



ИЗДАНИЕ СОЮЗА «ОРЛОВСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА»

ФЛАГМАН

16+ Информационно-аналитический журнал | Выпуск №2 (2018)

ТЕМА НОМЕРА: НОВЫЙ ТРЕНД — СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО



Бизнес в России практически не пользуется мерами господдержки



**Приветствую вас,
уважаемые читатели
«Флагмана»!**

С наступлением нового года атмосфера в бизнес-сообществе начала меняться.

Статистика показывает, что предприниматели РФ делятся на несколько категорий в вопросе поддержки бизнеса государством: 30% пользуются, 48% — никогда не пользовались, оставшиеся — частично участвуют в мероприятиях господдержки.

Союз «Орловская торгово-промышленная палата» создана, в первую очередь, в интересах бизнеса: его развитие и продвижение как на региональном, так и на федеральном уровне.

На сегодняшний момент в России оказываются беспрецедентные меры поддержки, но бизнес этим не пользуется, о чем свидетельствует статистика. Мы, как институт, будем доносить все возможности для бизнеса!

Информационно-аналитический журнал «Флагман», являющийся деловым изданием региона, будет развивать темы, полезные как для действующих предпринимателей, так и для начинающих.

Первое направление, по которому мы ведем активную работу: **социальное предпринимательство — это** большая неисследованная ниша, и, что немаловажно, финансовая поддержка предоставляется предпринимателям этой категории как от государства, так и от частных инвесторов. Во втором выпуске «Флагмана», мы полностью раскрыли вопросы: «Что такое социальное предпринимательство, и кто им может заниматься?».

Мы хотим, чтобы количество предпринимателей, пользовавшихся мерами поддержки от государства возрастало — иначе получается односторонний процесс: предприниматели платят налоги, а государство дает преференции для бизнеса — но бизнесмены не пользуются этим. С точки зрения ведения бизнеса — это не целесообразно. Мы призываем деловое сообщество региона объединять усилия в достижении общих целей!

Содержание

4, 5 | Новости, факты, события



6, 7 | Социальное предпринимательство

8, 9 | Социально ориентированный бизнес в Орле



10, 11 | Социальный предприниматель — кто он?

12, 13 | Пять лет на страже качества и безопасности продукции и услуг Орловской области

14, 15 | Борьба за качество

16, 17 | Орловский таможенный пост отпраздновал очередную годовщину

18 | Мнение эксперта



19, 20 | Как участвовать в выставках, чтобы получить прибыль

21, 22 | Федеральный оператор недвижимости — опыт и новые перспективы

25, 26 | ICO: краудфандинг или IPO?

27, 28 | «Кадры решают все»

29, 30 | Бизнес и власть

31, 32 | Объединенная технологическая корпорация: специфика создания грибных ферм под ключ



33, 34 | МФЦ для бизнеса — что это такое

Информационно-аналитический журнал «ФЛАГМАН»

Периодическое печатное издание № 2 (2), 2018 г.

Корпоративное издание Союза «Орловская торгово-промышленная палата»

Журнал зарегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Орловской области ПИ №ТУ 57-00318 от 11.08.2017г.

Учредитель и издатель:
Союз «Орловская торгово-промышленная палата»

Адрес редакции и издателя:
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, д. 3.

Сайт: orel.tpprf.ru,
email: office@tpporel.ru.
Тел/факс: (4862) 736607.
Служба рекламы:
seo@tpporel.ru
Главный редактор:
Светлана Ковалева

Отпечатано
в ООО «Типография «Новое время»».
Адрес: г. Орел, ул. Итальянская, д. 23.
Тираж: 1000 экземпляров

Журнал распространяется бесплатно.

Номер подписан в печать:
16.02.2018
Дата выхода в свет: 26.02.2018

Все права на материалы, опубликованные в номере, принадлежат Союзу «Орловская торгово-промышленная палата». Перепечатка без разрешения редакции запрещена. При использовании материалов ссылка на журнал «Флагман» обязательна. Редакция не несет ответственность за достоверность информации, содержащейся в рекламных объявлениях. Все цены и специальные предложения действительны на момент публикации. Редакция не предоставляет справочной информации. Присланные материалы не рецензируются и не возвращаются.

Орловской ТПП поручена разработка единого бренда Орловской области

Поручение обеспечить разработку и регистрацию единого бренда региона врио губернатора дал сегодня, 15 января, в ходе заседания Правительства Орловской области.

Данная миссия возложена на Союз «Орловская торгово-промышленная палата».

«Вопрос брендинга Орловской области сейчас стоит особенно актуально, — подчеркнул Андрей Клычков. — Открытие торгово-выставочного павильона Орловской области в агрокластере «ФУД СИТИ» позволит местным производителям выйти на новые рынки сбыта продукции, в том числе и зарубежные. И нам необходимо, чтобы продукцию Орловской области узнавали».

12 января 2018 года в Оптово-розничном продовольственном центре «Фуд-Сити» при поддержке Орловской ТПП, Евразийского делового союза и Правительства Орловской области состоялась торжественная церемония открытия торгово-выставочного павильона Орловской области

Торжественную церемонию вела президент Орловской ТПП Светлана Ковалева. С приветственными словами к собравшимся обратились: временно исполняющий обязанности губернатора Орловской области Андрей Клычков, руководитель Департамента национальной политики и межрегиональных связей города Москвы Виталий Сучков, вице-президент Торгово-промышленной палаты Российской Федерации Дмитрий Курочкин, председатель правления «Евразийского делового союза» Виктор Камболов, президент Союза «Московская ТПП» Владимир Платонов, руководитель Департамента выставочной, ярмарочной и конгрессной деятельности Союза «Орловская торгово-промышленная палата» Татьяна Куницина.



В своем выступлении вице-президент ТПП РФ Дмитрий Курочкин в частности сказал:

«Всемерное содействие развитию агропромышленного комплекса нашей страны — это, безусловно, одно из приоритетных направлений деятельности Торгово-промышленной палаты Российской Федерации. В последние несколько лет такая работа тесно связана с решением проблем импортозамещения в российской агропромышленной индустрии.»

Не последнюю роль в данной работе играет Орловская ТПП. В 2017 году ТПП России провела в Орловской области ряд выездных заседаний своих отраслевых комитетов, за помощь в подготовке и проведении которых хотелось бы поблагодарить президента Орловской торгово-промышленной палаты Светлану Ковалева.»

Светлана Ковалева:

«Хотелось бы поблагодарить всех, кто участвовал в процессе открытия регионального



павильона. Это наша общая победа. Отдельное спасибо Евразийскому деловому союзу за всестороннюю поддержку по организации работы павильона и региональной власти за помощь в привлечении товаропроизводителей.»

В завершение торжественной части три орловские компании, занимающиеся производством продуктов питания, подписали рамочные соглашения о сотрудничестве с интегратором торговых сетей ООО «Новые технологии» для выхода на московский рынок.

Благотворительный фонд «Вера и возрождение» отметил свой пятилетний юбилей



В преддверии новогодних праздников, благотворительный фонд «Вера и возрождение» отметил свой пятилетний юбилей и подарил праздник своим воспитанникам.



Президент Орловской ТПП, **Светлана Ковалева**, посетила значимое мероприятие в жизни благотворительного фонда и, совместно с предпринимателями Орловской ТПП, подготовила подарок — проектор для образовательных программ детей.



От лица Орловской ТПП и благотворительного фонда «Вера и возрождение» выражаем благодарность предпринимателям, оказавшим помощь в приобретении проектора:

1. ООО «Л. Центрикс-Орел»
Петрищев Руслан Анатольевич
2. ООО «ГК «ХОЛДИНГ ПОЛИМЕР»
Новиков Роман Евгеньевич
3. ООО «Керама Марацци»
Ашихмин Игорь Анатольевич
4. **Устинов Анатолий Валентинович**
5. ООО «Униджиби»
Пиртагия Мамука Лаврентьевич
6. ООО «Технодом»
Ягельский Михаил Юрьевич

Мало кто может в полной мере представить весь тот объём психологических, социальных и материальных проблем, с которыми воспитанники благотворительного фонда и их семьи сталкиваются каждый день. Но в наших силах помочь им, сделать их жизнь проще и легче.

19 декабря врио губернатора Орловской области Андрей Клычков выступил с Инвестиционным посланием.



Перед мероприятием была организована выставка потенциала Орловской области, где Союз «Орловская торгово-промышленная палата» представлял интересы промышленных предприятий Орловской области. Врио губернатора ознакомился с выставочной продукцией членов палаты и отметил, что нужно объединять усилия во благо экономики региона.



На выставке была представлена продукция следующих предприятий:

1. АО «ПУМОС»
2. ООО «УНИДЖИБИ»
3. АО «Орловский кабельный завод»
4. ООО «Холдинг Полимер»
5. ООО «Тек Арт»

Андрей Клычков:

«Сегодня, преодолевая последствия кризиса, экономика России всё увереннее выходит на траекторию роста.

Орловская область также должна соответствовать этому тренду, и не отставать от темпов развития Российской Федерации. Поэтому важно правильно определять приоритетные направления, цели и задачи для достижения желаемого результата.

А цель у нас одна — повышение качества жизни в регионе. Для её достижения мы должны в полной мере реализовать имеющийся потенциал области. Максимально использовать наши преимущества и уникальные особенности. Это, в частности, высокотехнологичная промышленность и современный аграрный комплекс, наука, развитая система образования, наличие квалифицированных кадров, богатый потенциал для развития туризма.»

Предприятия Орловской ТПП стали лауреатами премии «Орловский БИЗНЕС-2017»



Церемонию награждения открыл генеральный директор ИА «Орловские новости» и рекламного агентства «Мазов и Ко» Андрей Мазов.

— Это уже вторая премия. И за последний год многое изменилось, и я надеюсь — к лучшему. Сильный бизнес — это сильная экономика. Сильная экономика — это сильный орловский регион, а сильный орловский регион — это сильная Россия, — заявил гендиректор «ОН».

Из рук коллег по бизнес-сообществу и представителей власти 17 номинантов получили награду в различных сферах от промышленности до услуг.



Среди лауреатов премии были и предприятия Орловской ТПП, такие как: «РОСТЕЛЕКОМ», «Орёлхолодмаш», Парк-отель «Мечта», «KERAMA MARAZZI», Медицинский центр «САКАРА».

Президент Орловской ТПП, **Светлана Ковалева**, входившая в жюри конкурса, вручила премию директору Медицинского центра «САКАРА» — Сакаре Наталье Георгиевне, победившей в номинации «народного» голосования в сети Интернет.

СПРАВОЧНО: Региональная премия «Орловский БИЗНЕС» — это первая независимая премия в области бизнеса в Орловском регионе. Цель премии — подведение бизнес-итогов года. Региональная премия призвана стать общественным институтом, который создается в сотрудничестве с ведущими предпринимателями, руководителями предприятий и учредителями. Задача премии — не только ставить в пример лучшие компании, но и создавать новый имидж компаний-участников премии.



Социальное предпринимательство

Российский рынок имеет множество незаполненных ниш, где можно реализовать свои предпринимательские способности и стать лидером сегмента. Формула успешного дела рассчитывается сложением уникальной инновационной идеи и грамотной стратегии интеграции в российский бизнес.

Гибридная модель бизнеса

Социологические исследования подтверждают, одной из наиболее перспективных форм бизнеса сегодня становится социальное предпринимательство. Так называемый гибридный формат бизнеса интересен тем, что позволяет предпринимателю одновременно решать социальную проблему и развиваться, самостоятельно зарабатывая (в отличие от НКО, которые «работают» с острыми проблемами, живя на деньги доноров. Или в отличие от традиционного бизнеса, старающегося максимизировать прибыль и обращаясь к социальным проблемам изредка, бессистемно и скорее во имя имиджа, чем во имя решения самой проблемы). Кроме того, область социального предпринимательства характеризуется множеством еще неосвоенных бизнес-идей. А ведь хорошая идея, новаторская и востребованная потребителем, — самый ценный козырь начинающего предпринимателя.

Активные меры поддержки социального предпринимательства приносят свои положительные плоды. Численность собственников бизнеса, которые ведут деятельность в данной

АКТИВНЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПРИНОСЯТ СВОИ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ПЛОДЫ. ЧИСЛЕННОСТЬ СОБСТВЕННИКОВ БИЗНЕСА, КОТОРЫЕ ВЕДУТ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ДАННОЙ ОБЛАСТИ, РАСТЕТ В ГЕОМЕТРИЧЕСКОЙ ПРОГРЕССИИ



области, растет в геометрической прогрессии.

Кто же он, российский социальный предприниматель? Заботливый хозяин, вдумчивый стратег, неравнодушный к проблемам современного общества и стремящийся внести свой вклад в процесс социальных изменений. Эксперты составили портрет социального предпринимателя на основе анкетирования и тестирования собственников бизнеса. В исследовании приняли участие респонденты из 36 российских регионов***.

Территория женщин

Результаты исследования оказались довольно интересными. Существует в обществе некий стереотип, что бизнес — территория мужчин. В сегменте социального предпринимательства, как показал опрос, напротив, доминируют женщины. Более эмоциональные от природы они чаще задумываются над вопросами улучшения уровня жизни в социуме, стремятся выполнить некую социальную миссию, принести пользу обществу. В целом 64% российских социальных предпринимателей — женщины. Ярко выраженных возрастных особенностей у социальных бизнесменов нет. Хотя чаще всего в социальный бизнес уходят представители среднего возраста — от 30 до 39 лет и от 40 до 49.

Как правило, социальные предприниматели — люди семейные, 79% из них состоят в браке. Большинство — 89% — воспитывают

детей. Причем около двух третей детей еще не достигли совершеннолетнего возраста. Кстати в рамках исследования обнаружилась еще одна интересная закономерность. Более половины респондентов признались, что активно вовлекают в свой бизнес своих детей и других родственников. По статистике три из четырех социальных предпринимателей строят так называемый семейный бизнес.

Стоит особенно отметить уровень образования социальных предпринимателей, выявленный в ходе исследования. 85% из них имеют высшее образование и, что важно, продолжают учиться в течение всей жизни: 90% социальных предпринимателей регулярно повышают свою квалификацию. Часть предпринимателей реализовали в своих компаниях бесплатные программы обучения для сотрудников. Для сравнения: только 60% представителей бизнеса проходили курсы повышения квалификации и получали дополнительное образование за последние несколько лет.

Работа с людьми

Основными потребительскими группами, на которые в своей работе ориентируются социальные предприниматели, являются дети, молодежь и семьи, что в общем-то довольно предсказуемо. Второе по популярности место респонденты отвели малообеспеченным, больным и пожилым гражданам. На третьем

СПЕКТР СФЕР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, В КОТОРЫХ ПРЕДПОЧИТАЮТ РАЗВИВАТЬ БИЗНЕС СОЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ, ДОСТАТОЧНО ШИРОК. ЛИДИРУЮЩИМИ НАПРАВЛЕНИЯМИ МОЖНО НАЗВАТЬ СФЕРУ ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ, ДОСУГА, СПОРТА И ТУРИЗМА, СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ

месте — представители таких социальных групп как осужденные, бездомные, беженцы и др., впрочем, доля последней группы невелика. Эксперты считают, что пока этот сегмент мало охвачен и хороших бизнес-моделей, решающих проблемы этих социальных групп, в России совсем мало. Между тем на Западе, например, в США, работа с бездомными и беженцами являются одной из самых распространенных среди СП.

Спектр сфер деятельности, в которых предпочитают развивать бизнес социальные

предприниматели, достаточно широк. Лидирующими направлениями можно назвать сферу образования, науки, досуга, спорта и туризма, социальной защиты. Чуть реже социальные предприниматели осваивают бизнес в области культуры, здравоохранения, экономики и благотворительной деятельности. Менее всего принципы социального предпринимательства реализовываются в сфере местного самоуправления, жилищно-коммунальном хозяйстве и бытовом обслуживании. Подавляющее большинство социальных предпринимателей оказывает населению различные услуги, и только четверть производит товары народного потребления.

Итоги исследования, таким образом, позволяют обрисовать следующий портрет российского социального предпринимателя. Это образованный, склонный к постоянному саморазвитию человек с активной жизненной позицией, полный сил и энергии, стремящийся к качественным позитивным изменениям в социальной среде. Но что мотивирует этого человека встать на путь социального предпринимательства, какие цели он преследует, строя собственный бизнес, что становится побуждающим фактором заняться именно социально ориентированным делом?

Дело — в мотивации

У социальных предпринимателей, в отличие от бизнесменов, которые ведут чисто коммерческую деятельность, извлечение собственной выгоды является вторичной задачей. Только 37% респондентов озвучили эту причину для занятия бизнесом. Первичными стимулами для данной категории предпринимателей становится цель «изменить мир к лучшему» (35%), «желание быть полезным обществу» (40%) и «удовлетворение потребностей общества» (24%). Безусловно, важны и личный рост, и самореализация (56%), а также осуществле-

ние идеи — так ответили 53% социальных предпринимателей.

Интересно, что половина социальных предпринимателей ранее не имела опыта предпринимательской деятельности. А вот опыт работы в некоммерческих структурах, благотворительных и общественных организациях за плечами был у 65% респондентов. Иными словами, в социальное предпринимательство пошли люди, изначально склонные к деятельности на благо общества, члены социума, которым свойственно не только желать лучшей жизни, но и активно способствовать достижению этой цели.

Первое социальное предприятие (среди респондентов) начало свою деятельность еще в 1989 году. Институт социального предпринимательства складывается в России после 2007 года, а динамичное развитие этого явления пришлось на кризисный и посткризисный периоды (с 2008 по 2011 годы). Тогда порядка 41% представителей малого бизнеса стали заниматься социальным предпринимательством. В 2012 году тенденция продолжилась. Только за прошлый год зарегистрировано 19% новых социальных предпринимателей. А это почти половина численности социально ориентированных бизнесменов, стартовавших после мирового финансового кризиса.

Очевидно, что социальное предпринимательство в России — это растущий тренд. Появляются новые инициативные предприниматели, которые вносят в российскую экономику инновационные идеи и успешно их воплощают в жизнь. Активному развитию социального предпринимательства способствует разносторонняя комплексная поддержка инициативы со стороны правительства и общественных организаций, крупных финансовых структур. Сегодня можно смело говорить, что социальное предпринимательство становится важным трендом российской экономики.

Автор: Наталия Зверева, директор Фонда «Наше будущее»



Социально ориентированный бизнес в Орле



Интервью Натальи Рубины-Дёмкиной
Руководителя, преподавателя
«МИР В ЦВЕТЕ», художник

ДЕТИ ИЗ ДЕТСКИХ ДОМОВ ПОСЕЩАЮТ НАШУ СТУДИЮ ДОВОЛЬНО ЧАСТО. ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ РАЗГРУЗКА НЕОБХОДИМА ДЛЯ ТАКИХ ДЕТЕЙ, ПОНИМАЯ ЭТО, МЫ РАБОТАЕМ НАД ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕМ ТАКИХ СИТУАЦИЙ

направленности. Расскажите нам об этом.

Да, все верно. Первая социальная направленность — это как раз то, о чем я уже говорила — образовательный формат для абитуриентов, которые не смогли поступить вовремя в художественную школу, вследствие чего у них отсутствует полное структурное художественное образование. В нашей студии мы полностью решаем этот социальный вопрос профориентированности ребенка и подготавливаем его для дальнейшего обучения.

Вторая направленность — сотрудничество с двумя благотворительными программами.

Волонтеры города Орла — программа по работе с подростками, арт-терапевтический формат (через рисование подростки лучше понимают себя). Дети из детских домов посещают нашу студию довольно часто. Эмоциональная разгрузка необходима для таких детей, понимая это, мы работаем над предупреждением таких ситуаций.

И Работа с программой **«Женское здоровье»** — мастер-классы и обучающие семинары с позиции арт-терапии. Мне очень хочется, чтобы наша работа положительно влияла на людей, приходящих к нам, помогала понять себя и выразить все свои чувства через живопись.

Мы заметили, что творчество очень влияет также и на бизнес. Есть те занятия, которые отнимают энергию, а есть те, которые наполняют жизненной силой и заставляют по-новому смотреть на мир.

Да, совершенно верно. Любая работа — это некий стресс и человек испытывает не

МИССИЯ СТУДИИ — ДЕЛАТЬ ВОЗМОЖНЫМ И ДОСТУПНЫМ ХУДОЖЕСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДЛЯ ЛЮДЕЙ В ЛЮБОМ ВОЗРАСТЕ — ОТ 4,5 ГОДА ВПЛОТЬ ДО СТАРШЕГО ВОЗРАСТА 65-70

Наталья, расскажите о миссии вашей студии?

Миссия студии — делать возможным и доступным художественное образование для людей в любом возрасте — от 4,5 года вплоть до старшего возраста 65-70. У нас широкое предложение, разные курсы, подготовленные под каждый возраст. У студии существует два основных направления деятельности: образовательный формат — мы подготавливаем абитуриентов для поступления в ВУЗы как регионального масштаба, так и за его пределами. Мы гордимся этим фактом и постоянно совершенствуем свои образовательные программы! Досуговый формат — занятия носят ознакомительный характер. Арт-терапевты и художники подготавливают разнообразные программы обучения для наибольшего вовлечения обучающихся в процесс рисования.

Мы знаем, что Вы в своем бизнесе придерживаетесь направления социальной

всегда положительные эмоции. Как раз рисунок, сделанный своими руками, придает ощущение сбалансированности, прилива новых идей и творческих инициатив. Здесь нет шаблонов, постоянно новые решения нужны для творческой мысли — и где их брать? Нужно отходить в сторону, смотреть сверху, соотносить свою ситуацию с какими-то другими возможностями в мире и действовать! Это стоит того, инвестируйте в себя =)



Социальный предприниматель – кто он?

Интервью руководителя департамента содействия инвестициям и инновациям Союза «Орловская торгово-промышленная палата» Наталии Викторовны Любимовой на тему: Социальное предпринимательство – мнение эксперта

Кто он — социальный предприниматель?

Социальное предпринимательство в последнее время становится все более и более популярным. Современный предприниматель не просто стремится как можно больше заработать, несмотря ни на что, но и задумывается о социальных явлениях жизни. Социальный предприниматель отличается тем, что в приоритет ставит изменение качества жизни, а не получение прибыли. Таких людей становится все больше и это радует. Это удивительные люди, которые пытаются своей деятельностью решить социальную проблему, хотят изменить мир к лучшему. Социальное предпринимательство выступает балансом социальных целей и коммерческой составляющей.

Что мешает развитию бизнеса, который направлен на решение наиболее острых социальных проблем?

Одной из проблем является отсутствие достаточной законодательной базы, которая была бы в состоянии урегулировать все вопросы социального предпринимательства. В



САМАЯ БОЛЬШАЯ ПРОБЛЕМА СВЯЗана С НЕДОСТАТОЧНЫМ ФИНАНСИРОВАНИЕМ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА. К СОЖАЛЕНИЮ, БОЛЬШИНСТВО ГРАНТОВ И КОНКУРСОВ В ЭТОЙ ОБЛАСТИ ФИНАНСИРУЕТСЯ ЧАСТНЫМИ ИНВЕСТОРАМИ

нашей стране пока нет программ, которые бы целенаправленно поддерживали именно социальное предпринимательство. В Ф3-209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» социальное предпринимательство не выделяется как самостоятельный вид деятельности. Социальные предприниматели не имеют никаких особых льгот, кроме тех, какие полагаются малому бизнесу.

Самая большая проблема связана с недостаточным финансированием социального предпринимательства. К сожалению, большинство грантов и конкурсов в этой области финансируется частными инвесторами. На федеральном уровне социальное предпринимательство финансируется недостаточно. У крупных банков фактически нет специальных программ кредитования социальных предпринимателей. Есть банки, которые предлагают поддержку, но условия ее получения сложны. Основной статьей расходов для большинства предпринимателей является аренда.

Для развития социального предпринимательства очень важно создание соответствующей нормативной базы и закрепление понятия «социальное предпринимательство» на законодательном уровне, а также финансовая поддержка проектов государством на начальном этапе. Не маловажным является популяризация социального предпринимательства, что позволит изменить отношение людей к самому феномену социального предпринимательства, продемонстрировать его значимость, обеспечить масштабируемость социально-ориентированных проектов и решить ряд социальных проблем.

Наталия, как вы считаете, насколько развито социальное предпринимательство в Орловской области?

Потенциал социального бизнеса в Орловской области есть, но для более интенсивного его развития необходима помощь правительства, то есть необходимы эффективные инструменты поддержки социаль-

Пять лет на страже качества и безопасности продукции и услуг Орловской области



Руководитель департамента по работе с корпоративными клиентами
НАТАЛЬЯ ВЛАДИМИРОВНА САВОСТИКОВА

вой, руководителя департамента по работе с корпоративными клиентами:

Наталья Владимировна, что отличает вашу компанию от всех остальных?

Решение нестандартных ситуаций, индивидуальный подход к проблемам, уникальные собственные разработки и высокий уровень сервиса стали, как это сейчас говорится, «фишкой» нашей компании. Наша компания может не понаслышке заявить об огромном потенциале промышленности нашего региона, профессиональном уровне организации, высшем качестве выпускаемой продукции и оказываемых услуг.

«ГОСТСЕРТГРУПП ОРЕЛ» построил прочные доверительные связи с предприятиями промышленного сектора и сферы услуг, что позволило нашим клиентам добиться больших успехов и процветания путем сокращения издержек, оптимизации производства и персонала, увеличения качества выпускаемой продукции, снижения брака, а впоследствии неограниченному доступу к новым рынкам и контрактам без особых вложений и значительных затрат.

Аккредитованные эксперты центра сертификации «ГОСТСЕРТГРУПП ОРЕЛ» получили глубокие фундаментальные теоретические знания, богатейший производственный опыт и бескрайнюю вовлеченность в любимое дело, что позволяет оказывать услуги на высоком уровне с учетом специфики деятельности наших клиентов.

Оказываемые нами услуги по сертификации продукции, разработке и внедрению систем менеджмента качества и безопасности подтверждаются получением нашими клиентами высших оценок аудиторов крупнейших российских ритейлеров (X5 Retail Group, Азбука вкуса, Избенка, Ашан, Корпорация LG и др.), аудиторов «Военного регистра» Министерства обороны Российской Федерации и заслуженного внимания на различных выставках.

Давайте перейдем от слов к реальным цифрам, что Вы можете сказать по этому поводу?

Благодаря внедрению на промышленных предприятиях уникальных разработок наших экспертов в области менеджмента качества и безопасности — эффективность производства увеличивается до 40%. Применяемый нами процессный подход приводит к сокращению издержек на производстве до 50%, вместе с тем

20 сентября 2017 года Центр сертификации «ГОСТСЕРТГРУПП ОРЕЛ» отметил свой 5-летний юбилей.

За пять лет успешной работы компания добилась значительных результатов в области сертификации продукции и приобрела клиентов, которые доверили самое ценное что у них есть — качество и безопасность своей продукции. «ГОСТСЕРТГРУПП ОРЕЛ» помог добиться успеха и процветания более чем 300 предприятиям Орловской области в различных отраслях промышленности.

Редакция Журнала «ФЛАГМАН» взяла интервью у Натальи Владимировны Савостиковой.

РЕШЕНИЕ НЕСТАНДАРТНЫХ СИТУАЦИЙ, ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ПРОБЛЕМАМ, УНИКАЛЬНЫЕ СОБСТВЕННЫЕ РАЗРАБОТКИ И ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ СЕРВИСА СТАЛИ, КАК ЭТО СЕЙЧАС ГОВОРИТСЯ, «ФИШКОЙ» НАШЕЙ КОМПАНИИ. НАША КОМПАНИЯ МОЖЕТ НЕ ПОНАСЛЫШКЕ ЗАЯВИТЬ ОБ ОГРОМНОМ ПОТЕНЦИАЛЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НАШЕГО РЕГИОНА, ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ ОРГАНИЗАЦИИ, ВЫСШЕМ КАЧЕСТВЕ ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ И ОКАЗЫВАЕМЫХ УСЛУГ.



**НАША КОМПАНИЯ
СЕРТИФИЦИРОВАЛА
БОЛЕЕ 80%
ПРЕДПРИЯТИЙ
ОБЩЕСТВЕННОГО
ПИТАНИЯ
ОРЛОВСКОЙ
ОБЛАСТИ И МОЖЕТ
ПОДТВЕРДИТЬ
ВЫСОЧАЙШИЙ
УРОВЕНЬ
ОРГАНИЗАЦИИ
И КАЧЕСТВА
ОКАЗЫВАЕМЫХ
ИМИ УСЛУГ**

до 60% возрастает качество выпускаемой продукции, до 70% повышается имидж и узнаваемость предприятия, до 80% увеличивается доверие потребителя, до 100% применимый нами подход повышает ответственность персонала и все это достигается путем грамотной политики компании в области менеджмента качества.

Такой подход наших экспертов высоко ценится и за пределами Орловской области. Крупные компании и корпорации из г. Москвы, Казани, Краснодар, Саратов, Волго-

града, Воронеж охотно приглашают нас для решения вопросов в области эффективности производства, стратегического развития, поиска новых рынков, повышения качества и безопасности.

С начала 2015 по настоящее время наши эксперты активно проводят сертификацию предприятий общественного питания на предмет соответствия Техническому регламенту 021/1011 «О безопасности пищевой продукции». Наша компания сертифицировала более 80% предприятий общественного питания Орловской области и может подтвердить высочайший уровень организации и качества оказываемых ими услуг. Среди них Торгово-развлекательный комплекс «МЕГАГРИНН», Развлекательный комплекс «На привале», Гостиница-Ресторан «Очарованный странник», Ресторан CHESTER PUB, Ресторан «Лабиринт», Ресторан «Регион 57», Ресторан «7 Пятниц», Ресторан «Пинт Хаус», Кафе «Берлога» и многие другие.

Расскажите об основных ваших клиентах.

Пользуясь случаем хочу от лица компании поблагодарить руководителей, специалистов и работников наших клиентов: «Орловский хлебокомбинат», «Урицкий молокозавод», «Агрофирма Маслово», «Дмитровский мясокомбинат», «Орловскую кондитерскую фабрику», «Северсталь-стальные решения», «ДЭНКАР», НПО «Навигатор-Индастриз», «Систему-Центр», «Протон-Импульс», «Орелпищемаш», «Орловский филиал Московского Индустриального банка», «Посольство вкусной еды», «Керама Марацци», «ОрелРастМасло», «Ламберти Рус», «Ливенский завод противопожарного машиностроения», «Орловский областной союз Потребительских обществ», Торговый дом «Техно-



Дом», за высокое доверие к нашей компании и пожелать вам успехов и процветания!

Выражаю глубокое уважение и благодарность за сотрудничество руководителям и специалистам Союза «Орловской торгово-промышленной палаты», Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору, Департамента Сельского хозяйства Орловской области, Департамента промышленности связи и торговли Орловской области, Фонду поддержки предпринимательства Орловской области, Экологу — Григорьевой Ирине Николаевне.

**Орган по сертификации
ООО «ГОСТСЕРТГРУПП ОРЕЛ»**

Борьба за качество

28 ноября, на территории предприятия «Орловский кабельный завод», состоялся процесс утилизации контрафактной кабельной продукции, беспрецедентный по своему масштабу. В течение целого дня, сотрудники завода уничтожали километры кабельной продукции, общей стоимостью свыше 6 миллионов рублей. В качестве наблюдателей были приглашены представители Союза «Орловская торгово-промышленная палата» и представители портала RusCable.Ru.

Проблема распространения контрафакта и фальсификата кабельно-проводниковой продукции является самой обсуждаемой темой в профильных СМИ, на отраслевых конференциях и в кулуарах. Большинство крупных и мелких производителей/потребителей собираются в союзы, клятвенно обещая соблюдать нормы этики и морали в своей работе, а также возлагают большие надежды на частные проекты, созданные для борьбы с теми, кто отказывается «играть по правилам». Однако, несмотря на большой прогресс и высокий показательный уровень деятельности проектов — оправдания от возложенных на них надежд еще сложно ощутить в полной мере. Но подобные инициативы все же поднимают планку качества кабельной продукции.

Анатолий Устинов, руководитель «Орловского кабельного завода» (Группа компаний «Камит»), и его команда решили перейти от слова к делу, в первую очередь начав с самих себя. Основными потребителями продукции «Орловского кабельного завода» (далее — ОКЗ, прим. ред.) являются более 50 крупных торговых сетей («Леруа Мерлен», «Castorama» и др.), имеющие строгий входной контроль и крупные системы штрафов за несоблюдение условий договора. Это стало дополнительной мотивацией для кропотливых проверок качества производимой продукции и решительно отказа от реализации любого брака.

Предприятие заключило и успешно практикует сотрудничество с несколькими компаниями производителями и дилерами кабельной продукции, в рамках которого, партнеры изготавливают кабельную продукцию под торговой маркой ОКЗ. Данный подход помогает увеличить товаропоток ОКЗ, без увеличения произ-



ПРЕДПРИЯТИЕ ЗАКЛЮЧИЛО И УСПЕШНО ПРАКТИКУЕТ СОТРУДНИЧЕСТВО С НЕСКОЛЬКИМИ КОМПАНИЯМИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ И ДИЛЕРАМИ КАБЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ, В РАМКАХ КОТОРОГО, ПАРТНЕРЫ ИЗГОТАВЛИВАЮТ КАБЕЛЬНУЮ ПРОДУКЦИЮ ПОД ТОРГОВОЙ МАРКОЙ ОКЗ





водственных мощностей. За счет этого заводу удается наращивать уровень компетенций в других областях. Но, доверяя производство продукции под собственной маркой другим заводам, требования к качеству продукции компания сделала еще более высокими.

С целью не допустить на рынок контрафактную продукцию под маркой ОКЗ, все партнеры были предупреждены, что, в рамках сотрудничества, весь товар, не прошедший входной контроль, будет подлежать утилизации. По словам Анатолия Устинова, через этот процесс пришлось пройти всем компаниям-партнерам. Однако, далеко не в таких масштабах, как в случае «НПО Кабель-С».

В мае 2017 года, «НПО Кабель-С», производитель КПП из Самары, уже попал в поле зрения проекта «Кабель без опасности». Согласно проведенным испытаниям продукции завода, кабель марки ВВГнг (А) — LS-П 3х1,5 и 3х2,5 отличился нарушениями по толщине наружной оболочки, электрическому сопротивлению токопроводящей жилы и маркировке. В ноябре 2017, «Орловский кабельный завод» выявил аналогичные нарушения в произведенной «НПО Кабель-С» партии кабеля серии ВВГ-Пнг (А) под торговой маркой ОКЗ. Для защиты своей репутации, в ущерб экономической составляющей, руководство компании вынесло решение об утилизации почти 210 (двухсот десяти) километров кабеля.

— Анатолий, у Вас на заводе производится утилизация продукции, которая не соответствует заявленным требованиям или как сегодня модно говорить «контрафакт». Я предлагаю рассказать в интервью историю: откуда эта продукция у Вас появилась, Вашего она производства или нет и на основании чего было принято решение об утилизации.

— Да, мы утилизируем достаточно серьезный объем продукции, как в количественном, так и в стоимостном выражении. Произведена данная партия была не на «Орловском кабельном заводе». Откуда она у нас? Тут все достаточно просто. Сегодня производственные мощности ОКЗ загружены на три месяца вперед и для исполнения обязательств по срокам поставки готовой продукции, мы размещаем заказы на других кабельных заводах, с рядом обязательных условий по поставке, среди которых: высокие требования к качеству продукции; маркировка продукции под нашей торговой маркой; сроки исполнения заказа.

— Сегодня на рынке мы слышим о недогрузке ряда производственных мощ-

ностей, ужесточение конкуренции практически по всей номенклатуре кабельной продукции, выпускаемой в России. В связи с этим у меня вопрос: кто Ваши клиенты, которые создают Вам такую загрузку?

— Большая часть успеха здесь лежит в грамотном управлении сбытовой сетью, с упором на максимальное удовлетворение потребителей и индивидуальный подход. Большая работа была проделана для выстраивания внутренних бизнес-процессов, в работе с тем или иным клиентом, которая в свою очередь сказалась на увеличении портфеля заказов. Сегодня, постоянными клиентами ОКЗ являются около 400 компаний, 50 из которых — это крупнейшие строительные гипермаркеты с обширной торговой сетью по всей стране. Но при работе с гипермаркетами надо учитывать, что они не являются конечными потребителями и необходимо принимать во внимание степень удовлетворенности людей, которые покупают продукцию в данных магазинах.

СЕГОДНЯ, ПОСТОЯННЫМИ КЛИЕНТАМИ ОКЗ ЯВЛЯЮТСЯ ОКОЛО 400 КОМПАНИЙ, 50 ИЗ КОТОРЫХ — ЭТО КРУПНЕЙШИЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ ГИПЕРМАРКЕТЫ С ОБШИРНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТЬЮ ПО ВСЕЙ СТРАНЕ

— Вы сказали, что каждому клиенту оказывается индивидуальный подход, требующий изменения бизнес-процессов, что в конечном итоге дает ОКЗ уникальные конкурентные преимущества. Не могли бы Вы поделиться, в чем заключается эта уникальность? В продукции?

— Как мы считаем, сам продукт не является никаким образом уникальным. Уникальным является подход к продажам. Эффективным инструментом здесь стала реализация продукции под нашими торговыми марками. Многие мои коллеги по кабельному цеху не верили в наши начинания, но время все расставило на свои места. Наши торговые марки достаточно быстро завоевали конечных потребителей, что отразилось на развитии сбытовой сети и востребованности нашей продукции у трейдеров и дилеров. Это и сказалось на той загрузке, которую мы сегодня имеем.

Сегодня, на кабельном рынке гуляет очень много слухов о том, что на «Орловском кабельном заводе» выпускается некачественная продукция. Но, к сожалению, для ряда моих коллег, а к нашему счастью, это ни разу не подтвердилось. Все иницируемые проверки лишь подтвердили, что выпускаемый кабель полностью соответствует всем нормативным документам. И наши потребители, которые рискуют в данном случае рублем, они выбирают нас, потому что всегда получают то качество, которое заслуживают.



Орловский таможенный пост отпраздновал очередную годовщину



Интервью исполняющего обязанности начальника Орловского таможенного поста Курской таможни Александра Владимировича Повалева журналу Орловской ТПП

Недавно Орловский таможенный пост отпраздновал очередную годовщину своего образования. А какова история развития таможенного дела на Орловской земле?

В начале XVII века на территории современной Орловской области в крупных населенных пунктах Орле, Болхове, Мценске, Черни, Новосиле размещались таможни. Выполняли они тогда не только таможенные функции, но и налоговые, собирая различные подати. В Российском государственном архиве древних актов сохранились документы таможен Орловской провинции: книги записных и явленных товаров по Болхову, Мценску (1742), Черни (1751); книги приходных таможенных сборов по Болхову (1711, 1725), Мценску (1712, 1741-1743), Новосилу (1732-1751) и Черни (1736-1751); таможенные выписи по Мценску (1705, 1725, 1740), Орлу (1705-1719, 1740-1742), Болхову (1725-1749) и Черни (1733); документы об отчетах болховских таможенных целовальников (1718-1719) и др. Через Орел шли купеческие караваны из Малороссии в Москву и устраивались крупнейшие в округе торжища и ярмарки, на которые съезжались купцы со всей Руси и соседних государств. Дабы с сих торжищ шло пополнение в государственную казну, Указами Великих царей и Великих князей для досмотра всяческих товаров посылались «таможенных чинов люди». В экспозиции музея Орловской таможни хранились копии грамот Русских царей о проведении ярмарок, датированные 17 веком. В 1753 году с именного Манифеста Императрицы Екатерины II «Об уничтожении внутренних таможенных и мелочных сборов» ликвидируются все внутренние таможни, в том числе и на Орловской земле.

Современная история таможенного дела в Орловской области ведет свой отсчет с четвертого сентября 1989 года, когда приказом Московской акцизной таможни был назначен таможенный уполномоченный в Орловской области Виталий Александрович Мотин. В то время внешнеэкономической деятельностью в регионе занимались только 16 предприятий области.

В 1990 году был образован Орловский пост Приокской таможни штатной численностью всего шесть человек (В. А. Мотин, И. С. Цуканов, И. В. Пауков, В. И. Калашников, Ю. Н. Саунин, Л. А. Козьяков). Таможенный пост работал уже более чем с пятьюдесятью организациями, осуществляющими внешнеэкономическую деятельность.

25 октября 1991 года указом Президента России создается Государственный таможенный комитет (ГТК России). С этой даты пошел отсчет времени таможенной службы современной России.

28 декабря 1991 года приказом Государственного таможенного комитета была создана Орловская таможня. Первым начальником таможни назначили Ивана Семеновича Цуканова. В дальнейшем таможню в разные годы возглавляли генерал-майор таможенной службы Сергей Иванович Карпушкин и полковник таможенной службы Владимир Ильич Жиронкин. Вместе с интенсивным ростом экономики страны и области, значительно возросли объемы работы орловских таможенников.

Первого ноября 2006 года приказом ФТС России в результате реорганизации Заводского и Северного таможенных постов в составе Орловской таможни создается Орловский таможенный пост.

К 2012 году в регионе деятельности Орловской таможни ежегодно производили таможенное декларирование около 250 организаций. Штатная численность Орловской таможни составила 260 человек, включая должностных лиц Орловского, Мценского и Ливенского таможенных постов.

Первого ноября 2012 в целях реформирования и совершенствования структуры таможенных органов, расположенных в Центральном федеральном округе, Орловская таможня была присоединена к Курской таможне. Орловский таможенный пост вошел в состав Курской таможни, а Ливенский и Мценский таможенные посты ликвидированы.

Спустя 11 лет со Дня своего образования и 5-летия после присоединения, Орловский таможенный пост занимает достойное место в деятельности Курской таможни. При штат-



Александр Владимирович! В социальных сетях существует мнение, что после ликвидации Орловской таможни внешнеэкономической деятельности у нас в области не существует.

Это большое заблуждение. Несмотря на сокращение управленческого аппарата Орловской таможни более чем в шесть раз, таможенный пост стал работать не менее эффективно. Приведу лишь некоторые цифры.

В 2017 году отмечается рост внешнеторгового оборота и количества оформленных деклараций на товары по сравнению с показателями 2015-2016 годов. По товарам, оформленным на Орловском таможенном посту, сложилось положительное сальдо — стоимостной и физический объем экспорта составил соответственно 337 миллионов долларов США и 371 тысяч тонн и превысил объемы импорта, что произошло впервые за последние 10 лет! При этом товарооборот экспорта увеличился по сравнению с показателями 2016 года. Этот факт свидетельствует о росте объемов товаров, производимых в Орловской области и России, их конкурентоспособности на мировом рынке, что, несомненно, приведет к росту показателей экономического развития.

В первую очередь эти результаты достигнуты благодаря стабильно работающим предприятиям нашей области: ООО «Керама-Марацци» (производство керамических изделий), ООО «Фригогласс Евразия» (производство холодильных витрин), АО «ГМС Ливгидромах» (производство насосного оборудования), ООО «ОСПАЗ» (производство изделий из черных металлов), которые стабильно ведут внешне-торговую деятельность уже более 20 лет. Стоит

ПРИ ШТАТНОЙ ЧИСЛЕННОСТИ 40 ЧЕЛОВЕК ПОСТ СУМЕЛ ПОЛНОСТЬЮ СОХРАНИТЬ «НАСЛЕДИЕ» ОРЛОВСКОЙ ТАМОЖНИ

ной численности 40 человек пост сумел сохранить «наследие» Орловской таможни. Количество участников внешнеэкономической деятельности, объемы и основные показатели таможенного декларирования сопоставимы с показателями деятельности всей Орловской таможни в 2011-2012 годах.

За 2017 год на Орловском таможенном посту произвели таможенное декларирование более 210 участников внешнеэкономической деятельности. Орловским таможенным постом выпущено 15924 деклараций на товары таможенной стоимостью более 632 миллионов долларов США. Объем товарооборота составил более 476 тысяч тонн. В федеральный бюджет перечислено более 4 миллиардов рублей.



НА ОРЛОВСКОМ ТАМОЖЕННОМ ПОСТУ УСПЕШНО ПРИМЕНЯЕТСЯ ТЕХНОЛОГИЯ АВТОМАТИЧЕСКОЙ РЕГИСТРАЦИИ ТАМОЖЕННОЙ ДЕКЛАРАЦИИ ПОДАННОЙ В ВИДЕ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТА

отметить, что 60% организаций, декларирующих товары на посту — это организации и предприятия Орловской области. Орловский регион, как удобный транспортно-логистический узел остается привлекательным и для иногородних участников ВЭД, осуществляющих экспортно-импортные операции между странами Европейского Союза и регионами Центрального и Северо-Западного Федеральных округов. На Орловском таможенном посту декларируют товары такие крупные российские предприятия как АО «Мултон» (производство соков), ООО «ТД «Славянские Обои» (производство обоев), крупная розничная сеть АО «Тандер», ООО «Барри Каллебауг НЛ Раша» (производство кондитерских изделий) и др.

Раскройте секреты привлечения в регион новых участников внешнеэкономической деятельности?

Секретов особых нет.
На Орловском таможенном посту успешно применяются современные информационные технологии, такие как электронное декларирование, удаленный выпуск, автоматическая регистрация декларации на товары и автоматическое принятие решения о выпуске товаров, предварительное информирование, декларирование товаров и транспортных средств, помещаемых под таможенную процедуру таможенного транзита в электронной форме, электронные технологии обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов и др.
В своей деятельности пост осуществляет электронный обмен с другими ведомствами, что избавляет декларантов от необходимости

предоставления в таможенные органы информации на бумажных носителях.

В качестве примера. На Орловском таможенном посту успешно применяется технология автоматической регистрации таможенной декларации поданной в виде электронного документа и автоматическое (без участия инспекторов) принятие решение о выпуске товаров, что способствует не только ускорению таможенного оформления товаров, но и ведет к сокращению материальных и временных издержек участников ВЭД при осуществлении таможенных операций. При этом нет непосредственного контакта между декларантом и таможенным органом, всё взаимодействие происходит в электронном виде с использованием сети Интернет, что снижает возможность коррупционных правонарушений. За 2017 года 7606 деклараций на товары зарегистрировались автоматически, что составило около половины от всех поданных деклараций. По экспорту доля автоматически зарегистрированных деклараций достигает 80%. Применение технологии авторегистрации — это важный этап на пути к автоматическому выпуску деклараций, когда все необходимые проверки заявленных в декларации сведений осуществляет программное средство, что приводит к существенному сокращению времени совершения таможенных операций и исключению субъективного подхода. Роль инспектора при этом заключается только в подтверждении личной печатью результатов деятельности искусственного интеллекта специальных программных средств. За 2017 год уже шестьдесят шесть деклараций на экспортируемые товары выпущены на посту в автоматическом режиме! Достигнутые результаты стали возможны благодаря профессионализму, ответственному подходу к своим обязанностям

должностных лиц поста, что позволяют успешно работать в условиях действия ново-

го Таможенного кодекса ЕАЭС, вступившего в силу с 1 января 2018 года. Хочу также особо отметить огромный личный вклад Евгения Васильевича Потапова, который руководил таможенным постом более 9 лет.

Благодаря его высочайшей квалификации и прекрасным организаторским качествам удалось организовать эффективную работу коллектива поста.

Какие результаты таможенный пост достиг в обеспечении экономической безопасности? И какие крупные задержания контрабанды были на посту?

Одно из важных направлений в деятельности таможенного поста — правоохранительная деятельность. На посту ведется активная борьба с преступлениями и правонарушениями в области таможенного дела. За пять лет возбуждено 270 дел об административных правонарушениях.

В 2017 году возбуждено одно уголовное дело по факту контрабанды

психотропных веществ и 90 дел об административных правонарушениях. Уголовное дело возбуждено в отношении 17-летнего орловского школьника по факту контрабанды в международном почтовом отправлении из Германии 31 грамма психотропного вещества амфетамина.

Административные дела возбуждены по фактам непредставления статистических форм учета перемещения товаров, недекларирования товаров, несоблюдения таможенных процедур, несвоевременный вывоз иностранных транспортных средств, несоблюдение запретов и ограничений и др.

А самое крупное задержание за последние пять лет произошло в декабре 2013 года. Было изъято 20 тонн семян чешского голубого пищевого мака с повышенным содержанием наркотических средств (кодеина, морфина и тебаина). По факту контрабанды наркотических средств возбуждено уголовное дело.

Большую проблему составляли иностранные автомобили, ввезенные на территорию России из-за границы по процедуре временного ввоза. По мошенническим схемам активно ввозились и реализовывались в Орловской области автомобили, зарегистрированные в странах Прибалтики, в Украине и в Молдове. Была проведена большая работа по доведению до населения через местные СМИ информации о последствиях незаконных операций с временно ввезенными иномарками. Совместно с УГИБДД по Орловской области за 2013-2014 годы было задержано и изъято 5 иностранных автомобилей — Chrysler Grand Voyager, BMW, Jeep Grand Cherokee, BMW, джип Grand Cherokee, Audi A4 и Opel Zafira. Решениями судов все они конфискованы. В результате принятых мер оборот подобных автомобилей на авторынке Орловской области стал минимальным.

Что ожидает Орловский таможенный пост в ближайшем будущем?

Будем и дальше совершенствовать нашу работу, активнее использовать современные информационные технологии и электронный документооборот, что позволяет обеспечить качество и доступность предоставляемых таможенных услуг широкому кругу участников внешнеэкономической деятельности.

В заключение хочу выразить признательность руководству Орловской торгово-промышленной палаты за конструктивные и взаимовыгодные партнерские отношения, которые сложились у Курской таможни с ТПП.

Орловская торгово-промышленная палата выполняет важную миссию — консолидирует работу бизнес-сообщества, способствует развитию предпринимательства, внешней торговли в регионе, отстаивает законные интересы орловских товаропроизводителей на российских и зарубежных рынках.

Интервью взял Сергей Брянцев

С января 2018 года в РФ повысился МРОТ, владельцам торговых павильонов запретили нанимать на работу мигрантов, а ставка ЕНВД выросла на 3,9%.

Большая часть принятых в январе законов и постановлений, которые касаются малого бизнеса, делают работу компаний дороже.

Приказ Минэкономразвития установил коэффициенты-дефляторы расчета налогов на 2018 год, по которым ставка ЕНВД выросла на 3,9%. До этого налог на вмененный доход не повышали 3 года.

В самом конце декабря Путин В.В. подписал закон об увеличении МРОТ до 9489 рублей в месяц. В то же время поправкой в Налоговый кодекс правительство отменило зависимость страховых взносов для ИП от МРОТ. Теперь предприниматели будут

платить взносы по фиксированной ставке, в этом году она составит 32,4 тысячи рублей (раньше взнос для ИП составлял 27 тысяч рублей). 26,5 тысяч рублей придется заплатить в ПФР, и 5,8 тысяч рублей — за медицинское страхование.

Из-за роста МРОТ увеличатся и больничные выплаты. Предприниматели не считают этот рост критичным: рост налоговой ставки значительно ниже уровня инфляции.

Постановлением N 1467 Правительство изменило квоты на найм иностранных работников. С 1 января для работы в розничных алкогольных или табачных магазинах можно нанять

не более 15% иностранцев, в пассажирских и грузовых автомобильных перевозках — не более 28%. А в нестационарной торговле и торговле на рынках работать мигрантам с 1 января запрещено.

Но не все изменения для малого бизнеса негативные: в крупных госзакупках теперь можно участвовать компаниям с выручкой от 500 млн рублей в год. Раньше для допуска к таким закупкам требовалась выручка не меньше 2 млрд рублей. Кроме того, госуслуги теперь можно получать без привязки к адресу — в любом удобном МФЦ, по закону 384 от 5 декабря 2017 года.

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

ЛИЛИЯ ГУМЕНЮК, профессиональный юрист, генеральный директор юридической компании ООО «ОРЛЕАН»

Оценивая положения упомянутого Приказа Минэкономразвития, повысившего ставку ЕНВД на 3,9%, следует отметить, что данное повышение является ожидаемым, поскольку ставка не повышалась целых 3 года. Для сравнения, за период с 2015 г. по 2017 г. размер коэффициента-дефлятора расчета налогов составлял 1,798. Теперь же он составляет 1,868. Если быть совсем точными, то ставка в конечном итоге повысилась на 3,89%. Очевидно, что такое небольшое увеличение коэффициента не является чем-то запредельным, а вполне адекватным и посильным для участников малого бизнеса.

Относительно повышения размера МРОТ до 9489 руб. стоит отметить, что в Орловской области уже с 2017 года МРОТ составляет 10000 руб. для внебюджетных организаций. Поэтому в реалиях нашей области повышение размера МРОТ на федеральном уровне никак не коснется местных предпринимателей. При этом, несмотря на то, что я тоже являюсь владельцем бизнеса, с моей точки зрения, баланс прав наемных работников и работодателей должен быть соблюден.

Из-за низкого размера МРОТ многие предприниматели держат свой бизнес на плаву не за счет его развития и увеличения пользы для потребителя, а за счет существенной экономии на заработной плате и возможности платить «серые» зарплаты. Логично предположить, что МРОТ будет расти и дальше, что вполне адекватно. Однако поправка законодателя, отменившая зависимость страховых взносов для ИП от МРОТ, на мой взгляд, является сви-

детельством намерения законодателя соблюсти баланс прав трудящихся и бизнеса.

Что касается изменений в допустимой доли иностранных работников, используемых хозяйствующими субъектами РФ, считаю это в целом положительной тенденцией. Поскольку часто проблема с поиском работы у наших граждан вызвана тем, что предприниматели не хотят адекватно оценивать труд наемных работников в силу возможности нанять за совсем скромные деньги иностранцев. Ограничение в найме иностранцев немного отрезвит предпринимателей и вынудит их повысить уровень зарплат до более адекватных размеров, чтобы иметь возможность нанимать на работу соотечественников.

На мой взгляд, упомянутые изменения в законодательстве не стоит оценивать исключительно негативно. В ряде моментов такие поправки даже идут на пользу участникам малого бизнеса, поскольку подталкивают собственников к повышению своих позиций на рынке и отсеивают тех, кто не способен выжить в условиях так называемого «естественного отбора». Собственники бизнеса должны понимать необходимость соблюдения норм законодательства и прав тех людей, которые трудятся в их компаниях.



НА МОЙ ВЗГЛЯД, УПОМЯНУТЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ НЕ СТОИТ ОЦЕНИВАТЬ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО НЕГАТИВНО. В РЯДЕ МОМЕНТОВ ТАКИЕ ПОПРАВКИ ДАЖЕ ИДУТ НА ПОЛЬЗУ УЧАСТНИКАМ МАЛОГО БИЗНЕСА

Как участвовать в выставках, чтобы получать прибыль



Мировая статистика утверждает, что у большинства компаний 40% продаж происходит за счет выставок, которые являются прекрасной возможностью заявить о себе как о серьезном деловом партнере, оценить конкурентоспособность продукции и ознакомиться с перспективными разработками в интересующей области.

Вы можете не только продвигать Вашу продукцию, но и узнать ее достоинства и недостатки с точки зрения покупателей, оценить популярность и востребованность отдельных наименований, правильность Вашей рекламной политики, конкурентоспособность Вашей продукции и ситуацию на рынке в целом.

ПРЕДВЫСТАВОЧНЫЙ ПЕРИОД Как оценить и выбрать выставку?

Выбор выставки полностью зависит от маркетинговых задач Вашей компании. Каждая выставка по-своему уникальна и требует специальной подготовки для эффективного использования ее возможностей. Чтобы определить целесообразность участия в той или иной выставке, следует собрать информацию, которая позволит Вам оценить ее с точки зрения реализации маркетинговых задач Вашей компании.

Критерии предварительной оценки и выбора выставок:

- тематика выставки;
- формат выставки (b2b, b2c и т. д.);
- организатор выставки;
- сроки проведения;
- место проведения, инфраструктура выставочной площадки;
- рекламная кампания;
- количественный и качественный состав посетителей;
- количественный и качественный состав участников;
- площадь выставки;
- официальная поддержка;
- научная и деловая программа;
- наличие свидетельства аудиторской проверки статистических показателей выставочного мероприятия;

ВЫБОР ВЫСТАВКИ ПОЛНОСТЬЮ ЗАВИСИТ ОТ МАРКЕТИНГОВЫХ ЗАДАЧ ВАШЕЙ КОМПАНИИ. КАЖДАЯ ВЫСТАВКА ПО-СВОЕМУ УНИКАЛЬНА И ТРЕБУЕТ СПЕЦИАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЕЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ. ЧТОБЫ ОПРЕДЕЛИТЬ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ УЧАСТИЯ В ТОЙ ИЛИ ИНОЙ ВЫСТАВКЕ, СЛЕДУЕТ СОБРАТЬ ИНФОРМАЦИЮ, КОТОРАЯ ПОЗВОЛИТ ВАМ ОЦЕНИТЬ ЕЕ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВЫХ ЗАДАЧ ВАШЕЙ КОМПАНИИ.

- знаки выставочных ассоциаций (UFI, МСВЯ, МТПП и др.);
- стоимость участия.
- Контрольные вопросы:
 - Сколько раз проводилась выставка?
 - Увеличивается или уменьшается год от года общая площадь экспозиции? Как это объясняют организаторы выставки?
 - Не проходит ли аналогичная выставка в эти же сроки?
 - Не совпадает ли время проведения выставки с праздниками или крупными событиями, которые могут сказаться на посещаемости?
 - Проводятся ли параллельные выставки на территории выставочного комплекса? Будет ли открыт вход для посетителей других выставок? (Возможно, среди посетителей смежных выставок будет часть Вашей целевой аудитории).
 - Какая выставка является конкурирующей? В чем заключаются отличия и преимущества выставки?
 - Кто из лидеров рынка участвует в выставке?
 - Посещают ли данную выставку представители государственных структур (руководители отрасли, крупные чиновники, руководители города, руководители региона, иностранные делегации).
 - Какие деловые и научные мероприятия включает программа выставки? Кто выступает в роли докладчиков и какова аудитория?
 - Какие отзывы получила прошлая выставка в профильной и деловой прессе?
 - Каково качество и перечень сервисных услуг, предоставляемых участникам выставки?
 - Какие дополнительные рекламные и маркетинговые возможности предлагаются экспонентам?

«ФОРМУЛА ЭКСПОЭФФЕКТИВНОСТИ»

Как рассчитать количество посетителей Вашего стенда? Сколько сотрудников Вашей

компании должны работать на выставке? Как определить необходимую площадь Вашего стенда? Как рассчитать примерные объемы продаж по результатам выставки? Ответы на эти вопросы Вам поможет получить «формула экспозффективности».

Для того чтобы произвести расчеты, Вам необходимы следующие исходные данные:

- время работы выставки (в часах);
- количество участников выставки;
- количество посетителей выставки;
- среднее количество визитов на стенды, которое совершает один посетитель за время пребывания на выставке;
- среднее количество контактов, которое осуществляет один стендист в час;
- площадь, необходимая для работы одного стендиста;
- площадь, необходимая для размещения на стенде: оборудования, продукции, витрин, информационных стоек, рекламных носителей, элементов оформления, подсобного помещения и т. д.

Предположим, что в выставке, которая привлекает 10.000 посетителей, принимают участие 250 экспонентов. Согласно результатам исследований, приведенным в книге Я.Г. Критсотакиса «Торговые ярмарки и выставки. Техника участия и коммуникации», среднее количество визитов на стенды, которое совершает один посетитель за время пребывания на выставке равно 11. Умножив количество посетителей на среднее количество визитов на стенды одного посетителя за время пребывания на выставке, мы получим общее количество контактов, которое могут совершить посетители выставки. Разделив полученное число на количество участников выставки, мы узнаем среднее количество контактов, которое будет приходиться на одного участника выставки. При этом следует иметь в виду, что эта цифра будет означать общее количество контактов, включая возможные контакты с посетителями, не входящими в Вашу целевую группу.



КОММЕНТАРИЙ КУНИЦЫНОЙ ТАТЬЯНЫ ОЛЕГОВНЫ — руководителя департамента выставочной, ярмарочной и конгрессной деятельности:

На данный момент времени — выставка воздействует на все пять чувств человека, позволяет демонстрировать продукт, отвечать на вопросы, опровергать возражения и — что самое важное — строить отношения с вашими клиентами. Система Орловской ТПП, понимая векторы развития этого

рынка, подготовила ряд мероприятий, полезный для вашего бизнеса.

1. Биржа контактов

Главными целями являются: расширение делового партнёрства, знакомство с экономическими аспектами ведения взаимовыгодного сотрудничества, установление и развитие контактов с предприятиями, привлечение инвестиций, обмен опытом.

2. Организация литературно — гастрономического фестиваля «Тургеневский бережок — 2018», ТМК «ГРИНН», г. Орёл (совместно с Ассоциацией «Орловское Качество», Центром кластерного развития).

Цель мероприятия:

а) Создание ежегодного брендового событийного туристского мероприятия, способного привлечь значительные туристские потоки не только из соседних регионов, но и со всей России, ближнего и дальнего зарубежья;

б) Сохранение историко-культурных традиций Орловского края через знакомство широких масс населения с жизнью и творчеством известных классиков (в том числе освещение темы их гастрономических пристрастий);

в) Возрождение традиционных орловских блюд;

г) Объединение совместных усилий предприятий индустрии туризма Орловской области для развития туризма на Орловщине;

д) Объединение совместных усилий предприятий общественного питания Орловской области для развития культурно-познавательного туризма в сфере гастрономии;

Содержание мероприятия:

а) Литературно-гастрономическая площадка (Центральная часть города Орла, ул. Салтыкова-Щедрина).

Площадка на которой будут размещены топовые представители ресторанного бизнеса со своими лучшими предложениями, кулинарными изысками, блюдами необычной рецептуры.

Программа будет выстраиваться из:

Торжественное открытие фестиваля будет сопровождаться литературно-музыкальным представлением с элементами дегустации любимых гастрономических блюд русских писателей.

б) Бизнес-площадка (Туристический многофункциональный комплекс «ГРИНН»).

В рамках программы предусмотрены: мастер-классы от орловских и приглашенных шеф-поваров, театрализованные представления, розыгрыши от топовых представителей ресторанного бизнеса, дегустации блюд.

Важным элементом мероприятий данной площадки выступит историческая реконструкция трапез эпохи 19 века.



Федеральный оператор недвижимости — опыт и новые перспективы

«Единая городская служба недвижимости» сменила имя, расширила сферу влияния и спектр услуг. Почему ЕГСН стала «Федеральным оператором недвижимости» и какие сервисы доступны для клиента — все ответы здесь.

В августе 2017го года «Единая городская служба недвижимости» отметила 5 лет с начала своей деятельности. Для Орловской области темпы роста и развития компании оказались уникальными:

- За 5 лет с арендуемого офиса состоялся переезд на Красноармейскую, 1 — в собственный стильный офисный комплекс.
- С одного сотрудника штат вырос до 70-ти человек.
- Было обслужено 2500 клиентов.
- Функционируют 4 отдела продаж.

- Ориентируюсь на клиентоориентированность, запущены 11 самостоятельных подразделений с отраслевыми полномочиями
- Компания стала действительным членом Орловской Гильдии Риэлторов, Российской Гильдии Риэлторов и Межрегионального партнёрства Риэлторов.
- Введены новые инструменты по оптимизации работы с клиентами, действует отдел Бронирования Новостроек
- Компания первой в Орле прошла добровольную сертификацию Российской Гильдии Риэлторов

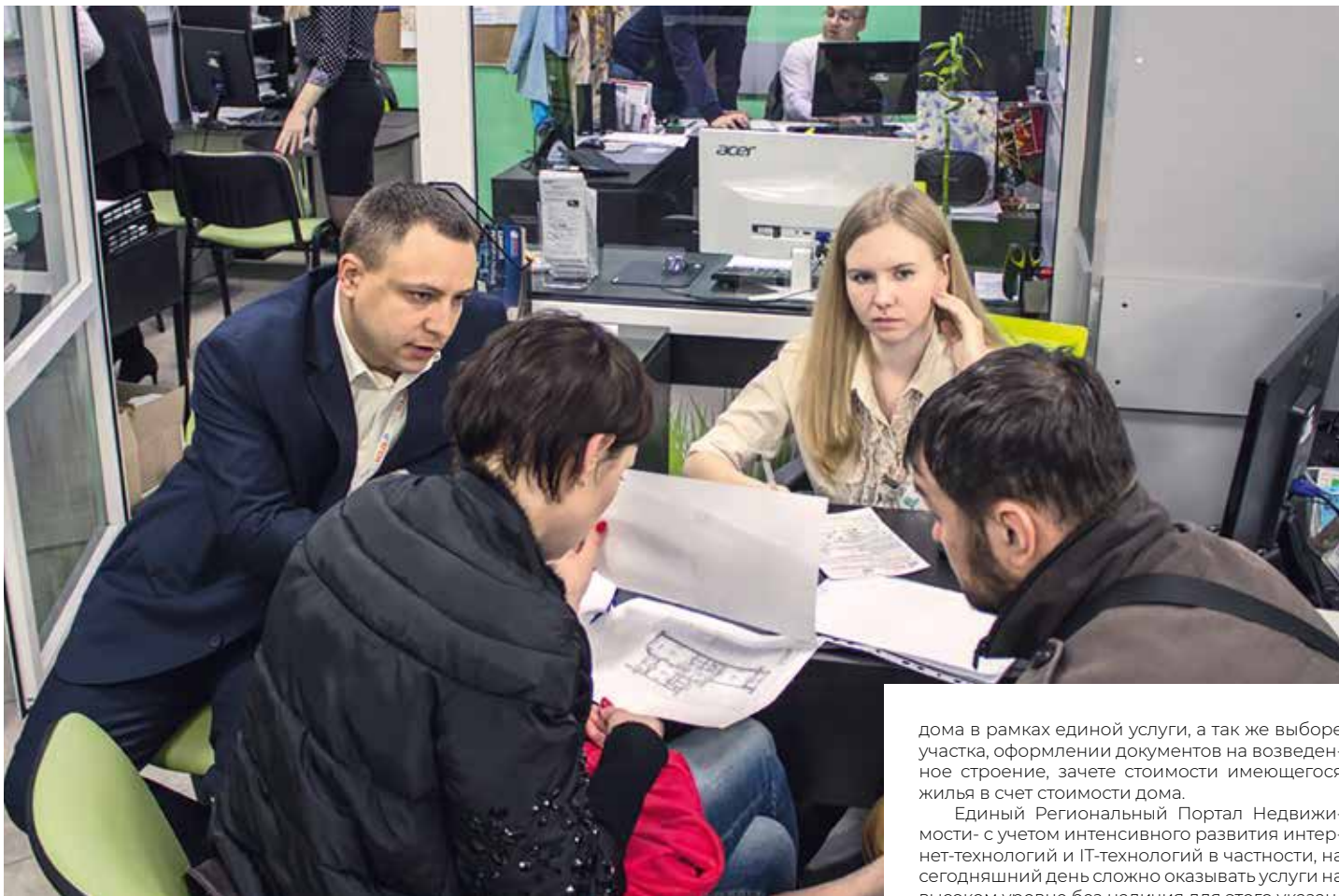


Валентин Липовецкий, директор ООО «Федеральный оператор недвижимости»:

Целесообразность перехода в новый формат обусловлена концепцией развития компании, приоритетом которой становится новая сервисная модель коммуникации с клиентом. По нашему мнению, на данный период клиенту уже недостаточно просто помощи при покупке или продаже недвижимости, тем более что объём решаемых задач для конкретного клиента всегда носит чётко персонализированный характер. За последние два года смежные бизнес-модели получили кардинальное развитие в сервисах и нашли свою реализацию в сети интернет. Мы понимаем, что недвижимость не исключение и эта тенденция в конечном итоге захватит и нашу сферу деятельности. Просто с учётом сложности сделок с недвижимостью в части регистрации и стоимостной составляющей этот процесс протекает более сдержанно. Ещё одним фактором является характеристика сегодняшнего дня, так как мы стали жить быстрее. Уже не кажутся таким сложным переезд или смена работы, которая влечёт переезд. Количество запросов, связанных с покупкой недвижимости в других регионах, растёт, а вместе с этим растёт и наше желание соответствовать запросам наших клиентов. Поэтому есть определённые амбиции по развитию филиальной сети в популярных по запросам клиентов регионах. Для наших постоянных клиентов в этом тоже будет плюс — это тот же уровень и качество оказываемых нами услуг. Но главное — у нас есть желание в корне поменять принцип работы, уйти от классического агентского подхода. В ближайшем будущем мы надеемся быть уже не посредниками, а операторами, вспомогательным и базовым звеном одновременно. Клиент сам будет определять, в каком объёме он нуждается в той или иной услуге.

На сегодняшний день компания Федеральный оператор недвижимости по факту представляет группу компаний отраслевой принадлежности, на примере которой мы и можем проследить ту диверсификацию бизнеса, которая подчинена ключевой тенденции рынка.

За пять лет ФОН, помимо основного блока компетенции в виде оказания услуг по продаже и покупке объектов недвижимости, в тен-



ПО СТАТИСТИКЕ, ДО 95% КЛИЕНТОВ ПРИ РЕШЕНИИ ВОПРОСА, СВЯЗАННОГО С НЕДВИЖИМОСТЬЮ, ПОЛЬЗУЮТСЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫМИ ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСАМИ.

денции клиентоориентированности запустила такие смежные бизнес-процессы, как:

Единый Городской Финансовый Центр — для физических лиц и юридических лиц мы предоставляем консалтинговые услуги в сфере кредитования, страхования и операций с недвижимостью.

Отдел по работе с собственниками — при продаже недвижимости, продавец неизбежно сталкивается с рядом затруднений. Чтобы помочь собственнику провести сделку с максимальной выгодой в компании «Федеральный оператор недвижимости» появилось целое специализированное подразделение — отдел по работе с собственниками. Опытные специалисты грамотно определяют реальную рыночную стоимость квартиры, делают качественную рекламу объекта продажи и обеспечивают всестороннюю юридическую поддержку на всех этапах сделки.

Отдел по работе с покупателями заинтересован в том, чтобы сделать эту покупку максимально выгодной для своего клиента. Мы предоставляем ему полную базу объектов по городу, заранее планируем, как будет проходить сделка и что нужно, чтобы она состоялась без задержек. Наши специалисты торгуются с

продавцом, реально оценивают стоимость жилья, обозначают все его плюсы и минусы, а в итоге помогают принять правильное решение — какая квартира из нескольких вариантов будет выгодна этому конкретному человеку, исходя из его жизненной ситуации. Важный момент — чистота сделки и самого объекта. Специалисты проверят квартиру и обезопасят покупателя с юридической стороны.

Единая Городская Служба Оценки — дополнительный технический инструмент, который предоставляет услуги в объеме отраслевой оценки недвижимости для целей ипотечного кредитования, и при этом максимально удобен, так как реализуется в рамках сотрудничества с клиентом на территории ЕГСН. В этом случае клиенту не нужно куда-то дополнительно обращаться, что, соответственно, экономит его силы и время.

Единая Городская Служба Ремонта — по мере роста присутствия компании в регионе и увеличения объема сделок на первичном и вторичном рынке, в том числе по квартирам с черновой отделкой, а так же количества клиентов на вторичном рынке по вопросу индивидуальных улучшений в купленном жилье, с целью максимального удовлетворения их запросов было запущено указанное направление. Благодаря ему свое жилье с индивидуальной отделкой получили уже десятки наших клиентов. Тем более, как элемент при взаимоотношении с клиентом, предметом деятельности ЕГСР является и реализация предпродажной подготовки объекта, выставленного на продажу. К примеру, ремонт в санузле или переклейка обоев.

Единая Городская Строительная Компания — в связи с общими тенденциями рынка в регионе, а именно в выраженном смещении спроса по запросам на покупку загородного жилья, в частности, индивидуальных жилых домов, было реализовано и это направление деятельности. Помимо стандартных услуг, в концепции работы компании реализуются взаимоотношения с клиентами в виде реализации его недвижимости и строительстве

дома в рамках единой услуги, а так же выборе участка, оформлении документов на возведенное строение, зачете стоимости имеющегося жилья в счет стоимости дома.

Единый Региональный Портал Недвижимости — с учетом интенсивного развития интернет-технологий и IT-технологий в частности, на сегодняшний день сложно оказывать услуги на высоком уровне без наличия для этого указанных инструментов. Объем интернетизации таков, что трудно представить клиента, который не имеет данного средства коммуникации.

Отрасль недвижимости — не исключение. По статистике, до 95% клиентов при решении вопроса, связанного с недвижимостью, пользуются специализированными интернет-ресурсами.

Компания ФОН — не исключение, в своем развитии она пришла к формированию собственного специализированного ресурса.

Однако, задача была не только в создании ресурса, но и в реализации новой концепции, где клиент уже не просто пользователь.

Для него уже подготовлен целый набор сервисов и в ближайшее время будут доступны услуги по доступу второго уровня. На этом уровне клиент сможет управлять процессом покупки или продажи недвижимости лично, через личный кабинет. Ему будут доступны сервисы онлайн-заявки на ипотеку, объект недвижимости, оценку, а так же аналитика рынка по сегменту, витрина банков и страховых компаний, в том числе с сервисом электронной регистрации сделки и проведения расчетов с использованием системы интернет-банкинга.

В этом контексте меняется и смысл ключевой деятельности компании. Она перестает быть классическим участником и переходит на уровень предоставления большого количества сервисов для самостоятельного использования клиентом, но с сохранением традиционных услуг, в контексте необходимости и целесообразности.

По смыслу, отходя от архаичной агентской деятельности и реализуя в динамике удовлетворения запросов клиентов, к деятельности оператора взаимоотношений клиентов на базе портала по недвижимости.

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОПЕРАТОР НЕДВИЖИМОСТИ

г. Орел, ул. Красноармейская, 1
тел. 8(4862) 444-100
www.fedoperator.ru
email: info@fedoperator.ru

Создать свой бизнес — это сложно или просто?

О своей «истории успеха» рассказывает Александр Дорохов, основатель студии дизайна «DorohovDesign».

Александр, расскажите о себе. Как Вы пришли к созданию собственного бизнеса?

Я родился в Орле в «смутное» время развала СССР. В школе был прилежным учеником, всегда участвовал в мероприятиях, ходил на кружки, занимался спортом — это воспитало во мне человека, открытого миру, и привило жажду познания чего-то нового. Параллельно я учился в художественной школе, из-за этого у меня была полная занятость: в первой половине дня — школа, потом допоздна «художка», а затем еще домашние задания.

После 11 классов начался новый этап в моей жизни — художественный ВУЗ. Здесь

им благодарен за опыт, полученный во время работы. Наша студия сотрудничает с клиникой «Dixion» до сих пор, оказывает комплексные услуги по маркетингу и веб-рекламе. Пройдя путь от помощника дизайнера до руководителя по маркетингу, я научился контролировать многие процессы — реклама, организация мероприятий, поддержание имиджа компании, работа с клиентами и субподрядными организациями.

Когда Вы решили стать предпринимателем и почему?

В июне 2012 мы открыли офис и начали ра-

ботать. Сразу же стало понятно, что нужен уникальный бренд, который будет узнаваем, запоминаем и креативен — так появился бренд «DorohovDesign». Почему я захотел стать предпринимателем? Все начиналось с решения быть самостоятельным, свободным, не ограничиваться рамками. Я осознавал потребность привнести в этот мир что-то полезное для людей, оставить след, не обязательно создавая что-то кардинально новое. Сейчас я помогаю делать бизнес своих коллег лучше, развиваюсь вместе с ними, создаю уникальные продукты своими руками — это целое искусство, которое захватывает с головой и не отпускает. Я сознательно пошел на риск ради открытия своего бизнеса — иначе не представляю свою жизнь.

Что послужило импульсом к осознанию желания стать предпринимателем? Какими были первые шаги?

Импульсом послужила работа по найму в клинике «Dixion». Через какое-то время я понял, что есть потолок не только для карьерного роста в компании, но и реализации всех своих идей. Благодаря бизнесу появилось много нестандартных задач, которые требовали решения, и именно это было мне по душе. Первым шагом можно считать обучение в Москве и, наверное, аренда офиса, поиск людей и разработка стратегии. Тогда пришло осознание того, что мы хотим, и как мы будем этого достигать.

Опишите свое самое большое достижение и самый впечатляющий провал?

Большое достижение на тот момент заключалось в том, что первые полгода с открытия студии у нас все получалось: были заказы и клиенты. Вы знаете, мой реальный провал — это работа с людьми. Например, первая произошедшая неприятность — мой партнер сменил приоритет своей деятельности, и я остался один. Нужно было искать единомышленников, которые работали бы со мной плечом к плечу. На всем пути у меня было 3 коллектива, и с третьей командой мы уже три с половиной года двигаемся вместе. Негативный опыт наполнили обманы со стороны заказчиков: не оплачивалась работа, наемные работники срывали сроки исполнения, подводили по качеству — приходилось всё делать самому. Уже тогда я старался ставить высокие планки, не идти на поводу «ограничений». Несмотря на все эти моменты, я не переставал верить в свой путь.

Бывают ли моменты, когда Вас покидает вдохновение (теряете веру в себя, в свой бизнес)?

Нет, не бывает.

По-вашему, какими качествами должен обладать предприниматель?

В интернете уже много про это написано, но для меня важно следующее. Нужно верить в себя и свой бизнес, идти и делать

ТВОРЧЕСТВО ВСЕГДА КАЗАЛОСЬ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ — СВОБОДА ВЫБОРА, НИКАКИХ ГРАНИЦ, ТОЛЬКО ТЫ И ТВОИ ВОЗМОЖНОСТИ

на мой выбор повлияли родители. Почему они выбрали для меня именно такое направление? В школе я больше тяготел к изобразительному искусству, геометрии, биологии. Физика, математика, точные науки — это те дисциплины, которые не были мне интересны, хотя по математике, например, у меня была «пятерка». Творчество всегда казалось привлекательным — свобода выбора, никаких границ, только ты и твои возможности. В университете я подрабатывал дизайнером для однокурсников и знакомых, однако в конце второго курса понял, что система образования не даст мне того опыта, который можно получить, занимаясь реальными заказами, и устроился в клинику «Dixion» помощником дизайнера.

Здесь представилась прекрасная возможность увидеть «кухню» серьезного бизнеса изнутри: как строится бизнес, как люди меняют всё вокруг себя. Я сразу же заразился этим и понял, в каком направлении хочу развиваться. В тот момент было принято решение, что мне нужно второе образование — финансово-экономическое. Времени стало еще меньше: утром — работа, вечером — учеба, но, несмотря на плотный график, старался всё успевать и находил время для хобби и встреч с друзьями. В 2012 году я окончил институт, параллельно провел три месяца на интенсиве в «Высшей Британской школе дизайна» в Москве. После Британской школы, возвратившись в Орел, первое, что я сделал — написал заявление об увольнении. Мы с работодателем расстались на хорошей ноте, я искренне



свою работу качественно на 120%, несмотря ни на что. Наша жизнь идет по синусоиде — за хорошим всегда идет плохое, за каждым провалом, потом опять происходит взлет, поэтому не стоит зацикливаться на поражениях и начать адекватно воспринимать реальность. Очень важно, для предпринимателя, умение формировать команду, взаимодействовать с коллегами и клиентами. Я считаю, что для бизнесмена приоритетна честность: обман — это краткосрочная выгода, но рано или поздно он раскроется. Я верю в карму. Необходимо идти вперед, несмотря ни на что, невзирая на страх. Помните, нужно стараться из всего извлекать опыт — в первую очередь, из ошибок и неудач.

Есть ли у Вас свой девиз, миссия?

Нужно делать свой продукт хорошо. Решать задачу за клиента. Любить то, что делаешь. Моя основная миссия — способствовать бизнесам, делать их продукт или услугу лучше, качественнее, помогать людям и радоваться жизни.

С чего начинать новичку, если он захочет пойти по Вашим стопам?

Нельзя повторить чужой опыт, можно выстроить свой путь, основываясь на примере других предпринимателей. Если ты решил — бери и делай, не нужно раздумывать. И, прежде чем начинать, задайте себе вопрос: действительно ли я этого хочу? Ты можешь быть профессиональным экспертом в сфере экономики, модным блогером, или отдать приоритет созданию своей семьи — идите по своей дороге! Быть предпринимателем — это очень захватывающе, но сложно, придется рисковать, тратить свои силы и нервы.

Какие могут быть подводные камни в Вашей сфере?

Подводные камни есть в каждом бизнесе. У меня это человеческий фактор и построение финансовой системы. Но мы всё преодолели. Если брать в пример типографию и дизайн-студию, то важно качество, которое необходимо постоянно контролировать: качество печати, макетов, общения менеджеров с клиентами. Конечно, не стоит перерабатывать — дошли до check point, передохнули, зафиксировали результат, и идем дальше, за покорением новых высот, иначе можно просто выгореть. Нужно всегда иметь план «Б» — понимать, что делать в случае ошибки. Не будьте слишком самоуверенны в себе: я уже спотыкался об этот камень и могу уверенно говорить — адекватно оценивайте себя и свой бизнес. Также крайне важно внимание к команде и клиентам.

Какие советы Вы можете дать новичкам, которые решились открыть свое дело в Орловской области?

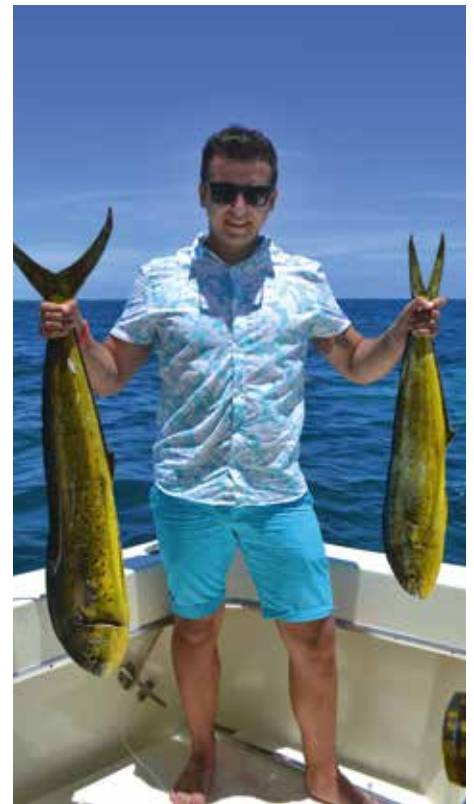
Региональный бизнес необходимо начинать с конкретной целью. Ответить себе на вопросы: чем ты можешь быть полезен обществу и конкретной целевой аудитории? Где и как ты будешь производить продукт? Для успешного развития необходимо составить план на 1, 5, 10 лет. Основной мой бизнес-совет новичкам в Орле — имейте план «Б» и «С». Освоив схему работы и научившись действовать в регионе, можно без труда развиваться и в других городах. Единственно верная стратегия, применимая повсеместно — создавать хороший, качественный продукт и быть честными с клиентами и покупателями. Будучи в Орле, важно следить за развитием тенденций как в России и регионах, так и за рубежом.

И, в заключении, расскажите о своем хобби, какие книги читаете, чем увлекаетесь, помимо работы?

Работа — это дело всей моей жизни, оно занимает большую часть времени. Все, что я делаю, произвожу, создаю — это мое хобби.



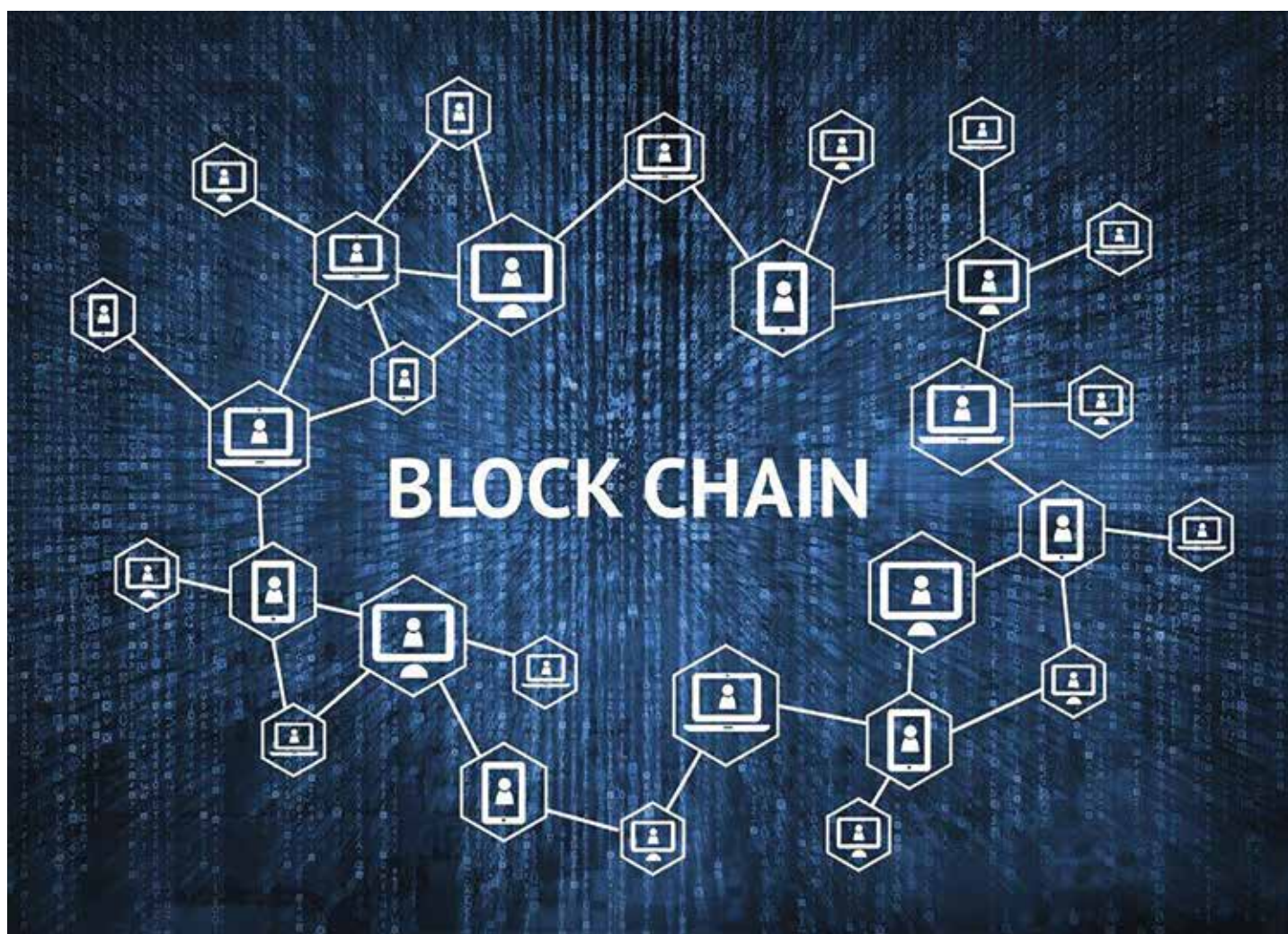
РЕГИОНАЛЬНЫЙ БИЗНЕС НЕОБХОДИМО НАЧИНАТЬ С КОНКРЕТНОЙ ЦЕЛЮ. ОТВЕТИТЬ СЕБЕ НА ВОПРОСЫ: ЧЕМ ТЫ МОЖЕШЬ БЫТЬ ПОЛЕЗЕН ОБЩЕСТВУ И КОНКРЕТНОЙ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ? ГДЕ И КАК ТЫ БУДЕШЬ ПРОИЗВОДИТЬ ПРОДУКТ? ДЛЯ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ НЕОБХОДИМО СОСТАВИТЬ ПЛАН НА 1, 5, 10 ЛЕТ.



би. Я всегда хочу вначале попробовать себя в роли клиента, чтобы лучше понять свой продукт. Книжки и форумы читаю в основном профильные. В качестве хобби, так же нравится бассейн, рыбалка, отдых на природе, различные спортивные досуги. Просто сесть и поехать куда-нибудь — мой идеальный вид отдыха, причем не важно, будет ли это Байкал, Санкт-Петербург или Латинская Америка.

ка. Для меня очень дороги моменты, проведенные с семьей — тепло, уют, их поддержка помогают мне двигаться дальше. Также я увлекаюсь IT и считаю, что будущее за ними. Всем предпринимателям из региона желаю успехов, сопутствующей удачи. Распланируйте бизнес. Верьте в себя, в свое дело, в свой путь и все получится! Не сдавайтесь при первой же неудаче и идите до конца.

ICO: краудфандинг или IPO?



В настоящее время все больше бизнес-стартапов начинают привлекать средства на развитие своих проектов с помощью нового средства ICO - аналога IPO на рынке криптовалют. В данной статье рассмотрены основные проблемы рынка ICO, выявлены и обоснованы плюсы и минусы, основные риски, связанные с инвестициями на данных площадках и основные существующие механизмы, позволяющие избежать неудачные вложения.

С развитием блокчейн технологий (от англ. Block chain — выстроенная по определенным правилам непрерывная последовательная цепочка блоков, содержащих информацию) современные стартапы (от англ. Startup — дословно «стартовый» или бизнес-проект без истории) все чаще используют такой нетрадиционный метод привлечения финансирования, как ICO.

Что же такое ICO? Аббревиатура ICO (Initial Coin Offering) дословно переводится, как первичное размещение монет. Для биржевого инвестора ближе понятие IPO (Initial Public Offering), то есть первичное публичное размещение акций. На самом деле, эти понятия очень схожи. IPO — это вполне легальное вложение в некий уже работающий проект, где покупатель IPO становится владельцем акций, а значит становится совладельцем компании, которая запустила проект. Биржевое IPO — это самая удобная и надежная форма привлечения средств в свой проект с перспективой коммерческой отдачи для инвестора.

При создании ICO разработчики пытались применить биржевые правила сбора средств от неограниченного круга лиц, то есть краудфандинг (Crowdfunding — способ коллективного финансирования) для рынка криптовалют. ICO напоминает венчурное инвестирование,

причем риски возникают не с тем, что проекты чаще всего связаны с высокими технологиями, которые не всегда становятся доходными, а с тем, что на бирже ICO развелось много мошенников. ICO получил свою популярность за то, что позволяет на начальном этапе стартапа недорого и быстро организовать привлечение средств для его развития. Для инвестора ICO — возможность вложить свои средства с минимальным вхождением в развивающийся проект с возможностью дальнейшего получения дохода, если проект будет успешным.

Как это делается? ICO это привлечение финансирования для стартап проектов при помощи технологии блокчейн. Во время проведения ICO компания размещает не акции, а выпускает на специальной бирже (веб-платформе) токены (от англ. Token — монетовидный жетон), которые в дальнейшем обращаются так же, как различные криптовалюты. Токены торгуются на специальных ICO биржах, а их цена зависит от успешности проекта и динамики крипторынка в целом. Однако токен не равен доле в капитале компании, например, как акция в IPO. На ICO площадках продают не работающий бизнес, а идею.

С развитием и совершенствованием площадок ICO, в ней участвует все больше игроков. Мелких игроков начинают смещать крупные и

связано это с тем, что для крупного игрока эти вложения будут минимальны, но вложения в этот проект очень интересны и он может принести хороший доход, в добавок крипторынок переживает вектор бурного роста.

Ложка дегтя? Да, она тоже есть. Пока рынки ICO находятся в стадии развития и отсутствует правовое поле его регулирования, у инвесторов есть основания опасаться рисков. Риски есть, и они огромны, в первую очередь они связаны с мошенниками, которых на рынке ICO сегодня множество. Под видом многообещающих проектов мошенники привлекают инвестиции и исчезают. В связи с отсутствием регулирования права инвесторов не защищены.

Однако есть и варианты решения, например, рейтинговые агентства, которые занимаются оценкой проектов — нечто вроде процедуры листинга для компаний, которые проходят процедуру IPO. В результате оценки того или иного проекта агентство выдает определенный результат «stable+» или «negative», то есть удачное вложение или нет. Хотя это значение субъективно и в первую очередь она связано с человеческим фактором, то есть лицом, принимающим решение, а значит есть шанс вложиться в очередную «финансовую ловушку».

Чтобы хоть как-то защитить свои вложения появился такой инструмент как Multisig. Это криптокошелок, но он работает как банковская ячейка, как, например, при продаже квартиры, а значит, пока вы не выполните все ваши обязательства по этапам развития проекта, вы не получите очередного транша. Таким образом, Multisig стимулирует стартапера в выполнении взятых на себя обязательств, и в некой степени защищает инвестора с точки зрения вложенных средств в инвестируемый проект.

Эксперты криптовалютного рынка верят, что в ближайшие годы на рынок ICO будут пытаться воздействовать государственные органы, с целью регулирования очередного финансового института. Однако это приведет, по мнению тех же экспертов, к снижению преимуществ, а также свобод рынка ICO.

Сегодняшние инвесторы ICO хотели бы видеть надежность на криптовалютном рынке, возможно по стандартам классического IPO, при сохранении максимальной демократичности, как для инвестора, так и для основателя нового бизнес проекта. Вероятно, время и сами участники рынка урегулируют этот процесс. Однако истории уникальных ICO вложений уже есть и забыть их вряд ли получится, а именно:

- бизнес-проект основателя Mozilla Брендона Айка привлек целевую сумму 35 млн. долларов всего за 24 секунды. А 7 июня доход от ICO для первых инвесторов составил более 676%;

- бизнес-проект Aragon, 17 мая 2016 года за 15 минут привлек около 25 миллионов долларов. Стартап занимается задачами по организации бизнеса с помощью технологии блокчейн, например, позволяет распределять задачи, а соответственно и акции компании между сотрудниками. С момента проведения процедуры ICO токены Aragon поднялись на 168%.

- блокчейн-платформа «Ethereum» Виталия Бутерина, которая в августе 2014 года через размещение токенов привлекла финансирование на общую сумму в 18,4 миллионов долларов.

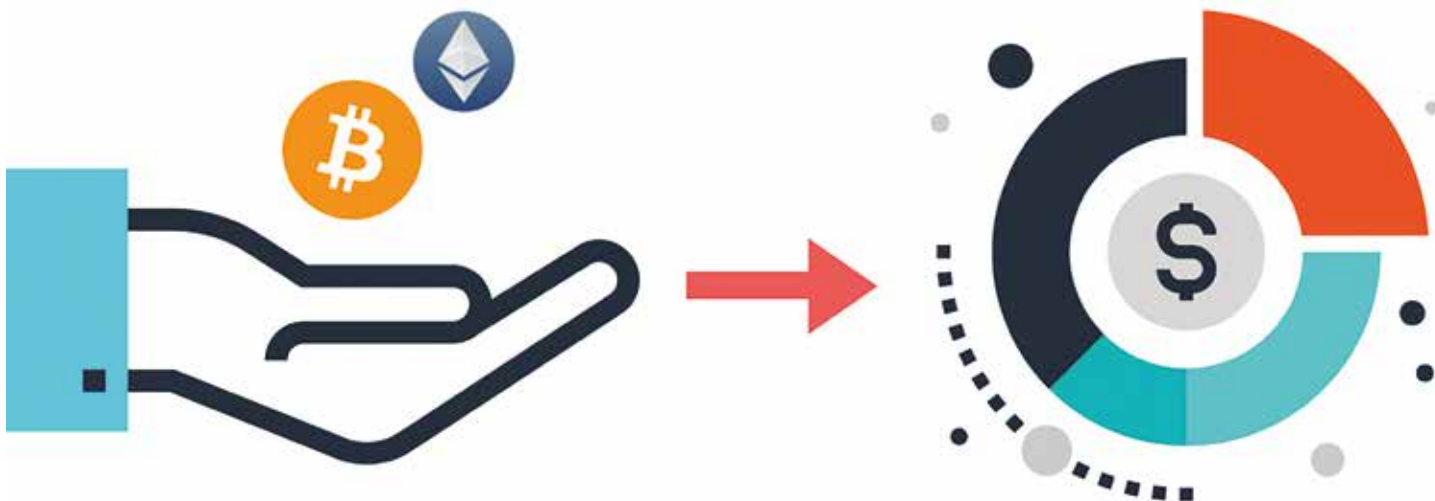
Рынок криптовалют, и крипторынок в целом переживает «бум» роста и периодически нащупывает «дно» падения, а мы с вами свидетели этих колебаний. Выбор остается только за вами. Как сказал В.В. Вересаев: «Не было бы риска — не было бы и прогресса».

Подготовила: **Наталья Любимова**

ICO ЭТО ПРИВЛЕЧЕНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЛЯ СТАРТАП ПРОЕКТОВ ПРИ ПОМОЩИ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН. ВО ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ ICO КОМПАНИЯ РАЗМЕЩАЕТ НЕ АКЦИИ, А ВЫПУСКАЕТ НА СПЕЦИАЛЬНОЙ БИРЖЕ (ВЕБ-ПЛАТФОРМЕ) ТОКЕНЫ (ОТ АНГЛ. TOKEN — МОНЕТОВИДНЫЙ ЖЕТОН), КОТОРЫЕ В ДАЛЬНЕЙШЕМ ОБРАЩАЮТСЯ ТАК ЖЕ, КАК РАЗЛИЧНЫЕ КРИПТОВАЛЮТЫ. ТОКЕНЫ ТОРГУЮТСЯ НА СПЕЦИАЛЬНЫХ ICO БИРЖАХ, А ИХ ЦЕНА ЗАВИСИТ ОТ УСПЕШНОСТИ ПРОЕКТА И ДИНАМИКИ КРИПТОРЫНКА В ЦЕЛОМ. ОДНАКО ТОКЕН НЕ РАВЕН ДОЛЕ В КАПИТАЛЕ КОМПАНИИ, НАПРИМЕР, КАК АКЦИЯ В IPO. НА ICO ПЛОЩАДКАХ ПРОДАЮТ НЕ РАБОТАЮЩИЙ БИЗНЕС, А ИДЕЮ



РЫНОК КРИПТОВАЛЮТ, И КРИПТОРЫНОК В ЦЕЛОМ ПЕРЕЖИВАЕТ «БУМ» РОСТА И ПЕРИОДИЧЕСКИ НАЩУПЫВАЕТ «ДНО» ПАДЕНИЯ, А МЫ С ВАМИ СВИДЕТЕЛИ ЭТИХ КОЛЕБАНИЙ. ВЫБОР ОСТАЕТСЯ ТОЛЬКО ЗА ВАМИ. КАК СКАЗАЛ В.В. ВЕРЕСАЕВ: «НЕ БЫЛО БЫ РИСКА — НЕ БЫЛО БЫ И ПРОГРЕССА».



«Кадры решают все»

Клуб директоров —

дискуссионная площадка, где каждый руководитель может получить широкий спектр возможностей решения своих управленческих задач в неофициальной обстановке



По инициативе Президента Орловской ТПП Светланы Ковалевой — в ноябре 2017 года был создан Клуб директоров. Понимая, как мало времени у руководителей среднего и крупного бизнеса для того чтобы поделиться опытом с коллегами в спокойной обстановке, было принято решение создать дискуссионную площадку топ-менеджеров.

Первая встреча прошла в ресторане «ЦОКОЛЬ», где были решены все организационные моменты создания Клуба:

«КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЁ» — ИМЕННО ЭТА ТЕМА НА ПЕРВОЙ ВСТРЕЧЕ НАБРАЛА НАИБОЛЬШЕЕ КОЛИЧЕСТВО ГОЛОСОВ И БЫЛА ПРЕДСТАВЛЕНА ПРАКТИКОМ ПО УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ ИЗ БЕЛГОРОДА ГУСЕВОЙ НАТАЛЬЕЙ.

1. На каждой встрече модератором озвучиваются актуальные темы для обсуждения на следующих встречах, за которые каждый участник Клуба может проголосовать как «ЗА», так и «ПРОТИВ»;

2. Новому участнику Клуба предоставляется время для самопрезентации перед другими участниками Клуба;

3. Во время обсуждения тех или иных вопросов, связанных с предпринимательством в России — каждый участник может высказаться и поделиться собственным опытом;

4. Участники Клуба оставляют свои визитки модератору после каждой встречи;

«Кадры решают всё» — именно эта тема на первой встрече набрала наибольшее количество голосов и была представлена практиком по управлению персоналом из Белгорода Гусевой Натальей.

Актуальная тема вызвала у гостей вопросы, были озвучены истории реальных кейсов управления персоналом. Обмен опытом, советы от практиков — участники клуба получили в полной мере ответы на свои вопросы.

После выступления спикера прошло знакомство с новыми членами клуба, а также голосование за темы следующей встречи.

«Тренды бизнеса в 2018 году»

На третьей встрече Клуба участники узнали о новых трендах бизнеса в наступившем году — удивления они не вызвали. Многие ру-

ководители компаний на Орловщине следят за векторами развития бизнеса и остаются в курсе самых последних событий.



**Алексей Трофимов,
Президент
Ассоциации
специалистов
индустрии красоты**

Интересная площадка для нетворкинга! Идея клуба директоров понравилась тем, что позволяет приобретать новые знакомства из различных сфер, с которыми никак не связан, а формат проведения сильно экономит время: и поели, и поговорили, и научились новому!



НА ТРЕТЬЕЙ ВСТРЕЧИ КЛУБА УЧАСТНИКИ УЗНАЛИ О НОВЫХ ТРЕНДАХ БИЗНЕСА В НАСТУПИВШЕМ ГОДУ — УДИВЛЕНИЯ ОНИ НЕ ВЫЗВАЛИ. МНОГИЕ РУКОВОДИТЕЛИ КОМПАНИЙ НА ОРЛОВЩИНЕ СЛЕДЯТ ЗА ВЕКТОРАМИ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА И ОСТАЮТСЯ В КУРСЕ САМЫХ ПОСЛЕДНИХ СОБЫТИЙ.



По вопросам участия в клубе —
Марышева Елена,
Любимова Наталия
evm@tpporel.ru,
invest@tpporel.ru

Немногие знают, что получить помощь от государства на открытие и развитие малого бизнеса вполне реально. В каждом регионе нашей страны существуют программы, в рамках которых предоставляются различные субсидии, компенсации, льготы и другие виды помощи. Какие формы государственной поддержки для предпринимателей существуют и как ими воспользоваться? Об этом мы расскажем в нашей статье.

На сегодняшний день наиболее востребованными программами помощи малому бизнесу являются:

- Субсидия на открытие бизнеса для безработных
- Субсидия на развитие бизнеса для начинающих предпринимателей
- Поручительство по кредитным и лизинговым договорам
- Компенсация части процентов по кредитам
- Возмещение части затрат по договору лизинга
- Выдача займов по сниженным ставкам
- Возмещение расходов на участие в выставках и ярмарках
- Налоговые льготы начинающим и действующим предпринимателям

Рассмотрим все эти виды государственной поддержки подробнее.

СУБСИДИЯ НА ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА ДЛЯ БЕЗРАБОТНЫХ

Если вы остались без работы и хотите попробовать свои силы в бизнесе, на первых порах вам может помочь субсидия от центра занятости населения в размере 58800 рублей. Этот вид государственной помощи предоставляется безработным гражданам безвозмездно. Для того чтобы получить субсидию, вам нужно обратиться в службу занятости населения по месту прописки, встать на учет по безработице, написать и защитить бизнес-план. В некоторых центрах занятости дополнительно потребуются пройти краткое обучение азам предпринимательства и психологическое тестирование.

Лучше всего, если ваш будущий бизнес будет иметь социальную направленность, и вы создадите одно или несколько рабочих мест. К примеру, займитесь изготовлением изделий народного творчества. К рассмотрению не принимаются бизнес-идеи, связанные с

ЕСЛИ ВЫ ОСТАЛИСЬ БЕЗ РАБОТЫ И ХОТИТЕ ПОПРОБОВАТЬ СВОИ СИЛЫ В БИЗНЕСЕ, НА ПЕРВЫХ ПОРАХ ВАМ МОЖЕТ ПОМОЧЬ СУБСИДИЯ ОТ ЦЕНТРА ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РАЗМЕРЕ 58800 РУБЛЕЙ

производством или реализацией алкоголя, открытием ломбарда, сетевым маркетингом. После защиты бизнес-плана перед комиссией и в случае его одобрения, вы заключаете договор с центром занятости о получении субсидии. Обратите внимание, зарегистрировать ИП или ООО следует только после заключения договора. Соблюдать такой порядок действий



необходимо, поскольку договор заключается с вами, как с безработным, а не как с предпринимателем или юридическим лицом.

Расходы на оформление регистрации также компенсируются государством. Возмещение перечисляется по факту, то есть оплатить регистрацию вы должны за свой счет, после чего предоставить документы об оплате в центр занятости.

Сумма субсидии может увеличиться, если вы найдете одного или нескольких безработных, которые также зарегистрированы в этом центре занятости (+58800 за каждого нанятого сотрудника). Эта программа действует только для ИП.

В течение трех месяцев с момента получения субсидии вы должны подтвердить, что средства израсходованы в соответствии с утвержденным бизнес-планом. Если ваш бизнес «продержится» меньше года — деньги придется вернуть государству.

СУБСИДИЯ НАЧИНАЮЩИМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ

На развитие бизнеса можно получить более значительную сумму — 300000 рублей (500000 рублей для предпринимателей Москвы). Для того чтобы вам предоставили такую субсидию, с момента регистрации вашего ИП или ООО должно пройти не менее года. Деньги выдаются после защиты бизнес-проекта, но на условиях софинансирования, то есть вы вкладываете 50-70% собственных средств, а государство компенсирует оставшуюся часть ваших затрат на развитие бизнеса. Расходовать субсидию можно на приобретение оборудования, оснащение рабочих мест, закупку сырья, оплату аренды. Еще одним условием предоставления субсидии является отсутствие у вашей компании задолженности по налогам и страховым взносам. Безвозвратные ссуды чаще всего выдаются предпринимателям, которые осуществляют социально важную деятельность — занимаются бытовым обслуживанием, работают в сфере образования, здравоохранения и т. д. За потраченные государственные средства нужно будет детально отчитаться. Узнать все подробности вы можете

в органах местного самоуправления или фондах поддержки предпринимательства вашего региона.

Поручительство по кредитным и лизинговым договорам

Практически в каждом регионе есть гарантийные фонды, которые могут стать поручителями при оформлении предпринимателем кредита или заключении договора с лизинговой компанией. Такое поручительство является дополнительным преимуществом при получении займа. За услугу фонду придется заплатить 1,5-2% от суммы поручительства, которая, как правило, составляет 30-70% от суммы кредита.

Как воспользоваться помощью гарантийного фонда:

1. На сайте фонда или по телефону выясните требования к заемщикам.
 2. Если вы им соответствуете, то уточните, какие банки являются партнерами фонда. Выберете банк, в котором хотели бы взять кредит.
 3. При обращении в банк укажите, что хотели бы, чтобы вашим поручителем выступил гарантийный фонд.
 4. Если ваша заявка на кредит одобрена банком, то далее совместно с банком вам нужно подготовить документы и заявку в гарантийный фонд.
 5. При положительном решении фонда составляется трехсторонний договор поручительства.
 6. Вы получаете кредит и оплачиваете услугу гарантийного фонда.
- Гарантийный фонд должен находиться в том же регионе, в котором зарегистрирован ваш бизнес.

КОМПЕНСАЦИЯ ЧАСТИ ПРОЦЕНТОВ ПО КРЕДИТАМ

Если вы взяли кредит на развитие бизнеса в одном из российских банков, то можете компенсировать часть процентов по кредиту за счет государства. Сумма субсидии зависит от действующей ставки рефинансирования и размера кредита. Этот вид поддержки действует практически во всех регионах и распространяется на большинство видов деятельности.

ВОЗМЕЩЕНИЕ ЧАСТИ ЗАТРАТ ПО ДОГОВОРУ ЛИЗИНГА

Еще один популярный вид помощи малому бизнесу от государства — компенсация части платежей по лизинговым договорам. Если вы берете в лизинг производственное оборудование или транспорт, то у вас есть возможность вернуть часть средств. Максимальный размер отличается в зависимости от региона: например, в Москве он составляет до 5 млн. рублей. Узнать все подробности вы можете в департаменте по развитию малого бизнеса или фондах поддержки предпринимательства вашего региона.

ВЫДАЧА ЗАЙМОВ ПО СНИЖЕННЫМ СТАВКАМ

Во многих субъектах РФ существуют программы микрофинансирования малого бизнеса, которые дают возможность предпринимателям получать кредиты и краткосрочные займы на льготных условиях. Как правило, сумма займа составляет от 10 тыс. до 1 млн. рублей на срок 1-3 года. Процентная ставка варьируется от 8 до 10%. Кредиты по более низкой ставке — 5% отдельные регионы предоставляют предпринимателям, которые работают в производственной или сельскохозяйственной сфере, оказывают бытовые услуги, то есть занимаются социально значимой деятельностью. В некоторых случаях можно получить и более крупную сумму — до 5 млн. на более длительный срок — до 5 лет.

Для получения займа обратитесь в фонд поддержки предпринимательства вашего региона. Там вам сообщат, каким требованиям должен соответствовать заемщик, какие документы и, возможно, залоговое обеспечение необходимы для получения займа. На основании предоставленных документов и залога специалисты фонда вынесут решение о выдаче или отказе в выдаче займа.

ВОЗМЕЩЕНИЕ РАСХОДОВ НА УЧАСТИЕ В ВЫСТАВКАХ И ЯРМАРКАХ

Этот вид господдержки малого бизнеса позволит вам сократить расходы на участие в выставках и ярмарках, то есть воспользоваться возможностью представить свой товар широкой аудитории, найти клиентов и партнеров, обменяться опытом. Государство может оплатить две трети вашего участия в подобных мероприятиях — аренду и доставку оборудования, регистрационный взнос. Не возмещаются затраты на проезд, проживание и питание. Субсидия предоставляется один раз в течение текущего финансового года. Сумма субсидии — от 25 000 до 300 000 рублей, в зависимости от региона.

СУЩЕСТВУЮТ ПРОГРАММЫ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА, КОТОРЫЕ ДАЮТ ВОЗМОЖНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ ПОЛУЧАТЬ КРЕДИТЫ И КРАТКОСРОЧНЫЕ ЗАЙМЫ НА ЛЬГОТНЫХ УСЛОВИЯХ

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ НАЧИНАЮЩИМ И ДЕЙСТВУЮЩИМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ

С 1 января 2015 по 31 декабря 2020 года регионы имеют право на 2 года устанавливать нулевую налоговую ставку для впервые зарегистрировавшихся ИП. Это касается предпринимателей на «вмененке» и патенте, которые работают в производственной, социальной, бытовой или научной сфере. К примеру, в 2016 году «налоговые каникулы» действуют в Брянской, Воронежской, Костромской, Курской, Липецкой, Московской, Омской, Тульской и многих других областях.

Также с 2016 года в качестве антикризисных мер поддержки малого бизнеса в некоторых регионах действуют сниженные налоговые ставки для предпринимателей на УСН — от 1% и ЕНВД — от 7,5%.

Другие формы государственной поддержки малого бизнеса

Во всех регионах нашей страны проводится обучение и повышение квалификации субъектов малого бизнеса, которое включает в себя разнообразные тренинги, семинары, конференции. По любым вопросам, неизбежно возникающим и у новичков, и у тех, кто уже ведет предпринимательскую деятельность не один год, вас проконсультируют профессиональные бухгалтеры, юристы и другие специалисты. Эти услуги оказываются бесплатно.

Список программ помощи малого бизнеса не ограничивается теми, которые мы перечислили в нашей статье, и в каждом регионе они могут иметь свои особенности. Подробнее о региональных программах поддержки можно узнать на Федеральном портале малого и среднего предпринимательства.

Подготовлено командой проекта «Большая Птица»



Объединенная технологическая корпорация: специфика создания грибных ферм под ключ

Главный технолог
ООО «Русский гриб»
Балема Наталия:
«Гарантом успешного функционирования нашего предприятия является надёжное технологическое оборудование для выращивания грибов — в этом есть немалая заслуга Объединенной технологической корпорации.»

Интервью генерального директора Объединенной технологической корпорации

Расскажите о грибоводстве? Перспективное ли это направление в России?

Сегодня грибоводство является одним из перспективных направлений сельскохозяйственного бизнеса в России. Запрет на ввоз импортной продукции привел к росту количества отечественных производителей. Российские компании получили возможность наращивать производство и заполнить освободившуюся нишу.

Наша компания, Объединенная технологическая корпорация, начала свою деятельность с 2005 года. С момента основания и по сей день,

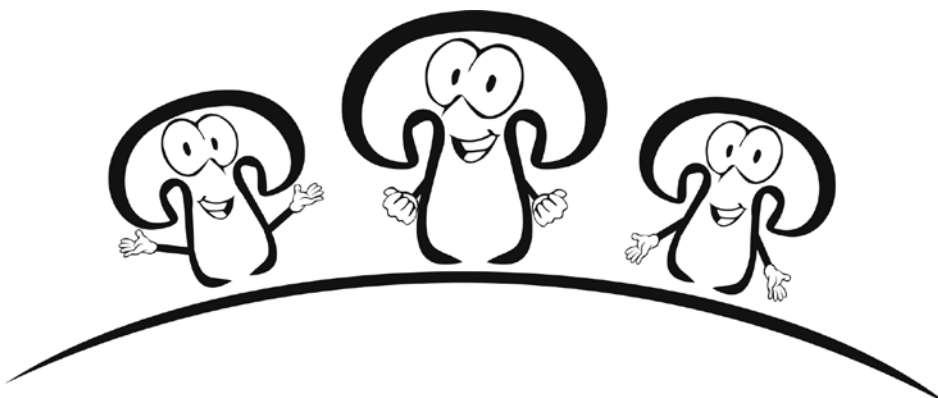
МНОГОЛЕТНИЙ ОПЫТ ВЫВЕЛ НАС НА ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ГРИБНЫХ КОМПЛЕКСОВ

мы специализируемся на производстве оборудования для грибоводства на основе собственных разработок. Диапазон нашей деятельности включает в себя всю территорию России.

Многолетний опыт вывел нас на лидирующие позиции производства профес-



НАША КОМПАНИЯ ОДНА ИЗ ПЕРВЫХ В РОССИИ НАЛАДИЛА ПРОИЗВОДСТВО СТЕЛЛАЖНЫХ КОНСТРУКЦИЙ ИЗ СПЕЦИАЛЬНЫХ МАРК АЛЮМИНИЕВЫХ СПЛАВОВ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ГРИБОВОДСТВА



сионального оборудования для грибных комплексов. Мы знаем, как важен этап, связанный с выбором правильной концепции производства грибов и осуществляем полное сопровождение строительства грибных комплексов от разработки проекта до ввода объекта в эксплуатацию. Мы проектируем, поставляем, монтируем и обслуживаем всё необходимое для промышленного производства шампиньонов оборудование и материалы. Вся продукция соответствует мировым стандартам качества и имеет все необходимые сертификаты соответствия. Высокотехнологичные специалисты, которые успешно реализовали десятки сложных и уникальных проектов — одно из важнейших преимуществ компании.

Какие крупные проекты вы уже реализовали?

Мы участвовали в реализации проектов большинства крупных отечественных производителей шампиньонов таких как: «Русский гриб» Краснодарский край, «Агрокомплекс» г. Санкт-Петербург, «Байкалэкопродукт» г. Иркутск, «Агрокомплекс «Судиславский» г. Кострома, «Можайский Шампиньон» г. Можайск, «Орикс» г. Самара, «Компания ДВ» г. Хабаровск, «Национальная компания Кашира г. Кашира, «СмолТра» г. Смоленск, «ТракК» г. Ардатов Республика Мордовия.

Наша компания одна из первых в России наладила производство стеллажных конструкций из специальных марок алюминиевых сплавов для промышленного грибоводства. Основным сдерживающим фактором развития отечественного производства культивируемых грибов является дефицит компоста. Использование импортного компоста является слишком дорогим из-за транспортировки. Мы предлагаем оборудование, которое позволяет грибоводческим предприятиям наладить собственное производство компоста и тем самым снизить себестоимость готовой продукции.

**г. Орел, 2-Посадская, 4, офис 100
celer2@mail.ru (846) 922-74-19
Тел.: +7(927)717-74-19**

**ОСУЩЕСТВЛЯЕМ
ПОЛНОЕ
СОПРОВОЖДЕНИЕ
СТРОИТЕЛЬСТВА
ГРИБНЫХ
КОМПЛЕКСОВ
ОТ РАЗРАБОТКИ
ПРОЕКТА ДО
ВВОДА ОБЪЕКТА В
ЭКСПЛУАТАЦИЮ**



НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ



МФЦ для бизнеса — что это такое

МФЦ для бизнеса — это развитие системы «одно окно», благодаря которой государственные органы быстрее выполняют задачи для предпринимателей. К их числу относится регистрация, выдача специальных разрешений, оплата штрафов, налогов и многое другое. В России данная идея развивается под брендом «Мои документы».

Обычные граждане познакомились с многофункциональными центрами еще в 2006 году, а с 2012 преимущества работы оценили представители деловых кругов. Главное отличие Центров для деловых кругов — это работа исключительно с предпринимателями и юридическими лицами. Обычные центры представлены во всех регионах России, однако специализированных для бизнеса — в десятки раз меньше.

Точный перечень услуг зависит от региона, в котором находится МФЦ для бизнеса. К настоящему времени профильные Центры представлены лишь в крупных городах, где есть спрос на подобные услуги.

Основные направления деятельности профильных МФЦ:

- Государственные и муниципальные услуги;
- Развитие предпринимательства;
- Лицензионная деятельность;
- Образовательная работа.

Рассмотрим, какие конкретно мероприятия и запросы могут быть выполнены через обращение в МФЦ:



	Ведомство	Мероприятия и запросы
1	Для Налоговой службы РФ.	<ul style="list-style-type: none"> • Принимаются заявки на внесение исправлений в сведения, внесенные в Единый Госреестр. • Передача необходимой информации, сведений, которые содержатся в базе данных реестра. • Предоставление по запросу выписок из Единого реестра кроме тех случаев, когда в сведениях содержится информация, являющаяся государственной тайной. • Принятие заявок по проведению сверок правильности проведения расчетов между ведомством и плательщиком налогов. • Предоставление информации по действующей в настоящее время нормативно-правовой базе в сфере налогообложения. • Прием и рассмотрение заявлений, подаваемых при получении различных видов льгот. • Перечень услуг, предоставляемых ведомством, постоянно расширяется.
2	Для Управления по вопросам миграции.	<ul style="list-style-type: none"> • Производит выдачу либо замену паспортов, других документов, удостоверяющих личность гражданина страны. • Оформляет заграничные паспорта, в т.ч. со сведениями, содержащими электронные носители. • Ведет регистрационный учет граждан. • Занимается постановкой на учет иностранных граждан (первичная регистрация).
3	Для Роспотребнадзора.	<p>Роспотребнадзор только начинает свою деятельность в тандеме с МФЦ, поэтому перечень предоставляемых ведомством услуг пока достаточно скромнен. Однако уже сейчас можно получать бесплатную информацию, консультацию специалистов по вопросам организации работы с населением. Здесь можно:</p> <ul style="list-style-type: none"> • пройти процедуру оформления и подачи заявки на начало деятельности в качестве ИП. • оформить заявление для оформления заключения от СанПин. • подать заявку и комплект документов на получение той или иной лицензии, необходимой для выполнения работы. • начать процедуру прохождения госрегистрации продукции компании.
4	Для Министерства сельского хозяйства	<p>Здесь можно:</p> <ul style="list-style-type: none"> • оформить и зарегистрировать свои права на недвижимость; • поставить объекты на кадастровый учет, если это не было выполнено ранее; • получить соответствующие выписки из Единых реестров.
5	Для Центра занятости населения	<ul style="list-style-type: none"> • по заявлению провести государственную экспертизу и получить заключение о соблюдении условий труда; • предоставит полную информацию о положении на рынке труда в регионе, имеющихся вакансиях и кандидатах на их замещение; • посодействует в переезде, поиске работы, проведение ярмарок вакансий с предоставлением базы данных работодателю; • предоставит информацию о проведении социальных выплат, профпереподготовке и т.п.

	Ведомство	Мероприятия и запросы
6	Для Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии	<ul style="list-style-type: none"> Лицензирование различных видов деятельности. Формирование перечня специализированных организаций, допущенных к работе в сфере объектов инженерной инфраструктуры. Работа с лицами, подающими заявления в качестве попечителей. Передача на основании заключенных договоров, водных объектов в пользование. Предоставление полного перечня сведений обо всех организациях, действующих в сфере выдачи техусловий подключения объектов. Лицензирование в сфере осуществления картографической и геодезической деятельности.
7	Для Федерального агентства по управлению государственным имуществом.	<ul style="list-style-type: none"> Разделение зон ответственности и прав собственности, в том числе на земельные участки и т.п. Поддержка собственника в процессе прохождения процедуры банкротства. Оказание необходимой поддержки по защите имущества и других прав собственника. Учет всего имущества и предоставление данных из Единого реестра по запросу представителей малого и среднего бизнеса.
8	Для Фонда социального страхования Российской Федерации.	<p>В настоящее время ведомство ведет активную работу по максимальному расширению своих возможностей в сфере оказания помощи малому бизнесу.</p> <ul style="list-style-type: none"> принимает документы, являющиеся основанием для начисления и уплаты страховых взносов; регистрирует и снимает с учета ту категорию лиц, которая вступает в права на определенных основаниях; осуществляет полный перечень регистрационных действий, связанных с постановкой и снятием с учета лиц, заключивших трудовые договора.
9	Для Фонда Министерства развития инфраструктуры.	<ul style="list-style-type: none"> Регулирование деятельности. Финансовая поддержка (частичная). Помощь в поиске рынков сбыта. Предоставление доступа к необходимым ресурсам, в том числе, находящихся под контролем естественных монополий. Общая защита бизнеса.
10	Прочие и сопутствующие услуги.	<ul style="list-style-type: none"> услуги нотариуса; различные виды страхования; поддержка в сфере IT и интернета; рекламные, маркетинговые и другие виды услуг.

Стоимость услуг профильных МФЦ.

МФЦ для представителей бизнеса малого и среднего звена — это безвозмездное оказание целого комплекса услуг, заключающихся в помощи по подготовке и направлению документов в различные государственные структуры и инстанции.

• При необходимости по целому ряду вопросов руководитель (представитель руководителя) ИП, ООО или других видов коммерческих объединений имеет возможность получить полноценную консультацию опять-таки на безвозмездной основе. Очевидно, что такая возможность получить правовую, юридическую поддержку и сопровождение, для многих представителей малого и среднего бизнеса — настоящее спасение! А еще — возможность сэкономить определенную сумму денежных средств, которые пришлось бы потратить на оплату различных формальностей.

• В зависимости от темы обращения и целей, поставленных предпринимателем, в многофункциональных центрах специалисты проведут необходимую работу по оказанию целевой услуги либо комплексно-го решения по «бизнес-ситуациям» в каждом конкретном случае. Если

же речь идёт о дополнительных услугах (к примеру, составление бизнес-плана), то они оплачиваются отдельно по установленным тарифам организации.

• Сервисы муниципального и государственного уровня Центров для бизнеса при первичном обращении предоставляются лишь с внесением безналичным путём пошлины, определённой для конкретной административной процедуры.

• При повторном обращении в некоторых региональных Центрах (например, в Кировской области) необходимо доплачивать минимум 5% от данной суммы.

Таким образом, сервисы организаций либо бесплатны, либо предоставляются за небольшие деньги.

Начинающим предпринимателям рекомендуется активнее пользоваться предоставляемыми государством возможностями. Это реальная возможность экономии средств и ускорения ведения документооборота в самых разных областях деятельности.

Навигатор успеха



info-city
веб-студия

ИнфоМедиа
реклама в лифтах

ГРУППА КОМПАНИЙ ИНФО-СИТИ

СИЛЬНЫЕ РЕКЛАМНЫЕ РЕШЕНИЯ



33 увлеченных сотрудника
в штате, работающих
для вас быстро и по регламенту



1-ое место среди
веб-студий Орла в рейтинге
Рунета в 2016,2017



12 лет успешного
опыта в Орле
и за его пределами



1800 клиентов
выбрали нас
с 2005 года



1-ая компания в Орле, получившая
статус информагентства
(лицензия СМИ)



1100 рекламных
поверхности **в лифтах**
домов Орла



Создадим, приведем в порядок или продвинем ваш сайт или группу
в соцсети. Покажем вашу рекламу для жителей орла и других регионов
в интернете или жилых домах



@infocity_topsait



vk.com/infocity



info-city.su

Орел, ул. Революции 1,
офис 19



+7 (4862) 55-20-03



ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Золотой Меркурий

ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА РФ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



международный
финансовый
клуб

ДЕЛОВЫЕ ПАРТНЕРЫ



WORLD TRADE CENTER
MOSCOW



ОБЩЕСТВЕННОЕ ТЕЛЕВИДЕНИЕ РОССИИ

