за счет непрерывного привлечения в систему Некоммерческой экономики новых членов и расширения каналов сбыта, доступ к которым не нужно «пробивать» личными связями, дополнительной мотивацией и другими коммерческими приемами.

4

ПОТРЕБНОСТЬ В БЕСПЕРЕБОЙНОМ ВХОДЯЩЕМ КЛИЕНТОПОТОКЕ.

Предприятия - члены ПО получают доступ к общей клиентской базе системы НЭ и получают сразу лояльных потребителей. Так как каждого производителя рекомендует контрольная группа, проводящая аудит предприятия в момент вступления в ЦПП.

5

ПОТРЕБНОСТЬ В «ДЕШЕВЫХ» ФИНАНСАХ.

Участники системы Некоммерческой экономики смогут быстро и значительно масштабировать бизнес за счет получения доступа к беспроцентному кредитованию.

6

ПОТРЕБНОСТЬ В РАВНОМЕРНОЙ, БЕСПЕРЕБОЙНОЙ ЗАГРУЗКЕ ПРЕДПРИЯТИЯ.

Каждый участник системы НЭ получает помощь и поддержку от сообщества в момент кризиса, за счет направления ресурсов ЦПП. Прикладываются усилия для решения вопросов, возникших проблем.

7

ПОТРЕБНОСТЬ В НЕДОРОГОМ ДОСТУПЕ К КАНАЛАМ СБЫТА.

ЦПП организует систему сбыта для каждого члена системы НЭ.



КАК ДОЛГО ПРЕДПРИЯТИЯ МОГУТ НАХОДИТЬСЯ В СИСТЕМЕ НЭ

Юр. Лица могут прийти в систему на регулярной основе или на одноразовую сделку.

Выйти из системы можно по заявлению. Условия выхода описаны в ЦПП.

СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ В СИСТЕМЕ НЭ

Вступительный взнос и платежи описаны в ЦПП. Для разных программ сумма вступительного взноса отличается. Зависит от выпускаемого продукта и потенциального объема производства.

1. ДАВАЛЬЧЕСКАЯ СЫРЬЕВАЯ СХЕМА



+ НАЛОГОВАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ

- НАЛОГОВЫЕ СПОРЫ

- НЕ ВЫГОДНО
ПРОИЗВОДИТЕЛЮ

- ДАВАЛЕЦ ЗАБИРАЕТ
МАКСИМАЛЬНУЮ ПРИБЫЛЬ

Это один из способов оптимизации бизнес-процессов и налогообложения.

Кратко суть схемы: Давалец закупает сырье у Поставщика и передает его на переработку Исполнителю. Исполнитель передает готовую продукцию Давальцу. Передача сырья от Давальца Переработчику, равно как и обратная передача готовой продукции, не является реализацией, объект налогообложения возникает у Переработчика только в размере его вознаграждения.

Способ может позволить получить участникам налоговую выгоду. Например, Переработчик (производство) может сохранить лимиты по выручке для использования УСН. Давалец на ОСН, может перераспределить прибыль на Переработчика-упрощенца, оптимизируя налог на прибыль.

Возможны и другие способы налоговой оптимизации.

Вместе с тем, данная схема часто не принимается налоговиками и возникают налоговые споры, которые в большинстве своем выигрывает ФНС – более 80%.

Кроме того, в давальческой схеме обычно сильно занижена цена на производство, что не выгодно производителю.

Часто, давальческая схема – это игра в одни ворота, когда один участник забирает себе максимальную прибыль. А остальным игрокам приходится довольствоваться малым. В системе НЭ такой исход событий невозможен. Потому, что здесь действует принцип справедливого распределения прибыли на всех участников ЦПП.

В ЦПП всегда можно сбалансировать отношения с потребителем, уменьшив стоимость или напротив, оплачивая завышенную стоимость они понимают на что пойдет сверх прибыль. Например, на покупку нового оборудования.

Потребитель также оценивает свои возможности и указывает предельно допустимую стоимость закупки.

Таким образом, в системе НЭ решающую роль играет коллективное решение всех участников производственной цепочки и образуется консолидированная цена.

Также в системе НЭ эффективно работает фондирование под разные целевые задачи.

СХЕМА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ В НЭ



+ СПРАВЕДЛИВОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ

+ ПОТРЕБИТЕЛЬ ВЛИЯЕТ НА СТОИМОСТЬ

+ КОНСОЛИДИРОВАННАЯ ЦЕНА

+ ФОНДЫ ЦПП



Если предприятие идет в коммерческий банк за кредитом, для расширения бизнеса или нивелирования кассового разрыва, то оно попадает под действие закона о коммерческих банках. Соответственно предприятие, взяв кредит должно заработать прибыль не только себе, но и банку.

В системе НЭ также есть банковская система, но цель некоммерческого банка не получение прибыли, а обеспечение деятельности, инвестиционное регулирование и удовлетворение финансовых потребностей своих участников.

Вместе с тем, у некоммерческого банка также есть источники прибыли. Некоммерческий банк, зарабатывает тогда, когда предприятие, которое взяло кредит, выходит на коммерческий рынок и продает свой продукт. Проект получения прибыли заранее согласуется с заемщиком через программу ЦПП и в дальнейшем прибыль делится согласно договоренностям между некоммерческим банком, заемщиком и другими участниками программы.

Некоммерческая экономика направлена на более эффективное использование ресурсов. Производим столько, сколько потребляется. Только когда потребитель отреагировал на продукт, обозначил свои потребности и готовность купить. В этот момент начинается сбор средств на реализацию программы.

В системе Некоммерческой экономики действует принцип индивидуального подхода к потребителю, а не массовое производство.

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА В НЭ



ПРЕИМУЩЕСТВА НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ИП

- ✓ **Для защиты НКО** создается инструмент, который изучает и совершенствует правовую базу, способствует принятию законов в пользу НКО. Исследование, защита и лоббирование интересов НКО внутри государства.
- ✓ **Доступ участников** системы НЭ к сформированным каналам сбыта.
- ✓ **Доступ** к дешевой сырьевой базе.
- ✓ **Подготовленная база** по налогообложению и документообороту НКО.
- ✓ **Автоматизация и алгоритмизация бизнес-процессов** предприятия – участника системы НЭ с использованием специально разработанной IT платформы.
- ✓ **Помощь участнику** в продвижении и продаже продукции, что значительно упрощает работу предприятия, так как часть функционала забирает на себя ЦПП.
- ✓ **Доступ к большим инфраструктурным проектам**, которые общество у них заказывает.



- ✓ **Оцифровка** бизнес-процессов любого предприятия, которое зашло в ПО (аудит, определение ресурсной базы, возможностей и потребностей предприятия). Автоматизация и стандартизация работ на предприятии, настройка бизнес-процессов и коммуникации внутри ПрО, встраивание процессов компании в общую экономическую модель с учетом международной системы менеджмента качества.
- ✓ **Решение задач общества** – ключ к успеху юр. лиц. Юр. Лица не ищут проблему, а решают проблемы, которые им диктует общество.
- ✓ **Получение лояльности потребителей**, устранение конфликта интересов, так как смещается фокус с зарабатывания прибыли на удовлетворенность потребителя.
- ✓ **Синергетический эффект** от объединения в сообщество НЭ.

НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ



ТРИ УРОВНЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ

СУЩНОСТЬ УЧАСТИЯ в Некоммерческой экономике физических лиц

Доступ к безопасным, качественным товарам и услугам по ценам ниже рыночных. Это дает экономию бюджета и качественное потребление.

ФАКТИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ участия физических лиц в системе Некоммерческой экономики

1. Физическое лицо вступает в ПО «НПО», становится членом потребительского общества.
2. Новому пайщику открывается доступ в личный кабинет на сайте ПО, где он обозначает свои потребности в товарах и услугах.
3. На сайте ПО любой пайщик может выбрать продукт, который есть в наличии и получить его, путем обмена паями. Механизм обмена описан в ЦПП к которой принадлежит выбранный продукт.
4. После выбора продуктов пайщик вступает в соответствующие Целевые Потребительские Программы. В ЦПП описан весь механизм поставки товаров и услуг.
5. Вносит пай в виде денег и забирает пай в виде товаров и услуг.
6. Если в момент выбора продукта нет в наличии, пайщику предлагается вступить в ЦПП и дождаться выпуска новой партии продукции.
7. Также Пайщик вносит взнос на развитие ЦПП.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВЫГОДЫ от участия в системе Некоммерческой экономики

Возможность инвестировать в коммерческую экономику и получать финансовую прибыль:

- выше консервативных способов заработка – вклады в коммерческие банки;
- безопасней рискованных схем инвестирования – например, покупка ценных бумаг, доход от валютных операций.

1

ПОТРЕБНОСТЬ В КАЧЕСТВЕННОМ ПИТАНИИ.

За счет вступления в ПО и ЦПП, человек получает продукты по себестоимости, дешевле рыночной цены, напрямую от производителя, минуя посредников и их наценки.

2

ПОТРЕБНОСТЬ В ЖИЛЬЕ.

Пайщик получает жилплощадь по себестоимости, за счет строительства жилья внутри ПОНПО. Путем вступления в соответствующую ЦПП и внесения пая в строительство дома.

3

ЭКОНОМИЯ НА УСЛУГАХ ЖКХ.

Дома, которые построены внутри кооперации, действуют по принципам НЭ.

4

ПОТРЕБНОСТЬ В ДОПОЛНИТЕЛЬНОМ ДОХОДЕ.

За счет инвестиций в производство продуктов в некоммерческой экономике и реализации излишков на коммерческих рынках.

5

ПОТРЕБЛЕНИЕ КАЧЕСТВЕННЫХ ТОВАРОВ.

За счет высокого контроля качества, и прозрачности внутри системы НЭ.

КАК ДОЛГО ФИЗИЧЕСКИЕ ЛИЦА МОГУТ НАХОДИТЬСЯ В СИСТЕМЕ НЭ

Физические лица, так же как и юридические могут прийти в систему на регулярную основу или на однократную сделку.

Выйти из системы можно по заявлению. Условия выхода описаны в ЦПП.



1. КОММЕРЧЕСКИЙ РЫНОК.



Как правило, цена на товар неоправданно завышена и в нее заложены все издержки, в том числе иррациональные. Качество не всегда соответствует стоимости.

В системе НЭ эти же товары и услуги пайщики приобретают по себестоимости, с гарантией качества. Вы можете пойти туда, но в ЦПП выгоднее по цене и по качеству.

4. ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ

Цель таких программ, привязать к продавцу и увеличить объем потребления покупателем. Выгоду для покупателя определяет продавец, а не покупатель. В системе НЭ все продукты направлены на удовлетворение потребностей потребителя. Отсутствует любое давление, нет требований потреблять больше, чем необходимо пайщику. Цель ЦПП – удовлетворить потребности участника, а не продать как можно больше и получить сверхприбыль.



2. СКЛАДЧИНА



В складчине можно получить продукт по оптовой цене, но не по себестоимости, как в системе НЭ. Кроме того, здесь присутствует давление количеством, взять больше чем надо, чтобы получить свою часть по более низкой цене. Происходит сверх потребление и затоваривание излишками, что не приводит к экономии бюджета.

5. ПЕРИОД СКИДОК И РАСПРОДАЖ В МАГАЗИНАХ

Этот маркетинговый ход приводит к большому количеству импульсных покупок. Люди покупают то, что вообще не нужно. Кроме того, магазины часто используют такой прием – сначала искусственно увеличивают стоимость товара, а потом делают скидку от заведомо наценённого товара. Итоговая цена становится равной первоначальной, но в глазах потребителя это выглядит, как скидка. Это обман. Также, к моменту распродаж нужного продукта может не оказаться.



3. КЛУБНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ



В этих системах нет ответственных за качество предоставленных услуг. Большое количество жалоб. Часто предоставляется некачественный продукт или услуга.

В системе НЭ не стимулируют пайщиков к покупкам. Напротив НЭ учит взвешенно относиться к своему потреблению. Отсутствует давление и стимуляция покупок.

ПРЕИМУЩЕСТВА НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

- ✓ **Приобретение товаров и услуг в системе НЭ намного выгоднее**, чем приобретение этих же товаров и услуг в коммерческой среде, за счет устранения посредников в цепочке доставки продукции до потребителя и за счет безналоговой среды производства.
- ✓ **В НЭ отсутствует явный или скрытый обман потребителя.** Интересы потребителя выше потребностей производителей. Здесь вы не встретите навязывание дополнительных товаров и услуг, создание ажиотажного спроса.
- ✓ **Отсутствуют скрытые манипулятивные приемы** в продвижении и продаже продукции. Как следствие - нет импульсных покупок у пайщиков. Это значительно экономит бюджет и приводит к разумному потреблению.
- ✓ **Регулируемое качество потребляемых товаров.** Каждый пайщик имеет возможность управлять качеством потребляемых товаров путем предоставления обратной связи производителю.
- ✓ **Дополнительный доход** от работы предприятий-участников ЦПП.

5

ГАРАНТИИ НАДЕЖНОСТИ СИСТЕМЫ НЭ ДЛЯ ЕЕ УЧАСТНИКОВ

- ✓ **С каждым участником системы НЭ заключается договор и командитное соглашение.** Ознакомится с материалами вы можете на сайте агрегатора системы НЭ - www.po-npo.ru
- ✓ **ПО «НПО» работает начиная с 2013 года** на рынке России
- ✓ Уставной/Паевой капитал ПО «НПО» **210 млрд. руб.**
- ✓ ПО «НПО» ежегодно проходит **бухгалтерский аудит**
- ✓ **ПО «НПО» имеет Правовое Заключение** Российской правовой академии министерства юстиции РФ
- ✓ Бизнес ПО «НПО» стандартизирован по программе **ИСО 9001**
- ✓ **Является партнером Торгово-промышленной палаты РФ**
- ✓ **Партнеры Ассоциации Усадеб**