№3 (73) • 2021

Информационно-аналитический журнал
Тамбовской областной ТПП

ДЕЛОВОЙ ТАМБОВ

4 Елена Воронина: «Я верю в экспертность, силу объединения и труд»

12 Михаил Козельцев: «Бизнесу нужны условия для развития»

22 Гендиректор Маслозавода «Дружба» Евгений Венедиктов: «Покупатель – наш главный босс»

ПОЛИГРАФИЯ
НАРУЖНАЯ РЕКЛАМА
РЕКЛАМА НА ТРАНСПОРТЕ
АРЕНДА РЕКЛАМНЫХ КОНСТРУКЦИЙ
СУВЕНИРНАЯ ПРОДУКЦИЯ
ТЕКСТИЛЬНАЯ ПРОДУКЦИЯ
ПЛАСТИКОВЫЕ КАРТЫ

г. Тамбов, ул. Советская, 194а
8 (4752) 703-078
8-953-701-55-56
palmira_tmb@mail.ru
www.palmiratambov.ru

ПальмиРА
рекламное агентство

реклама

медицинское оборудование
в рассрочку

МК-МЕДИЦИНА

г. Тамбов, ул. К.Маркса, 183, оф. 10
(4752) 75-61-82
+7 900 498 04 44

ПРОДАЖА
МЕДОБОРУДОВАНИЯ
В РАССРОЧКУ 0%*

ПРОЩЕ, БЫСТРЕЕ И ВЫГОДНЕЕ,
чем в лизинг и в кредит!

- Вам отказали в предоставлении кредита?
- У Вас отсутствует необходимая денежная сумма?
- Требуется большой первоначальный взнос?
- Заставляют оплачивать страховку и берут комиссию?

ВАШИ ПРЯМЫЕ ВЫГОДЫ

1 **ПРОДАЖА МЕДОБОРУДОВАНИЯ**
в рассрочку до 3-х лет на сумму от 100 000 до 30 000 000 рублей

2 **БЕЗ ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО ВЗНОСА**
в отличие от банковского кредита и лизинга

3 **БЕЗ КОМИССИЙ И СТРАХОВОК**
Не берем комиссий и не заставляем оформлять страховку

4 **ДОКУМЕНТЫ НЕ НУЖНЫ**
Минимум документов в отличие от банка

ЗВОНИТЕ ПРЯМО СЕЙЧАС,

чтобы приобрести медоборудование в рассрочку 0%
с первоначальным взносом 0 рублей
+7 (4752) 75-61-82

* рассрочка предоставляется ООО МК-Гарант, ИНН 6829070226

реклама

СОДЕРЖАНИЕ

4 Елена Воронина: «Я верю в экспертность, силу объединения и труд»

8 Новости компаний-членов Тамбовской областной ТПП

12 Михаил Козельцев: «Бизнесу нужны условия для развития»

16 Юбилей генерального директора АО «Пигмент» Андрея Утробина

18 Тамбовские предприятия налаживают деловое партнерство с республикой Уганда

20 Тамбовские предприниматели организовали сбор средств для девочки с диагнозом ДЦП

22 Генеральный директор Маслозавода «Дружба» Евгений Венедиктов: «Покупатель – наш главный босс»

25 Салон красоты «Маэстро» празднует юбилей

28 На всякий пожарный: что такое страхование имущества и как оно может помочь

30 Преимущества страхования бизнеса

32 Благотворительность – как образ жизни бизнесмена

34 Кондитерская фирма «ТАКФ» отмечает юбилей

36 Как зарабатывать по 10 млн в месяц на маркетплейсах

38 Особенности грамотного инвестирования

40 Контроль закупок в рамках реализации национальных проектов

42 Что такое аутсорсинг правовых услуг

44 В Тамбовской областной ТПП созданы два новых комитета

46 История купеческих домов в Тамбове

50 Новые члены Тамбовской областной торгово-промышленной палаты

Информационно-аналитический журнал «Деловой Тамбов», №3 (73). Дата выхода: 7 сентября 2021 г.
Зарегистрирован в Центрально-Черноземном управлении Федеральной службы по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия, ПИ №ФС 6-0504 от 05 сентября 2006 года. Учредитель, издатель: Союз «Тамбовская областная торгово-промышленная палата». Главный редактор: Е.А.Воронина. Верстка и дизайн: Алексей Вязникин. Редакционный коллектив: Ирина ШЕЛУДЯКОВА, Надежда ПИРОЖКОВА.
Адрес редакции, учредителя, издателя: 392000, Тамбовская обл., г.Тамбов, ул. Карла Маркса, д.150/14. **Телефон:** (4752) 72-49-35. **E-mail:** tpp@totpp.ru, **сайт:** www.totpp.ru. **Тираж: 1000 экз.** Распространяется бесплатно.
Отпечатано в типографии ООО «Фирма «ЮЛИС». 392000, Тамбовская обл., г.Тамбов, ул. Монтажников, д. 9.

Ответственность за содержание рекламных материалов несет рекламодатель. Перепечатка рекламных и информационных материалов возможна только по согласованию с редакцией.

В 2016 году на должность президента Тамбовской областной ТПП избрана Елена Александровна Воронина. В преддверии очередной отчетно-выборной конференции мы побеседовали с ней о некоторых итогах и планах.

«Я ВЕРЮ В ЭКСПЕРТНОСТЬ, СИЛУ ОБЪЕДИНЕНИЯ И ТРУД»

- Елена Александровна, подходит к завершению Ваш первый пятилетний срок в должности президента Тамбовской областной ТПП. Поделитесь, пожалуйста, самым главным из этого периода. Были ли существенные различия с предыдущим профессиональным опытом?

- Да, и очень существенные. Несмотря на свой многолетний опыт работы в ТПП (более 18 лет), на каждой ступени я понимала, что есть более опытный руководитель, к которому можно прийти за советом или решением проблемы. Мне повезло иметь рядом выдающихся наставников, конечно, прежде всего, основателя Тамбовской областной ТПП и бессменного лидера на протяжении 20 лет – Николая Федоровича Калинова. И когда ты остаешься в какой-то момент без этой каждодневной, возможно, даже больше и психологической поддержки, прежде всего, очень страшно не подвести и удержать заданную высокую планку. И самым сложным было менять ориентир своей работы с внутреннего, штабного, на внешний: выстраивать взаимоотношения заново с огромным количеством авторитетных, грамотных руководителей предприятий, органов власти, учиться слушать, управлять коллективом и целым сообществом.

Мне кажется, что неизбежен был этап, который я прошла, когда доминировал «синдром самозванца» и мысль: «А действительно ли это так должно быть?» Но

ощущение ответственности перед делом, перед коллективом, перед нашим Советом и предприятиями, которые поддержали и выбрали меня на эту должность, а также перед руководством Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, которое доверило мне эту работу, давало сил и уверенности в каждодневном движении вперед.

Пять прошедших лет – это особый университет жизни, который мы прошли вместе с моей командой. Пусть это звучит немного пафосно, но это абсолютно искренне.

- А какой основной урок и опыт Вы вынесли из этого, как Вы говорите, университета?

- Быть внимательной и вдумчивой в том, что происходит, к вопросам людей, к дискуссиям, к запросам. Быть в постоянном поиске того, чем еще может быть полезна ТПП как инструмент развития конкретного бизнеса, регионального предпринимательства и региональной экономики. И делать эту работу максимально честно, насколько позволяют ресурсы и профессиональные возможности команды.

- Вы наверняка будете формировать подробный отчет о деятельности за этот период, но тем не менее, хотелось бы кратко услышать о тех успехах, которые Вы выделяете во всей проделанной работе.

- Да, можно углубиться в цифры или доклады, но самое основное для меня всегда - люди. Моя команда, доверие и уважение которой я заслужила за эти годы. А это крайне непросто сейчас, особенно учитывая многопрофильность работы ТПП, сформировать коллектив высокопрофессиональных экспертов. Ну и, конечно же, то сообщество предпринимателей, которые работают с нами в каждодневном режиме, с каждым из которых мы проходим частично общий путь – проекты, законы, проблематика, продвижение, мероприятия, успехи и неудачи. Быть в сообществе таких же увлеченных своим делом людей разных отраслей, сфер, масштабов – основная мотивация движения по этому пути.

> *По большому счету, ТПП – это в глобальном смысле всего лишь площадка, мост, коммуникация, но при системном ведении данной работы это становится огромной экспертной силой, способной влиять на самые сложные и непопулярные решения.*

Я хотела бы отметить тот потенциал, который кроется в профильных комитетах, активно формируемых в последние годы: экология, туризм, пожарная безопасность, бухгалтерия, закупки, риэлтерская деятельность - это неполный список тех небольших сообщество внутри ТПП, которые берут на себя смелость и поднимают важные проблемы не только в отрасли, но и в профессиональной среде в целом. Но и обязательно хочу отметить внеотраслевой, но очень дорогой мне комитет женщин-предпринимателей, который сформировался всего год назад, но уже успел зарекомендовать себя в качестве одного из наиболее активных и деятельных. Вопреки стереотипам в своей ежедневной работе члены этого комитета, прекрасные лидеры своих организаций, помогают друг другу развиваться и расти как в профессиональном, так и в личном отношениях.

Мы ежегодно активно прирастаем в количестве членов ТПП и ставим очень амбициозные задачи в этом направлении, но не через систему вовлечения и понуждения, нет. А через формирование такой среды, частью которой хотелось бы стать и крупному промышленному предприятию, и небольшому индивидуальному предпринимателю.

- По количественному росту членской базы тенденция понятна, а как Вы можете охарактеризовать изменение её качественного состава? Есть ли в этом какие-то новшества?

- Крупные промышленные предприятия, средние стремительно развивающиеся компании всегда активно работали с ТПП, но в последние годы наблюдается особенный прирост небольших, но динамично растущих предприятий во всех отраслях. И тут я готова озвучить секрет успеха и развития, который наблюдаю у руководителей этих организаций - увлеченность и любовь к выбранному делу. Иногда, работая и встречаясь с молодежью, я слышу запрос на поиск бизнес-ниши: чем заняться, чтобы заработать? Считаю этот подход изначально тупиковым. Надо выбирать то, чему хочется посвящать самое ценное - свое время, и тогда результат обязательно будет. Хотя и в этом случае никто не обещает простого пути. Бизнес - это вообще не про простой путь.

- Мы намеренно не говорим сегодня о проблемах, которых у бизнеса предостаточно, но тем не менее, хочется задать один вопрос. Иногда у предпринимателей складывается впечатление, что при всех попытках решить ту или иную задачу они натыкаются на непреодолимую стену, особенно остро это ощущается в наше динамичное и непредсказуемое время. Что Вы можете сказать по этому поводу?

- Я не верю в простые рецепты, я верю в экспертность, силу объединения и труд. И это работает только в совокупности. Когда профессионалы объединяются, работают, думают, генерируют предложения, решения, проекты – это все имеет огромное значение не только для участников этого процесса, но и для других, не вовлеченных в него людей. Пример. Мною любимая тема

оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов. Государство дало право и возможность легально влиять на принимаемую нормативку, которая затрагивает интересы бизнеса через этот инструмент. К сожалению, сейчас в эту работу вовлечены единицы. Но даже при низкой вовлеченности, но высокой экспертности и вдумчивости получается достигать высоких результатов. В этом году позиция нашего регионального эксперта была учтена при разработке нормативного акта федерального уровня, который впоследствии будут обязаны исполнять практически все хозяйствующие субъекты страны, так нам удалось сократить возможную нагрузку на бизнес. И это, повто-

рюсь, успех, который достигнут при низкой вовлеченности в экспертизу. А если у нас получится привлечь, увлечь этой деятельностью гораздо больше профессионалов, в том числе и через комитеты, уверена, результат может быть гораздо более существенным при изменении нормативного регулирования не только в регионе, но и в целом по стране.

Да, не на каждый процесс можно повлиять. Так, внедряемая система маркировки, прослеживаемости, учета движения наличных средств через ККТ – процессы, с одной стороны, глобальные, сложно поддающиеся влиянию, а с другой – несущие существенные издержки для бизнеса. Но даже и в этих процессах, при активной позиции, возможна корректировка сроков, введение стимулирующих и компенсационных мер. Особенно ярко это демонстрируется в молочной отрасли, где очень хорошо работает объединенное экспертное сообщество.

- Елена Александровна, мы знаем, что Вы будете отдельно презентовать стратегию развития ТПП как сообщества на следующие пять лет. Могли бы Вы сегодня кратко рассказать об основных направлениях или проектах, которые заложены в эту стратегию?

- Конечно. Тем более, многие из них – это не новость, а лишь логическое развитие и расширение работы ТПП. Я сейчас пойду от типичного, от запросов, с которыми ко мне приходят предприниматели.

1 **Первое**. Решение проблем, с которыми сталкивается бизнес, прежде всего, во взаимодействии с органами власти. И тут мы, традиционно в ногу и совместно с Уполномоченным по защите прав предпринимателей в Тамбовской области, работаем во всех общественных советах при контрольных надзорных органах, где-то являясь членом совета, где-то его председателем. Но инструмент один: есть прямой контакт, который можно использовать для прояснения ситуации, проведения встречи, согласований и содействия в решении вопросов, если они лежат в правовом поле, разумеется. Ведь человеческий фактор никто не отменял и иногда достаточно лишь обратить внимание либо на конкретную ситуацию, либо на системную проблему. И эту работу мы будем активно развивать как раз через нашу систему профессиональных сообществ – комитеты.

2 **Второе**. Это продвижение. И тут все ресурсы ТПП включаются максимально. Для работы внутри региона – вся контактная и партнерская база, наши информационные ресурсы и каналы, мероприятия и отдельные проекты, число которых увеличивается год от года. А если речь идет о продвижении и работе за пределами региона или страны, то и тут возможно использование уникального ресурса ТПП – мировой системы Палат.
Отдельно хочу остановиться на двух проектах: «Тамбовская марка» как новое объединение региональных товаропроизводителей и Центр поддержки семейного бизнеса – также инструмент укрепления доверия к нашим надежным семейным компаниям.

3 **Третье**. Популяризация и наставничество. Мы объединили это в одно направление, которое позволит успешным предпринимателям делиться знаниями, опытом. И не только предпринимателям, но и специалистам, достигшим определённого мастерства и экспертности. А начинающим этот проект даст возможность знать, что вне зависимости от времени, процессов реализации программ, проектов и конкурсов они всегда могут обратиться к нам и получить качественную помощь и консультацию не только от специалистов ТПП, но и, самое главное, от нашего профессионального сообщества.

На этом, пожалуй, остановлюсь, поставлю многоточие – для вашего дальнейшего интереса. За всеми нашими проектами и анонсами вы всегда можете следить на сайте Палаты и практически во всех социальных сетях.

Представляем вашему вниманию проект «Тамбовская марка», в рамках которого областная ТПП будет презентовать продукцию лучших производителей товаров и услуг нашего региона. Мы приглашаем организации и предприятия присоединиться к этому проекту и объединиться под брендом «ТМ», чтобы потребители в поисках именно местных товаров всегда могли узнать вас среди тысяч других наименований.

ПРИГЛАШАЕМ К УЧАСТИЮ В ПРОЕКТЕ «ТАМБОВСКАЯ МАРКА»!

Основная цель проекта «Тамбовская марка» – объединение предпринимателей, осуществляющих производство и предоставление услуг на территории Тамбовской области, путем создания регионального зонтичного бренда «Тамбовская марка» для дальнейшего продвижения на региональном и федеральном уровнях.

«Тамбовская марка» уже собирает под своим знаком ведущие местные компании из различных сфер производства и услуг. Если ваша организация подходит под наш главный критерий высокого качества, то вы можете обратиться в региональную Палату, чтобы воспользоваться преимуществами нового бренда, такими как, возможности:

- бесплатно брендировать свои товары единым знаком, тем самым обеспечивая дополнительную узнаваемость своей продукции и идентификацию места производства;
- размещать информацию о своей компании на сайте tmbmarka.ru, где представлены передовые производители региона, а значит, потенциальным покупателям или партнёрам будет очень просто найти вас, ознакомиться с продукцией и перейти к переговорам;
- участвовать в крутых мероприятиях, организованных Тамбовской областной торгово-промышленной палатой для продвижения бренда «Тамбовская марка» и каждого участника отдельно;
- взаимодействовать друг с другом, предлагать новые идеи и вместе их реализовывать.

Сегодня, после мониторинга нашими специалистами регионального рынка товаров и услуг, около 500 предприятий, отвечающих принципам высокого качества своей работы, вошли в перечень потенциальных участников проекта.

А кроме того проект ставит другие амбициозные задачи:

- увеличение объемов выпускаемой продукции и оказываемых услуг на территории Тамбовской области;
- расширение географии продаж региональных товаров;
- создание устойчивых каналов продвижения товаров и услуг за счет информационных и организационных мероприятий – как самих предприятий, организаций и предпринимателей, так и профессиональных сообществ;
- повышение имиджа производимых в регионе товаров;
- повышение доверия потребителей Тамбовской области к продуктам и услугам местных организаций и предпринимателей;
- популяризация тамбовских производителей;
- стимулирование организаций и индивидуальных предпринимателей к повышению качества, безопасности, конкурентоспособности товаров и услуг:
- вовлечение в проект через презентационно-разъяснительные мероприятия большего числа участников.

И все они направлены исключительно на развитие вашего производства совместными силами. Если вы готовы вместе с нами развиваться и расширять географию своих продаж, постоянно совершенствоваться и идти только вперёд, то присоединяйтесь к «Тамбовской марке» прямо сейчас! Для этого заходите на сайт tmbmarka.ru, жмите кнопку «Участие в проекте» и ожидайте звонка специалиста. Либо позвоните нам по телефону **+7 (4752) 71-07-76**, а также присылайте ваши предложения на почту: **cdo-st@totpp.ru**.

НОВОСТИ КОМПАНИЙ-ЧЛЕНОВ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТНОЙ ТПП

Своими успехами, новыми или реализованными проектами организации-члены Тамбовской областной ТПП делятся на страницах журнала «ДЕЛОВОЙ ТАМБОВ».

СОТРУДНИКИ ЗАВОДОВ СТАЛИ ДОНОРАМИ КРОВИ

В Тамбове дали старт благотворительной акции по сдаче компонентов крови, приуроченной к Всемирному дню донора, организованной службой крови Тамбовской области и РОД «Доноры Тамбовщины» при поддержке Тамбовской областной ТПП. Уже сдали кровь сотрудники предприятий – членов Палаты: АО «Завком» и ПАО «Тамбовский завод «Электроприбор».

Напомним, Тамбовская областная ТПП давно успешно сотрудничает с общественным движением «Доноры Тамбовщины» и ГБУЗ «Тамбовская областная станция переливания крови» и регулярно проводит совместные мероприятия по популяризации донорского движения.

Специалисты станции отмечают, что в сегодняшней ситуации донорство становится особенно важным, ведь из-за пандемии коронавируса возможность стать донором значительно усложнилась, так как длительный период времени действовали ограничения на посещение общественных мест и медицинских учреждений. Однако, несмотря на обстоятельства, донорская кровь каждый день требуется людям с самыми разными заболеваниями, в самых разных ситуациях.

СЕНТЯБРЬ 2021 ГОД СТАЛ БОГАТ НА НОВИНКИ ОТ ООО «ОБОРУДОВАНИЕ МАКС»

Запуск собственного литьевого цеха ООО «Оборудование Макс» значительно расширил производственные возможности компании. Поскольку корпуса отливаются на собственном оборудовании, теперь можно выбрать более интересные цвета, чем те, что использовали ранее и добавить новые. Теперь настольные и встраиваемые пылесосы MAX выпускаются в белом, чёрном, сером, красном и жёлтом цветах. Настольные пылесосы выпускаются как с подушками разных цветов, так и без них.

Кроме того, полностью обновлен встраиваемый в стол пылесос MAX Storm. Новинка имеет вырезанную лазером верхнюю крышку с отверстиями, похожими на соты. Кнопка включения размещена максимально удобно - прямо под руками мастера, при этом она оснащена защитой от влаги и пыли. Данный пылесос разработан специально для начинающих мастеров. Впервые встраиваемый Storm получил не только белую, но и цветные версии.

АО МФК «МИКРО КАПИТАЛ» РАЗРАБОТАЛ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ УЧАСТНИКАМ ГОСЗАКАЗА В ЧАСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ЗАЙМОВ НА ИСПОЛНЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОНТРАКТОВ

Для предоставления займов на исполнение госконтрактов предприятиям малого и среднего бизнеса, а также индивидуальным предпринимателям, АО МФК «Микро Капитал» разработал и внедрил продукт «Исполнение Контракта».

Займы на исполнение контрактов в размере от 200 000 руб. до 3 000 000 руб. выдаются без залога в экспресс порядке – решение по выдаче займа за 1 день. Займы предназначены для исполнения обязательств принципалов в рамках Федерального Закона от 05.04.2013 г. №44-ФЗ, Федерального Закона от 18.07.2011 №223-ФЗ, Постановления Правительства РФ от 01.07.2016 №615.

Ежемесячно «Микро Капитал» совместно с маркетплейсами «Госгарант», ВБЦ и «Финлео» выдает займы на сумму 20-30 млн. руб. В апреле 2021 года участники ГосЗаказа получили займы уже на 50 млн. руб. Оформить заявку можно прямо на торговой площадке. Новая программа доступна для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей по всей России – в 47 филиалах сети.

ГРУППА КОМПАНИЙ «МЕГАПОЛИС» ОТМЕТИЛА 13 ЛЕТ УСПЕШНОЙ РАБОТЫ НА СТРОИТЕЛЬНОМ РЫНКЕ

Группа компаний «Мегаполис» ведет строительство многоквартирных жилых домов с 2008 года. В июле организации исполнилось 13 лет. За время работы на строительном рынке компания построила 20 многоквартирных домов, зарекомендовала себя как надежный за-

MI NOTE 10 LITE
AI QUAD CAMERA

стройщик, вошла в первую тройку ведущих строительных фирм региона и заняла первое место по количеству построенных домов в Тамбове в 2020 году.

В планах у застройщика дальнейшее возведение многоквартирных домов и социальных объектов для повышения комфорта жизни горожан.

САЙТ КОМПАНИИ ООО «ЦИТ» ПЕРЕЕХАЛ НА НОВЫЙ ДОМЕН

Руководство компании ООО «Центр информационных технологий», более 20 лет демонстрировавшей рост на рынке компьютерной и бытовой техники, под влиянием времени приняло решение увеличить сектор онлайн-продаж совместно с выходом на рынки других регионов.

В начале 2021 года сайт компании переехал на новый домен cit.ru. Был полностью переработан пользовательский интерфейс, внедрены новые схемы кредитования, оплаты и доставки товаров по всей России – совершать покупки теперь намного удобнее.

- Если раньше продажи совершались в основном в родной Тамбовской области, - говорит **директор компании Владислав Стрункин**, - *то теперь среди наших клиентов жители Москвы (на них приходится до 90% продаж), Санкт-Петербурга, Воронежа, Екатеринбурга и многих других городов*.

Принятые меры позволили увеличить долю онлайн-продаж компании ЦИТ более чем в 5 раз.

АО «ЗАВОД ПОДШИПНИКОВ СКОЛЬЖЕНИЯ» В ЭТОМ ГОДУ УВЕЛИЧИЛ СВОЙ ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

Основным успехом развития предприятия является запуск новой линейки коренных и шатунных вкладышей на компрессоры нефтедобывающей отрасли, вкладышей на двигатели для авиационной техники.

С такими странами как, Республика Беларусь, Украина, Армения, Грузия, Азербайджан, Узбекис-

тан и Казахстан, компания увеличила объем поставок на 7 процентов по сравнению с прошлым годом. Сегодня объем экспорта предприятия составляет 50% от общего объема поставок продукции и стремительно растет.

Кроме того, в этом году ведутся переговоры с такими странами как Иран, Чехия и Китай.

«АДС НА 100%» — СОВРЕМЕННАЯ ДИСПЕТЧЕРСКАЯ В УК ООО «КОМСЕРВИСПЛЮС»

Управляющая компания ООО «КомСервисПлюс» на рынке ЖКХ уже 15 лет, но и по настоящее время стабильно расширяет свои возможности в сфере обслуживания сотрудников и клиентов.

А именно, во 2 ом квартале 2021 года автоматизированы рабочие места главного инженера, диспетчера и установлена программа «АДС на 100% — современная диспетчерская».

«АДС на 100%» – решение для автоматизации приёма и обработки обращений жителей МКД в аварийно-диспетчерскую службу. Сервис помогает планировать и контролировать работу сотрудников вне офиса: сантехников, мастеров участка, инспекторов-обходчиков, инженеров. «АДС на 100%» обладает всеми возможностями традиционных систем для ПК, успешно дополняя их современными инструментами, что позволяет совершенствовать работу управляющей организации с любым количеством домов на управлении. Сервис помогает существенно сэкономить на автоматизации, увеличить эффективность обслуживания жителей и привлечь больше клиентов.

Преимущества «АДС на 100%»:

- Автоматическое заполнение формы заявки.
- SMS-информирование. Сотрудники и сотрудники на выезде могут получать новую информацию о заявках с помощью sms.
- Запись телефонных звонков.
- Работа с отчётами разных видов.
- Формирование наряд-заказов и маршрутных листов.
- В сервисе можно вести учёт материальных по всем подразделениям.

БЕСПЛАТНОЕ ОБУЧЕНИЕ ВЕБ-ПРОГРАММИРОВАНИЮ ОТ ПРАКТИКОВ В ТАМБОВЕ

Обучиться перспективной профессии веб-программиста с полным погружением в рабочую среду с опытными наставниками, получить сертификат и трудоустроиться после успешного прохождения обучения предлагает Digital-агентство VediTa.

Компания набирает учеников веб-программистов, 1С- и php-программистов с очным обучением в офисе продолжительностью до 2 месяцев и выплатой стипендии в 5 000 рублей. Возможно временное оформление или совмещение с учёбой. Опыт работы не требуется, а техническое или математическое образование, знание основ программирования на любом языке будут преимуществом.

По итогам тестового задания на логику и очного собеседования 10 молодых ребят и девчонок приступили к обучению с наставниками, которые помогают им с освоением веб-технологий. По итогам промежуточных зачётов и экзамена они смогут трудоустроиться в Digital-агентстве VediTa и начать свой карьерный путь бок о бок с опытными наставниками и практиками отрасли.

Если вы хотите разместить информацию о вашем предприятии в рубрике «Новости членов Тамбовской областной ТПП», присылайте свои материалы на почту: ic@totpp.ru. Подробная информация по телефону: 72-49-35.

Ежегодно Уполномоченный по защите прав предпринимателей Борис Титов готовит и представляет Владимиру Путину доклад о результатах деятельности и сводный реестр проблем российского бизнеса, который формируется на основе докладов региональных бизнес-омбудсменов. О том, какие вопросы волнуют предпринимателей в большей степени, мы поговорили с Уполномоченным по защите прав предпринимателей в Тамбовской области Михаилом Козельцевым.

МИХАИЛ КОЗЕЛЬЦЕВ: «БИЗНЕСУ НУЖНЫ ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ»

- Михаил Борисович, расскажите, пожалуйста, как давно существует институт Уполномоченных по защите прав предпринимателей и какие задачи выполняет?

- Я был назначен на должность Уполномоченного в апреле 2013 года главой администрации области Олегом Бетиным. Моя кандидатура была согласована федеральным бизнес-омбудсменом Борисом Титовым. Примерно в то же время начались первые федеральные совещания Уполномоченных по правам предпринимателей, а 8 мая того же года был подписан закон об Уполномоченных. До этого многие, в том числе и я, работали на общественных началах. В 2013 году я уже готовил доклад для Уполномоченного при президенте по правам предпринимателей. С тех пор его я направляю ежегодно.

- С тех пор что-то изменилось в этом масштабном документе?

- В этом году он более обширный. Есть несколько дополнительных докладов. Один из них «МСП – постковид». Он посвящен тому, что происходит с бизнесом в эти непростые времена. Коронавирус высветил многие проблемы, которые были и ранее. Это не новые вызовы. К новым вызовам можно отнести локдаун, когда людям запретили работать. Он был короткий, но мы увидели, что у малого бизнеса нет никаких запасов, что многие находятся вне правового поля и что практически нет возможности где-то найти ресурсы. Ещё один доклад посвящён рынку крепкого алкоголя. В этой сфере тоже имеются большие проблемы.

- Тамбовская область – одна из самых последних в ЦФО по рынку легального алкоголя. Как это соотносится с принимаемыми мерами по легализации товаров и введением обязательной маркировки?

- Ковидный период высветил многие проблемы. В том числе и то, что налоговая нагрузка на бизнес растет в геометрической прогрессии, а это приводит к уходу бизнеса в теневой сектор. Возникает мысль о том, что если все эти новшества нужны государству, то пусть оно за них и платит. Почему за них должен платить сперва предприниматель, а потом и потребитель? Малому бизнесу очень тяжело нести такие колоссальные затраты. В докладе Титова приведены конкретные цифры о том, сколько стоит маркировка, к примеру, молочки. Издержки нарастают, как снежный ком – «Платон», ЕГАИС. Рентабельность бизнеса становится все ниже и ниже. И причина не в том, что бизнес плохо работает, а в том, что у него «вымывают» полученную прибыль. Предприниматель открывает свое дело с одной единственной целью – заработать больше, чем это возможно в каких-либо структурах по найму. Поэтому для бизнеса увеличение квазиналоговойнагрузки крайне болезненно. В России только за прошлый год закрылось 500 тысяч компаний. Однако вряд ли люди, прекратив свой бизнес, ничего не делают. Они просто уходят в тень.

- К этой нагрузке можно отнести и налог на имущество организаций.

- Да, ещё одна важная тема, которую затрагивал Титов, это кадастровая стоимость недвижимости. После его доклада «Имущественные отношения, право собственности и стоимость владения» важность этой темы отметил Владимир Путин. Он сказал, что введение механизма кадастровой оценки изначально ставилось под сомнение. Очевидно, что единственная цель этой меры – увеличение налоговой нагрузки на бизнес. Регионы чаще всего устанавливают самую высокую налоговую ставку, потому что они зависят от Минфина и Совета Федерации. Есть график изменения трансфертов и налогов. Трансферты выросли до 66%, а налоги снизились до 20-ти. Региональная и муниципальная власть живут за счет трансфертов и у них нет стимула развивать бизнес – все равно деньги поступят из федерального бюджета.

- Есть ли у вас какие-либо предложения по исправлению ситуации?

- Их масса. И ежегодно они повторяются. Аналогичные предложения высказывают «Опора России», Корпорация МСП. Доклады готовят омбудмиены. Но результатов почти не видим. На региональном уровне многие меры невозможно реализовать, а на федеральном, видимо, считают их нецелесообразными.

- Если говорить об информации в докладе по регионам, насколько у нихсхожие проблемы?Например, индекс административного давления, он везде разный, несмотря на то, что мы живем в одной стране и существуем в одном правовом поле. С чем это связано, по вашему мнению?

- С конкретными решениями, которые принимаются конкретными людьми в регионе. К примеру, около 30 субъектов ввели обязательную вакцинацию для отдельных категорий граждан, а более 50 не стали этого делать. От этого же фактора зависит и размер налогов. Казалось бы, лучше некоторые решения принимать на федеральном уровне, но, опять же, у регионов разные экономические ситуации. В соседнем Липецке развита промышленность – и поступления в бюджет иные. А Тамбовская область не может позволить себе те меры, которые принимаются в других регионах. При этом в одном регионе приходят проверяющие и выписывают предупреждение, а в другом – сразу штраф.

- Уже много лет мы говорим о реформе контрольно-надзорной деятельности, ведётся активное взаимодействие с контролирующими органами, а в докладе в числе первоочередных проблем обозначены сложности взаимодействия бизнеса и проверяющих: штрафы, проверки, нарушения прав бизнеса. Что вы думаете по этому поводу?

- По сути этой реформы нет. Изменения заключаются в том, что теперь раз в полгода бизнес «собирают» онлайн или офлайн, и контролирующие органы отчитываются о проделанной работе: сколько нарушений выявлено, сколько выписано штрафов. Но подход у разных ведомств разный. Есть подход Росздравнадзора, который никого не штрафует, но сообщает, что его предписания выполняются на 100%. Почему бы всем не стремиться к такому результату? Ведь в контролирующих ведом-

ствах работают профессионалы в своей сфере, а предприниматель обязан быть профессионалом во всех сферах. Недаром постоянно говорят о двух миллионах требований для бизнеса. Для решения этого вопроса можно было бы издать методичку по требованиям к конкретным заведениям. На западе это есть. А у нас требования существуют для всех, что развязывает руки контролерам. Один приходит помочь, а второй – оштрафовать. Все зависит от личности.

- Изменилось ли за последние годы отношение контролирующих органов к бизнесу?

- Благодаря формальному и неформальному взаимодействию проверяющие стали вести себя корректнее, проверок стало меньше. Пять лет назад было хуже. Поэтому мы сейчас и находимся на 15 месте в России по уровню административного давления на бизнес. Ежегодно проводятся опросы предпринимателей на эту тему, но не думаю, что кто-то из них ощутил значительное облегчение. Очень жаль, что от ежегодных докладов мало толку, ведь в них указаны и проблемы, и пути их решения.

- На основе чего делаются выводы об эффективности проводимой работы?

- В Институте стратегии роста имени П.А. Столыпина есть серьезные эксперты, на мнение которых мы опираемся. Также мы участвуем в опросах предпринимателей, поэтому у нас репрезентативная выборка. Когда накапливается большое количество материалов, специалисты их анализируют. Каждый региональный омбудсмен обозначает пять наиболее острых проблем. Они повторяются из года в год. У нас это административное давление, издержки, налоги, уголовное преследование. Особенно много неприятностей доставляет последнее.

В июле женщину-предпринимателя из Москвы, осужденную на 4,5 года, освободили по УДО. Я принимал самое активное участие в ее освобождении. Она серьезный предприниматель, мать двоих детей. Даже если допустить то,что она в чем-то виновата, можно было обязать ее отрабатывать эти деньги. Эксперты, изучив материалы дела пришли к выводу, что оно белыми нитками шито. Уголовный срок формировался путем частичного сложения наказаний за доказанные эпизоды. Причем некоторые были признаны арбитражным судом незаконными, но в уголовном деле их не учитывали. Я ездил к ней в исправительный центр, встречался с его руководством, писал запросы в УФСИН.

- Насколько известно, у вас и ваших коллег в других регионах весьма обширные полномочия. Расскажите об этом поподробнее.

- У бизнес-омбудсменов есть весомые полномочия, но их все равно недостаточно. Например, мы имеем право посещать места лишения свободы без предварительного согласования с УФСИН, когда как даже адвокат должен согласовывать свой визит. Уполномоченный приходит тогда, когда он понимает, что может оказать помощь, и психологическую, и юридическую. Предпринимателей даже удивляет, что это бесплатно.

Тем не менее, полномочий не хватает, потому что Уполномоченный не имеет никаких юридических оснований для участия в уголовном процессе. Он может выступать в качестве защитника или наряду с защитниками, но только по решению суда. Если у Уполномоченного есть какие-то сомнения, он изучает материалы глубоко с помощью своих экспертов, помощников. Если он находит серьезные нарушения, то может пойти в суд только в качестве третьего лица, не заявляющего самостоятельных требований. Речь об Арбитражном суде.

В уголовном процессе можно участвовать только в качестве защитника на усмотрение суда. Весь доковидный год я выступал защитником в Знаменском суде по уголовному делу, в рамках которого выяснилось, что сотрудники ФНС не исключили из реестра предприятие, не осуществляющее деятельности в течение 8 лет. Из-за этого предпринимателя обвиняют по уголовной статье. Такие факты периодически обнаруживаются, вносятся в доклад. То есть я могу видеть барьеры для бизнеса изнутри.

- Уполномоченные много работают с обращениями. На ваш взгляд, чего не хватает в этой работе? Как вы считаете, можно ли оказать какое-то влияние на сложившуюся регуляторную среду посредством такой работы?

- Можно защищать конкретного предпринимателя, а можно влиять именно на регуляторную среду. Я вхожу в состав около 50 общественных советов и комиссий. Так я вижу точку зрения предпринимателей, администрации, законодательной власти, слышу мнения людей, выражаю свою точку зрения. Часть системных проблем попадает в реестр. Недостатка в обращениях нет, и на них нужно успевать реагировать. Передать свои полномочия бизнес-омбудсмен никому не может. В начале работы института бизнес-омбудсменов Борис Титов выражал надежду, что за несколько лет Уполномоченным совместно с законодательной властью удастся решить все проблемы, обозначенные бизнесом и наш институт станет не нужен. Я работаю Уполномоченным уже 8 лет, и вижу, что проблем у бизнеса меньше не становится, не меняется их глубина.

- Мы много критикуем меры господдержки. Что государство может сделать для реальной поддержки бизнеса сегодня?

- Я считаю, что бизнесу можно не помогать. При этом, малому бизнесу нужны особые условия для развития. В числе этих условий внятная и неизменная налоговая политика, понятные правила ведения бизнеса, сокращение административного давления уменьшение уголовного преследования. Несомненно, это доступ к недорогим финансовым ресурсам , так как без них малый бизнес не может развиваться. Важно реально сократить обязательные требования, изменить принцип работы контрольных органов. Очень надеется бизнес на декриминализацию так называемых «предпринимательских» статей. Омбудсмены неоднократно призывали заменить лишение свободы на штрафы, возможно даже кратные, за доказанное причинение ущерба.

ДТ

ЦЕНТР СТРАХОВАНИЯ

ТАМБОВ

- Работаем с юридическими и физическими лицами
- Все виды страхования: ОСАГО, КАСКО, имущество, накопительное страхование, ипотечное страхование, спортивная сраховка, страхование выезжающих за рубеж, страхование бизнеса, телемедицина
- Техосмотр
- Финансовое консультирование по планированию жизни
- Услуги юристов

РАБОТАЕМ С ВЕДУЩИМИ СТРАХОВЫМИ КОМПАНИЯМИ.
Подберем максимально подходящую для вас страховую программу на выгодных условиях.

г. Тамбов, ул. Агапкина, д. 23
8-905-085-13-44
nata_de_fili@mail.ru

Кузнецова Наталья Юрьевна – руководитель

реклама

Генеральный директор ООО УК «КРАТА», председатель Совета директоров Союза РОР «Тамбовская областная Ассоциация Промышленников и Предпринимателей» Андрей Утробин празднует 55-летие. Поздравления Тамбовской областной ТПП и Ассоциация Промышленников и Предпринимателей.

ПОЗДРАВЛЯЕМ С ЮБИЛЕЕМ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА АО «ПИГМЕНТ» АНДРЕЯ НИКОЛАЕВИЧА УТРОБИНА!

Утробин Андрей Николаевич (родился 7.09.1966) – кандидат технических наук (2003), Почетный химик РФ (2011). Более 35 лет деятельности посвятил химии: как науке, как производству, как направлению бизнеса. За это время Андрей Николаевич прошел путь от студента Московского химико-технологического института им. Д. И. Менделеева до руководителя одной из крупнейших структур химического комплекса России. Был аппаратчиком многостадийного синтеза, а затем мастером смены и заместителем начальника цеха по технологии на ОАО «Воскресенские минеральные удобрения» (1989-1994 г.), директором коммерческой фирмы ЗАО «НПФ Технохим» (с 1994 г.). В 1993 году без отрыва от производства окончил Всероссийский заочный финансово-экономический институт. С 1994 по 1995 годы – генеральный директор АОЗТ «Технохим», г. Москва. В 2001 году поступил на заочное отделение аспирантуры Тамбовского государственного технического университета по специальности «Процессы и аппараты химических технологий». С 2002 года по июнь 2005 – финансовый директор ОАО «Пигмент». С 17 июня 2005 г. и по настоящее время – генеральный директор АО «Пигмент». В 2016 году избран председателем совета директоров Тамбовской областной ассоциации промышленников и предпринимателей. Награжден грамотой Министерства промышленности, науки и технологии РФ, имеет общественную награду за личный вклад в развитие экономики регионов России (орден «Почетный знак Петра Великого»). А.Н. Утробин дважды был признан одним из тысячи лучших региональных руководителей по версии Ассоциации менеджеров России.

УВАЖАЕМЫЙ АНДРЕЙ НИКОЛАЕВИЧ! ПРИМИТЕ ПОЗДРАВЛЕНИЕ ОТ КОЛЛЕКТИВА ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТНОЙ АССОЦИАЦИИ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ С ДНЕМ РОЖДЕНИЯ!

Ваш яркий талант руководителя, глубокие разносторонние знания, богатый опыт практической работы служат на благо развития химической промышленности не только нашего региона, но и страны в целом.

Уже более 15 лет вы возглавляете одну из крупнейших компаний Тамбовской области – АО «Пигмент». Благодаря Вашей взвешенной и дальновидной политике предприятие эффективно работает и активно развивается, наращивает мощности производства, создает новые марки продуктов, осваивает рынки сбыта в России и за рубежом. За это время «Пигмент» прошел серьезную проверку на прочность, успешно преодолев три экономических кризиса.

Ваши обширные знания, солидный управленческий опыт и деловые качества в полной мере востребованы на ответственном посту председателя Совета директоров Союза РОР «ТО АПП». Отрадно осознавать, что во всех жизненных обстоятельствах Вы всегда являлись примером следования своему призванию, верности служебному и гражданскому долгу. С чувством глубокой ответственности Вы исполняете все многообразие принятых на себя обязательств.

Под Вашим руководством Союз РОР «ТО АПП» вышел на новый уровень, стал более авторитетной, влиятельной и эффективно работающей организацией, представляющей интересы бизнеса не только на региональном, но и федеральном уровне. Мы признательны Вам за понимание и постоянную поддержку наших текущих и перспективных планов. Уверены, что Ваши деловые качества и в дальнейшем будут способствовать процветанию нашего Союза!

Уважаемый Андрей Николаевич, примите искренние пожелания крепкого здоровья, неиссякаемой энергии, бодрости духа, а также удачи во всех деловых и личных проектах!

УВАЖАЕМЫЙ АНДРЕЙ НИКОЛАЕВИЧ! КОЛЛЕКТИВ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТНОЙ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ ПОЗДРАВЛЯЕТ ВАС С ЮБИЛЕЕМ!

Ваш богатый жизненный и профессиональный опыт, мудрость руководителя и высочайшая квалификация позволяют вам долгие годы возглавлять крупнейшее, системообразующее предприятие региона. Благодаря вашим навыкам и стратегическому менеджменту АО «Пигмент» сегодня – это современное, прогрессивное предприятие, прошедшее цифровую трансформацию всех областей производства и представляющее свою продукцию под торговой маркой КРАТА® не только на рынке Тамбовской области, но и всей России, а также стран ближнего и дальнего зарубежья.

Вы с достоинством продолжаете дело своего отца, Николая Павловича Утробина, долгие годы возглавлявшего предприятие. Он передал вам свой колоссальный опыт, а ныне может по праву гордиться вами. Ведь вклад вашей семьи и ваш личный вклад в развитие химической промышленности и экономики Тамбовской области и России поистине неоценим.

В ваш юбилей хотелось бы искреннее поблагодарить вас за годы совместной работы с Тамбовской областной торгово-промышленной палатой на благо регионального предпринимательства. И в качестве председателя Совета директоров Союза РОР «Тамбовская областная Ассоциация Промышленников и Предпринимателей», и в качестве генерального директора ООО УК «КРАТА» вы всегда являлись инициатором самых перспективных проектов. И даже в непростой пандемийный год вы не просто с достоинством приняли вызов времени, но и смогли увеличить объемы производства химической продукции на собственном предприятии, а своим опытом и видением механизмов работы в подобных беспрецедентных кризисных ситуациях всегда готовы делиться с коллегами на площадках региональных институтов поддержки бизнеса.

Мы надеемся, что впереди у нас ещё множество совместных начинаний, и желаем вам сохранить то неравнодушие, упорство и энергию, с которыми вы ведёте вперёд свою команду и подходите к работе при сотрудничестве с региональным бизнесом!

ТАМБОВСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ НАЛАЖИВАЮТ ДЕЛОВОЕ ПАРТНЕРСТВО С РЕСПУБЛИКОЙ УГАНДА

Тамбовская областная ТПП организовала встречу предприятий региона с делегацией из республики Уганда во главе с Чрезвычайным и Полномочным Послом республики Уганда в РФ Джонсоном Агарой Олвой. Двусторонние деловые переговоры прошли на площадке Палаты.

Заинтересованные в сотрудничестве с Угандой организации презентовали членам делегации свои возможности. В частности представители ТГТУ и ТГУ им. Г.Р. Державина предложили специальную систему обучения для иностранных студентов, компания ООО НПО «Миэлта Технологии» рассказала о разработках в сфере спутникового оборудования, ООО «Соломон-трейд» презентовало свою продукцию и поделилось успешным опытом работы с 40 странами мира. Всего на площадке Палаты собрались представители из шести тамбовских компаний и двух ведущих университетов области.

В свою очередь Посол республики Уганда рассказал о вариантах делового сотрудничества с Тамбовской областью в части экспорта и импорта товаров и услуг. Так, благодаря объединению семи стран в Восточно-африканский союз и свободному перемещению товаров в его пределах расширяется география распространения импортируемой российской продукции, а в Уганде планируется открытие первого российского торгового дома, где тамбовские производители смогут представить свои товары. Кроме того, республика предлагает комфортные условия для ведения международного бизнеса и инвестирования с предоставлением налоговых льгот.

Один из секторов экономики Уганды как страны с живописной дикой природой, требующий особого внимания, - это туризм. Представители этой страны заинтересованы не только в привлечении туристов, но и ищут партнеров в России для содействия в плане модернизации сферы обслуживания, строительства новых гостиниц и увеличения числа квалифицированных специалистов.

В конце встречи **Джонсон Агара Олва** пригласил представителей от Тамбовской области принять участие в бизнес-миссии в Уганду и выступил с предложением заключить соглашение с Тамбовской областной ТПП:

– Мы хотим подписать меморандум с вашей областью, чтобы бизнесмены чувствовали себя уверенно и получали поддержку, в том числе и со стороны торгово-промышленной палаты. Предлагаем составить проект такого меморандума и направить нам в посольство.

– Мы со своей стороны предлагаем комплексную, организационную помощь по взаимодействию с нашими предприятиями, ТПП всегда можно использовать как посредника для связи с Посольством Уганды, а по всем тем направлениям, которые были озвучены сегодня, мы подготовим отдельные пакеты предложений и будем ждать подобную информацию по сотрудничеству от Вас, – дала ответ **президент Тамбовской областной ТПП Елена Воронина**.

По итогам визита Тамбовская областная ТПП формирует в адрес Посольства пакет предложений по сотрудничеству от регионального бизнеса. В связи с этим, при наличии заинтересованности в установлении контактов со странами Восточной Африки, просим обращаться на почту cdo-st@totpp.ru. Контактный телефон: 71-07-76.

Информационно-издательский центр
Тамбовской областной ТПП

АКТИВ
БУХГАЛТЕРСКОЕ И ЮРИДИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ
10 лет

БУХГАЛТЕРСКИЕ УСЛУГИ

- Ведение бухгалтерского учета (ОСН, УСН, НДС, ЕСХН);
- Ведение кадрового учета;
- Составление и сдача отчетности;
- Составление первичной документации;
- Консультации по налогообложению;
- Восстановление бухгалтерского учета;
- Работа в 1С (на рабочем месте или по удаленному доступу);
- Начисление заработной платы, больничных, отпускных, декретных, пособий;
- Декларация 3-НДФЛ на вычеты;
- Экспорт, импорт.

ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

- Регистрация юридического лица;
- Изменение в учредительных документах любой сложности;
- Смена юридического адреса;
- Ликвидация юридического лица;
- Оформление купли-продажи доли;
- Составление договора любой сложности;
- Составление иска, отзыва, представительство в суде.

Для тех, кому важна разница!

392000, Россия, г. Тамбов,
Комсомольская площадь,
дом 3, офис 309–311
aktiv68.ru

www.instagram.com/aktivinfo
+7 (915) 860–03–26
+7 (4752) 45–00–20
info@aktiv68.ru

реклама

ТАМБОВСКИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ **ОРГАНИЗОВАЛИ СБОР СРЕДСТВ ДЛЯ ДЕВОЧКИ С ДИАГНОЗОМ ДЦП**

«Встреча для друзей» – именно так и никак иначе сформулировали идею прошедшего 18 июля события его организаторы, **попечители Регионального отделения «Детского фонда», предприниматели, члены Тамбовской областной торгово-промышленной палаты, владелица таксопарка и автосервиса «Арбат-авто» Алина Мошкова и гендиректор event-агентства Наталия Волкова**. Почему для друзей? Ответ прост – в узком кругу неравнодушных людей в неформальной обстановке обсуждались важные темы. Встреча была организована в поддержку Таисии Фомичевой – девочки с диагнозом «детский церебральный паралич».

«Цель этого мероприятия была не только в сборе средств, но и в том, чтобы показать, что детки с таким диагнозом могут играть с другими детьми. Конечно, это должно происходить под присмотром, но фактически это возможно. Самое главное – дать вовремя необходимую реабилитацию»,– говорит **председатель попечительского совета «Детского фонда» Наталия Волкова**.

Таисии Фомичевой всего 11 месяцев. Она пока не научилась самостоятельно двигаться, несмотря на то, что в этом возрасте дети обычно умеют ползать. Причина – вышеуказанный диагноз. Чтобы помочь малышке справиться с его проявлениями, ей раз в два месяца необходимы курсы реабилитации. Их стоимость варьируется в пределах 150-200 тысяч рублей. Она вместе с родителями стала участницей встречи, благодаря которой на прохождение очередного курса процедур в Казани удалось собрать 150 тысяч.

Родители Таисии активно занимаются лечением дочери, а также участвуют в проведении мероприятий и жизни фонда. Например, папа девочки Александр – профессиональный фотограф. Он занимался фотоотчетом с прошедшей встречи. В его объективе оказались дети, весело проводящие время с аниматорами «Хаха-бум» и «Сумасшедшая наука», вызвавшимися оказать поддержку встрече. Цветочную фотозону организовали профессиональные флористы.

Еще двое участников встречи – двойняшки Иван и Дарина Власовы. Помимо ДЦП, двухлетний Ваня страдает эпилепсией. Региональное отделение «Детского фонда» уже собирало деньги для его реабилитации в феврале. В августе ему снова предстоит курс процедур в Калуге. Их стоимость – 170 тысяч рублей. По словам Алины Мошковой, чьими подопечными являются Ваня и Дарина, эти деньги родители собирают самостоятельно – фонд имеет право оказать помощь ребенку только один раз в год. Однако значительную поддержку оказывают предприниматели, занимающиеся благотворительностью. Помочь больным детям обрести надежду на выздоровление может каждый. Подробности о способах оказания благотворительной помощи можно уточнить в Региональном отделении «Детского фонда» по телефону: **45-58-41**.

ДТ

ТЭК ТАМБОВ
СЕРВИСНЫЙ ЦЕНТР

УСТАНОВКА ГБО МЕТАН В ТАМБОВЕ

Я за! ТЭК

ЭКОНОМИЧНОСТЬ
В 3 РАЗА ДЕШЕВЛЕ БЕНЗИНА

ЭКОЛОГИЧНОСТЬ
В 5 РАЗ МЕНЬШЕ ВЫБРОСОВ В АТМОСФЕРУ

ЭФФЕКТИВНОСТЬ
В 2 РАЗА УВЕЛИЧИВАЕТ СРОК СЛУЖБЫ ДВИГАТЕЛЯ

40-00-00
8 920 474 16 16

реклама

Вам к нам
Арбат-Авто
АВТОСЕРВИС

- ШИНОМОНТАЖ по Вашему звонку
  Цена за комплекс:
- Автомойка 24/7
- Удаление катализатора - БЕСПЛАТНО!
- Все виды работ
- Все специалисты
- Выездной автослесарь

Качество ремонта гарантируем!

10% СКИДКА ВАМ!

Команда профессионалов!
Гарантия качества !!!

ул.Чичканова, 7А
75-75-75

ул.Северо-Западная, 5
646-444

Акция действует с 1.09.21 по 30.09.21

реклама

В этом году ООО «Маслозавод "Дружба"» (торговая марка «Мичурино молоко») празднует юбилей – ему исполняется 30 лет с момента основания. По этому случаю редакция журнала «ДЕЛОВОЙ ТАМБОВ» решила побеседовать с генеральным директором завода Евгением Венедиктовым, который рассказал нам о том, как производится продукция одной из самых популярных торговых марок в Тамбовской области, о её истории и этапах развития самого предприятия.

Генеральный директор Маслозавода «Дружба» Евгений Венедиктов: «ПОКУПАТЕЛЬ – НАШ ГЛАВНЫЙ БОСС»

- Завод был построен во времена СССР по специальной голландской технологии, что говорит о том, что ваше предприятие уникальное в своем роде. Подобных заводов на территории РФ осталось лишь четыре. Что удалось сохранить, а что внедрить в производство молочной продукции сегодня?

- Основан завод был в 1991 году как дочернее предприятие акционерного общества «Транснефть-Дружба» для обеспечения работников нефтепровода свежими качественными продуктами. Поэтому до сих пор наше предприятие носит своё историческое название, но теперь выпускает продукцию под торговой маркой «Мичурино молоко». Оборудование на завод было закуплено в Голландии и Италии и изначально было предназначено для производства всего трех видов продукции. Это были сметана, сыр и масло, как сладко-сливочное, так и кисло-сливочное. Так получилось, что сегодня мы - единственное в стране предприятие, произво-

дящее сыр по старинной голландской технологии. Были и другие (всего 63 завода), но они по разным причинам отказались от такого способа изготовления либо разорились. Голландская технология производства сыра отличается от российской способом нагрева и обработки сырного зерна, а также использованием специальной заквасочной культуры. Объёмы производства сыра на заводе высокие – более 260 тонн сыра в год и свыше 80 тонн масла.

Нам до сих пор удается сохранить оригинальный вкус и высокое качество сыра и всей молочной продукции, выпускаемой маслозаводом. Мы не стоим на месте и постоянно увеличиваем и дополняем нашу линейку натуральной продукции. Сегодня под брендом «Мичурин молоко» мы выпускаем более 180 видов молочной и кисломолочной продукции, сыров, полуфабрикатов из фермерского мяса, выпечки, натурального мороженного, квас, морс, фирменные десерты. Кроме того, мы готовы предложить покупателю полную потребительскую корзину, мы дополняем ассортимент продукцией компаний-партнёров. Мы не используем на своем производстве каких-либо стабилизаторов и «химии», поэтому срок годности нашей продукции небольшой, как у всех натуральных продуктов: 72 часа на творог, 3-5 суток на молоко, 7 суток на фруктовые йогурты. Сегодня мы сеть фирменных магазинов, где можно купить всё необходимое к повседневному или праздничному столу.

- В этом году завод отмечает 30-летний юбилей, за такой длительный период, наверняка, можно выделить отдельные вехи: успехи и сложности, которые бывают на пути каждого предприятия. Расскажите о них.

С 2000 года маслозавод начал расширять свое производство и продолжает это делать по сей день. На данный момент налажен выпуск ряженки, кефира, сметаны, простокваши, трех видов творога, творожной массы с изюмом, снежка, пахты, ацидофилина, творожных сырков, питьевого молока, твердых и полутвердых сыров, брынзы, не меньше десятка видов йогуртов и 20 видов натурального мороженого. Также были открыты в 2017 году пекарный цех и в 2018 году – мясной, благодаря чему стало возможно производство уникальных хлебобулочных изделий и мясных полуфабрикатов из фермерского мяса. Покупатели по достоинству оценили слойки с сыром, горчичные булочки, хлеб на собственной закваске, молочный хлеб на пахте, домашние пельмени, голубцы, сало и тушенка. В 2017 году началось строительство нового завода. И вскоре он будет полностью введен в эксплуатацию, что откроет более широкие возможности. В 2021 году заработал собственный кондитерский цех по изготовлению фирменных десертов.

Хочу отметить, завод относится к 54 подобным предприятиям, построенным во времена СССР по голландской технологии. Изначально на нем вообще не предусматривался выпуск кисломолочной продукции, он был оснащен оборудованием только для изготовления сыров.

Сейчас молоко для производства поставляется, в основном, из Рязанской, Липецкой, Московской и Тамбовской областей. В частности, СПК «Ряжский Агроцентр», СХПК «Мокрое» Липецкой области, Московская компания «Мегамолл», Мичуринский учхоз «Комсомолец» и АО «Подъём» в селе Терском Тамбовской области. Завод перерабатывает 27 тонн молока в смену.

Конечно, сложности есть всегда, но мы умеем справляться с любыми трудностями, потому что у нас четкий план развития и максимально ориентированные цели для современного производства. Если бы мне раньше сказали, что я буду генеральным директором маслозавода, я бы не поверил. Мы купили завод вместе с сыном 7 лет назад. Было непросто. Даже сейчас, уже имея огромный опыт, могу сказать, что сложно развивать такое производство, постоянно испытываем нехватку квалифицированных кадров. И самая главная и основная сложность – это нехватка качественного молока. Изначально молокозавод перерабатывал от 5 до 10 тонн молока в сутки, в лучшем случае. Сегодня – более 40-50 тонн. Больший объем при существующих мощностях мы не потянем. Поэтому приняли решение о строительстве нового завода, а на базе имеющегося производства создадим предприятие по переработке молока для изготовления сыра и молочной продукции.

- Вы реализуете свою продукцию через собственную сеть. Почему вы выбрали именно такой способ сбыта?

«В первую очередь, это связано с платежами. Если работать с сетевыми компаниями, происходит задержка оплаты, а нас это не устраивает. Мы ежедневно сразу платим фермерам и фермам за молоко. Произвели продукцию, продали, рассчитались за молоко, развиваемся дальше – такой подход самый оптимальный для нашего бизнеса». С декабря 2020 года мы начали работать с магазинами «Спара», теперь наша продукция представлена в московской сети. В планах работа с крупными сетевыми магазинами по России, но только после запуска нового завода. Но приоритет все равно будет отдан развитию наших фирменных магазинов. Сегодня их более 80 в Москве, Воронеже, Тамбове и Мичуринске. Кроме того, предприниматели различного уровня заключают с нами договор на поставку нашей продукции. В целом мы идем навстречу для городов, где нас хотят видеть. В 2021 году запустили франшизу «Мичурино молоко», потому что нашу продукцию хотят видеть в разных регионах. Это самый главный показатель для нас – востребованность у покупателей и их любовь к продукции».

- Как складывался выход на московский рынок?

- Это было очень непросто. Тогда наш бренд никто не знал, продукция не была узнаваема. Московские покупатели были удивлены, что молоко «прокисает» после 3 суток, да и еще может выделить сливки. Приходилось объяснять, что это натуральный продукт и всё естественно,

вкусно и полезно. Результат - теперь без нашего молока не могут, очень уж полюбилось, как и другая продукция. Кстати, в 2020 году мы запустили доставку в Москве и Московской области для удобства покупателей.

- Как удается решать вопросы с поставкой сырья? Есть ли в этом сложности? И как вы следите за его качеством? Ведь оно напрямую отразится и на качестве вашей конечной продукции.

- Прежде чем заключить контракт с новым поставщиком, вместе с главным технологом мы лично проводим тщательную проверка хозяйств, кормовой базы, условий получения молока, способов охлаждения. Привлекаем не только сотрудников завода (у нас есть своя лаборатория контроля качества), но и сторонних специалистов – мы сотрудничаем с Тамбовской областной ветеринарной лабораторией. После заключения контракта сырье проверяется при каждой поставке на завод в производственной лаборатории. К сожалению, в Тамбовской области сырьевая база для наших потребностей сегодня слишком маленькая, поэтому закупаем молоко в других регионах. Всегда выбираем только самое качественное.

Вкус сыра напрямую завит от молока и его сезонности: чем лучше корм у коров и богаче, тем вкуснее сыр. Как правило, сыроманы знают, что самый вкусный сыр летом и осенью, когда питание коров максимально обогащено. Например, цвет нашего сливочного масло тоже зависит от молока: зимой более белый, а летом беложелтый, что говорит о том, что оно максимально вкусное летом. Мы не можем на это влиять – это натуральная продукция.

- Как вы позиционируете свою продукцию, какое уникальное торговое предложение используете, чтобы завоевать сердца тамбовчан и не только?

- Мы сохраняем лучшие традиции производства для здорового питания – это основная концепция философии компании. Наш покупатель – наш главный босс. Всегда прислушиваемся и слышим наших клиентов и очень дорожим каждым.

- Вы активно расширяете ассортиментную линейку молочной продукции: молоко, йогурты, сыры, творог, масло и даже мороженое, но и на этом, как мы понимаем, не собираетесь останавливаться. Расскажите о своих планах. Планируете ли дальнейшее развитие?

- Планов много. О них скоро расскажем более подробно. Пока держим всё в небольшом секрете, чтобы удивить покупателей долгожданными новинками, о которых давно просили.

- Надо отметить ваше новаторство, которое выражается не только в разнообразии интересных продуктов, но и в их креативном продвижении, включая самые новейшие технологии и активное использование социальных сетей. Скажите, за этим стоит команда профессионалов? Отдел развития? Молодой и креативный коллектив? Или секрет в чем-то еще…

- Мы – команда. И всегда у нас буквально кипит работа. Молодые и перспективные – вот наш основной кадровый руководящий состав. Мы очень любим видеть молодые кадры на нашем производстве. Относительно продвижения и позиционирования бренда – это, безусловно, работа специалиста по связям с общественностью и его умение объединить коллектив для мозгового штурма и создания новых идей. Секрет в том, что каждый любит свою работу и очень дорожит репутацией «Мичурино молоко» – это самое ценное для меня как для руководителя.

Редакция журнала «ДЕЛОВОЙ ТАМБОВ» поздравляет Нистратову Елену Владимировну с 15-летием её предпринимательской деятельности! Ровно 15 лет назад в нашем городе открылся первый салон красоты «Маэстро».

САЛОН КРАСОТЫ «МАЭСТРО» ПРАЗДНУЕТ ЮБИЛЕЙ

Елена Нистратова – индивидуальный предприниматель, владелец и управляющая двух салонов красоты, кандидат педагогических наук, член комитета женщин-предпринимателей Тамбовской областной ТПП, член рабочей группы по индустрии красоты экспертного предпринимательского совета при АО «Корпорации МСП».

В своей работе Елена Владимировна стремится к созданию идеального пространства для гостей салона, чтобы их визит приносил только положительные эмоции.

Желаем вам только прибыльной и продуктивной работы, пусть ваша фирма развивает свои горизонты, становится прочнее год от года, процветает, а все экономические потрясения обходят вас стороной!

И, конечно, поздравляем коллектив салонов с этой замечательной датой! В «Маэстро» вас всегда ждет настоящая команда специалистов, которые способны, как настоящие феи, творить чудеса, чтобы любая Золушка вышла от них принцессой!

Дорогие творцы преображений, желаем вам новых идей, креативности, свежих сил, энергии и пополнения профессионального багажа новыми знаниями. Пусть ваш коллектив всегда будет доброжелательным, сплоченным и непобедимым конкурентами.

8 (4752) 400-555
8 (905)122-84-69
WWW.RESOLEASING.COM
г. Тамбов,ул. Карла Маркса, д. 130,
офис 3, БЦ «Геометрия Бизнеса»

РЕСО
ЛИЗИНГ

реклама

РЕСО ЛИЗИНГ

18 лет успешной работы на рынке
Рейтинг надежности ruA+
Входит в ТОП-5 лизинговых компаний
Объем портфеля более 73 млрд руб.

ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ
LEASING COMPANY

КТО МОЖЕТ СТАТЬ КЛИЕНТОМ РЕСО-ЛИЗИНГ:

- ✓ Любой размер бизнеса
  крупный, средний и малый
- ✓ Любая организационно - правовая форма и система налогообложения
  ООО, ПАО, АО, ИП, компании работающие на ОСНО, УСНО, ЕНВД, Патент и т.д.
- ✓ Любая сфера деятельности, без ограничений
- ✓ Организации зарегистрированные на территории РФ
  действующие на рынке от 1 месяца с момента государственной регистрации
- ✓ Физическое лицо
  гражданин РФ, старше 21 года, стаж работы от 2 лет, наличие ВУ

ПРЕИМУЩЕСТВА РАБОТЫ С РЕСО-ЛИЗИНГ:

- ✓ Выгодный аванс - от 0% до 55%
- ✓ Оптимальный срок - от 12 мес. до 60 мес.
- ✓ Условия лизинга прилагаются к договору лизинга, а не скрыты на сайтах и в дополнительных брошюрах
- ✓ Возможность самостоятельно скорректировать условия лизинга (включая график платежей), при встрече с сотрудником компании
- ✓ Возможность досрочного закрытия договора лизинга со следующего месяца, с перерасчетом процентов в пользу клиента, без удержаний и комиссий, сумма прописана в договоре на каждый месяц
- ✓ Частично-Досрочное погашение лизинговых платежей с пересчетом процентов в пользу клиента
- ✓ Одобрение проходит в сжатые сроки – 2-3 рабочих дня, с минимальным пакетом документов (анкета, паспорт)
- ✓ Мы работаем с новыми компаниями, срок существования которых может составлять один месяц
- ✓ Финансирование физических лиц достигших возраста 21 год
- ✓ Отсутствие каких-либо комиссий и скрытых платежей
- ✓ Личный кабинет Клиента на сайте www.resoleasing.com с премиальным пакетом услуг
- ✓ Мы финансируем автомобили и спец. технику как новые так и б/у
- ✓ Финансирование автомобилей под такси/прокат
- ✓ Возможность финансирования для повторных клиентов: мотоциклы, снегоходы, квадрациклы
- ✓ «Легкий старт», отсрочка погашения основного долга в первые ТРИ месяца
- ✓ «Сезонный график» составляется точно под выраженную сезонность Вашего бизнеса
- ✓ Списание авансового платежа (отнесение на расходы) от 1 до 10 месяцев по Вашему желанию
- ✓ Возможность выкупа предмета лизинга на стороннее ЮЛ или ФЛ (на 3-е лицо)
- ✓ «CashBack» - снижение суммы договора лизинга при своевременной оплате лизинговых платежей
- ✓ «РЕСО-Экспресс» – программа без предоставления финансовой отчетности

НА ВСЯКИЙ ПОЖАРНЫЙ: ЧТО ТАКОЕ СТРАХОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА И КАК ОНО МОЖЕТ ПОМОЧЬ

Самый дорогостоящий актив любого человека – это недвижимость, и она нуждается в особом внимании. Защитить свое имущество – квартиру, дом или дачу – помогают современные программы страхования. Полисы страхования имущества физических лиц являются простым способом сохранения семейного бюджета в случае непредсказуемых ситуаций. Такие события – далеко не редкость и могут случиться с каждым: пожар на дачном участке, залив квартиры во время отсутствия хозяев, кража в частном доме, повреждения в результате стихийного бедствия или неаккуратного ремонта. Страховой полис предусматривает денежную выплату на случай такого происшествия, которую можно потратить на ремонт и восстановление своего жилья. В некоторых компаниях страховое возмещение подразумевает не только компенсацию по случаям, произошедшим из-за непредвиденных внешних обстоятельств, но и по вине самого владельца имущества, например, из-за неправильно проложенной электропроводки и даже неосторожного курения.

На сегодняшний день подобрать программу страхования недвижимости можно на любых условиях. В стандартное покрытие, как правило, входят наиболее распространенные риски, но страхователь вправе приобрести защиту и по дополнительным условиям в зависимости от собственных потребностей. Помимо самых частых рисков, таких как пожар или противоправные действия третьих лиц, имущество можно защитить от повреждений в результате залива грунтовых вод, короткого замыкания, неполадки инженерных систем, последствий тушения пожара и многих других. Защищая свое имущество, можно застраховать не только конструктивные элементы, отделку или движимое имущество в доме, но и ответственность перед соседями на случай повреждений, возникших в результате того же пожара или залива.

Урегулирование убытков при наступлении страховых случаев сегодня происходит быстро и удобно – теперь не нужно собирать огромное количество документов и ехать с ними в офис, сидеть в очередях и надеяться, что полученной компенсации хватит, чтобы покрыть ущерб. В современных страховых компаниях выплаты возмещения производятся очень оперативно. Заявление о наступлении страхового случая можно направить онлайн – на сайте или с помощью мобильного приложения. Если сумма выплаты небольшая, не нужно даже прикреплять специальные документы, достаточно своевременно заявить о произошедшем. В тот же день компания направит четкие инструкции о том, что необходимо сделать для урегулирования убытка.

Практика страховых компаний показывает, что многих убытков можно избежать, проводя периодическую проверку «критических» элементов вашего жилья. К примеру, частой причиной пожаров с большим ущербом является короткое замыкание – визит специалиста позволит избежать этой проблемы и сохранить безопасность жилья. Тот же комментарий относится и к оценке состояния системы водоснабжения – труб, кранов и полотенцесушителей, так как заливы традиционно входят в список распространенных страховых случаев. Не будут лишними и меры по обеспечению дополнительной безопасности – установка сигнализации (в том числе пожарной), проверка состояния дверей и замков – ведь противоправные действия третьих лиц нередко являются причиной убытков.

Отметим, что приобрести полис страхования имущества можно онлайн – это простая и быстрая процедура, нужно лишь заполнить анкету необходимыми данными о страхуемом объекте, выбрать лимит ответственности и отправить заявку специалистам. Важно отметить, что сотрудники страховой компании всегда обязаны проконсультировать по любым возникающим вопросам – не важно, в какой плоскости происходит общение с клиентом: дистанционно или в отделении компании. Клиент вправе тщательно ознакомиться со всеми условиями сделки и принять осознанное решение.

Во все времена самыми главными ценностями для людей по всему миру являлись безопасность и защита от непредвиденных обстоятельств, уверенность в завтрашнем дне и комфорт окружающего пространства: «мой дом – моя крепость», «моя семья – мое благо». Жители Тамбовской области не исключение. Неприятности могут поджидать всегда и везде, но личный выбор каждого – обезопасить себя и свою семью заранее или искать выход из сложившейся ситуации по факту случившегося.

На фоне перехода отпускного периода в «бархатный сезон» стоит напомнить и о возможностях страхования гражданской ответственности. Этот вид страхования позволит защитить финансовое положение в случае причинения ущерба чужому имуществу по вашей вине. К примеру, во время вашего отсутствия в квартире сорвало кран с горячей водой и произошел залив соседней квартиры. Неприятная ситуация, снизить негатив которой можно с помощью полиса – он покроет расходы на возмещение ущерба. Также можно застраховать ответственность на время ремонта и не беспокоиться о том, что перепланировка вашей квартиры отразилась на имуществе соседей. На сегодняшний день клиентам доступен широкий выбор программ и вариантов оформления – оформить полис можно на год или несколько дней отпуска, потратив 5 минут на сайте или в приложении.

Директор филиала «Ингосстрах»
в Тамбовской области Надежда МИХАЛЕВА

Создание и ведение бизнеса связано с рисками. Это большие денежные вложения, в которые нередко привлекаются заемные средства. Страховка в этом случае поможет сократить убытки, которые появляются в процессе коммерческой деятельности. А это происходит не так уж и редко. Поэтому о страховке лучше позаботиться заранее. Как это сделать правильно, рассказывает **руководитель «Центра Страхования» Наталья Кузнецова**.

ПРЕИМУЩЕСТВА СТРАХОВАНИЯ БИЗНЕСА

Предприниматели – очень крупная целевая аудитория для страховых компаний во всем мире. Если у крупных предприятий существуют для этого специальные отделы, занимающиеся просчитыванием рисков, то небольшим организациям и индивидуальным предпринимателям стоит об этом позаботиться самим.

В малом и среднем бизнесе нужно задуматься о страховании: оборудования, имущества, зданий. Это могут быть магазины, кафе, рестораны, салоны красоты. Каждый владелец того или иного бизнеса сам решает, что именно и на какую сумму он будет страховать. Чаще всего тарифы устанавливаются индивидуально. Это зависит от множества факторов (были ли уже страховые случаи, наличие видеонаблюдения, охраны/тревожной кнопки, есть ли средства тушения огня, пожарная сигнализация).

Страховой полис – это определенная финансовая подушка, поэтому имеет смысл страховать бизнес от воздействия конкретных негативных факторов:

- пожар, удар молнии, взрыв;
- стихийные бедствия: буря, град, наводнение, оползень и т.д.;
- аварии систем водоснабжения, отопления, залив;
- кража со взломом, грабеж, разбой;
- преднамеренные действия третьих лиц, направленные на повреждение застрахованного имущества;
- бой оконных стекол, зеркал, витрин.

Очень часто, к сожалению, мы слышим вести о крупных пожарах в торговых центрах в разных городах нашей страны. Огонь уничтожает практически все товары, причем незастрахованные, ремонт, интерьер, оборудование восстановлению не подлежат. Понимание того, что риски велики в любом деле и есть серьезная необходимость страхового полиса, приходит к предпринимателям не сразу.

Постепенно, каждый год медленно, но верно, страхование бизнеса приобретает всё больший спрос. Прежде всего, это связано с изменением ментальности именно наших бизнесменов, в том числе и оптимизации бизнес-процессов. Мы становимся ближе к мировым стандартам, согласно которым, рынок страхования развит очень и очень широко и высоко, скажем так.

Страхование бизнеса – это еще одна статья расходов. Однако если ответственно подойти к принятию соответствующего решения, то можно гарантировать компании стабильное положение на рынке в случае непредвиденного страхового случая.

AMAKS
ПАРК-ОТЕЛЬ ТАМБОВ

- 107 номеров
- ресторан
- расположен в сосновом бору
- бильярд
- теннисный корт
- парковка
- летнее кафе
- открытая зона отдыха с мангалом
- организация мероприятий

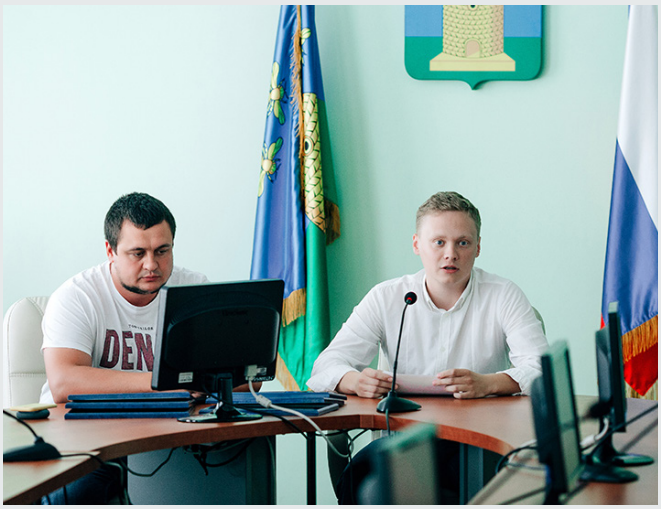
реклама

г. Тамбов, ул.Маршала Малиновского, 101 | +7 (4752) 72-65-25 | brontambov@amaks-hotels.ru

Зачем предприниматели ведут благотворительную деятельность, спросите вы? Сегодня о своём опыте рассказывает индивидуальный предприниматель, резидент Тамбовской областной торгово-промышленной палаты, **председатель правления благотворительного фонда «Тамбовский» Владимир Лещенко.**

У нас не существует понятий «прибыль» или «зарплата». Всеми активистами движет исключительно идея и желание помочь: будучи успешными, помочь людям, жизнь которых далека от идеала.

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ – КАК ОБРАЗ ЖИЗНИ БИЗНЕСМЕНА



В 2017 году мы с компаньоном учредили Благотворительный фонд социальной помощи «Тамбовский» исключительно для того чтобы упорядочить нашу регулярную помощь людям. Мы не планировали масштабную деятельность и не собирались серьёзно погружаться в жизнь некоммерческих организаций, но... Благотворительностью невозможно заниматься поверхностно.

Через полгода после создания наши друзья-предприниматели изъявили желание присоединиться к нашей команде, каждый со своей идеей, а главное – каждый со своими возможностями. После этого были: грант Президента Российской Федерации, грант областной администрации, партнерство с ПАО «Сбербанк», ПАО «Газпромбанк», Общероссийским Народным Фронтом, партией «Единая Россия», сотрудничество со Всероссийским движением «Волонтёры-Медики» и множеством других организаций.

Благодаря общей цели фонд начал развиваться, объединяя неравнодушных. На сегодняшний день в правление и попечительский совет фонда входят 10 предпринимателей из различных сфер деятельности. Каждый работает со своей целевой группой и поддерживает собственные проекты под общим флагом фонда. Адресная помощь нуждающимся, помощь семьям с тяжелобольными детьми, стипендии одарённым школьникам и студентам, строительство и реконструкция спортивных площадок, спонсорство массовых спортивных мероприятий, поддержка ресурсных классов. 18 августа 2021 года было 4 года, как фонд выполняет свою главную миссию – помощь людям, попавшим в трудную жизненную ситуацию, за это время привлечено более 20 000 000 рублей для 35 000 благополучателей. Мы достигаем максимального эмоционального удовлетворения всякий раз, когда нам удаётся помочь, и искренне верим, что только наша созидательная деятельность, по большей степени, помогает ещё и притягивать удачу в коммерческой деятельности.

ЗА 4 ГОДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФОНДА ПРИВЛЕЧЕНО БОЛЕЕ 20 МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ ДЛЯ 35 ТЫСЯЧ БЛАГОПОЛУЧАТЕЛЕЙ

Для дальнейшего развития фонда с каждым днем необходимо всё больше времени и средств, в тоже время мы не можем забывать о наших основных коммерческих предприятиях. Безусловно, основной задачей предпринимателя является монетизация каждой минуты его рабочего дня, но, поверьте, эмоции, которые мы испытываем от улыбки благодарного человека, мы никогда не обменяем на монету.

Благотворительность со стороны предпринимателей поддерживается государством: механизм сложный, поддержка только от ФНС, только для крупных меценатов. За продолжительный период нашей работы принцип поддержки постоянно совершенствуется, но образ мецената, к счастью, остаётся прежним. Современный благотворитель, оказывая помощь нуждающимся, помогая развивать гражданское общество, не ждёт ничего взамен ни от Благотворительного фонда, ни от государства. Пока этого принципа придерживается большая часть меценатов, наше дело будет жить.

История развития и становления одного из крупнейших производителей кондитерских изделий в Тамбовской области весьма богата на события.

КОНДИТЕРСКАЯ ФИРМА «ТАКФ» ОТМЕЧАЕТ ЮБИЛЕЙ

«Принято считать, что свой жизненный отсчёт предприятие начинает в 1946 году. Но необходимо упомянуть, что и до 46-го года, в 1944-1945 гг. в городе существовала небольшая кондитерская мастерская, состоящая из двух цехов, которая находилась в Тамбове по ул. Сакко и Ванцетти, в арендованном здании Лебедевой. Все работы в мастерской выполнялись вручную.

*В 1945 г. кондитерская мастерская в соответствии с планом, утвержденным Тамбовским облпищепромом, выработала более 160 тонн готовых изделий, выполнив производственную программу на 109%, в связи с чем, было решено в 1946 году наименовать кондитерскую мастерскую фабрикой. Поэтому традиционно **1946 год считается годом основания предприятия**. В Тамбовской области кондитерскую отрасль промышленности представляли в те годы всего 5 предприятий, в числе которых Тамбовская кондитерская фабрика»,* – рассказывает **директор музея ОАО «ТАКФ» Ольга Смоленкова**.

В связи с ростом плана фабрика вынуждена была организовать бисквитно-пряничный цех, 2 конфетных и карамельный цех с общей суточной производительностью до 4 тонн. Производство было перенесено на ул. Октябрьскую, 18, в более просторное двухэтажное кирпичное здание. Оборудование цехов было чисто кустарным для ручного труда. В ведении кондитерской фабрики в 1946 г. из транспорта находились 1 автомашина «ГАЗ АА» и 1 лошадь с повозом.

Общая численность работников фабрики того времени составляла всего 34 человека. А основными видами продукции были печенье, пряники, карамель, леденцовые и мягкие конфеты. Всего 22 наименования. Преобладание ручного труда не позволяло производить большие объемы кондитерских изделий.

Шли годы. В 50-х годах фабрика была частично механизирована. Реконструкции подверглись карамельный и мучной цеха. В 60-х годах положено начало вафельной специализации предприятия: установлена линия по производству вафельной продукции. Появились новые цеха – ирисный и мармеладный.

В 80-х годах фабрика вела активное строительство. На ул. Октябрьской, 22, был построен новый четырехэтажный кирпичный корпус, в котором были размещены основные производственные мощности.

В середине 90-х годов в состав акционеров Кондитерской фирмы «ТАКФ» вошла Московская кондитерская фабрика «Красный Октябрь». Сотрудничество с лидером российской кондитерской отрасли позволило фабрике осуществить на предприятии ряд очень важных производственно-технических модернизаций.

Благодаря интеграции Кондитерской фирмы «ТАКФ» в Холдинг «Объединенные кондитеры» в 2000-е годы на фабрике были установлены новые линии: для производства, глазировки и фасовки вафельной продукции, для производства конфет с комбинированными корпусами, для производства мучных кондитерских изделий (пряников и печенья), был введен в эксплуатацию участок обжарки ореха с современным оборудованием, значительно улучшена инфраструктура предприятия и введен в действие автоматизированный склад готовой продукции. Всё это позволило оптимизировать производственные процессы, увеличить площади складских помещений, улучшить условия хранения продукции и повысить сервис обслуживания клиентов.

ИНТЕРВЬЮ С РУКОВОДИТЕЛЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ – ИСПОЛНИТЕЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ ОАО «КОНДИТЕРСКАЯ ФИРМА «ТАКФ» АЛЕКСАНДРОМ САЛИКОВЫМ

– Расскажите, какова география распространения кондитерских изделий вашей фирмы?

– На самом деле, география продаж очень велика. Поставки кондитерских изделий «ТАКФ» осуществляются по всей России, кроме того в такие страны как Китай, Япония, США, ОАЭ, Саудовская Аравия, Мексика, Польша, Болгария, Грузия, Германия, Греция, Вьетнам, Латвия, Литва, Узбекистан, Казахстан, Киргизия, Беларусь, Молдова, Украина и др. Мы гордимся своей продукцией и вкладом нашего тамбовского кондитерского предприятия в экономику региона и страны в целом. А в России самый полный ассортимент свежей продукции фабрики представлен в сети фирменных магазинов «Аленка» и интернет-магазине с аналогичным названием.

– Что, на ваш взгляд, является залогом успешности организации?

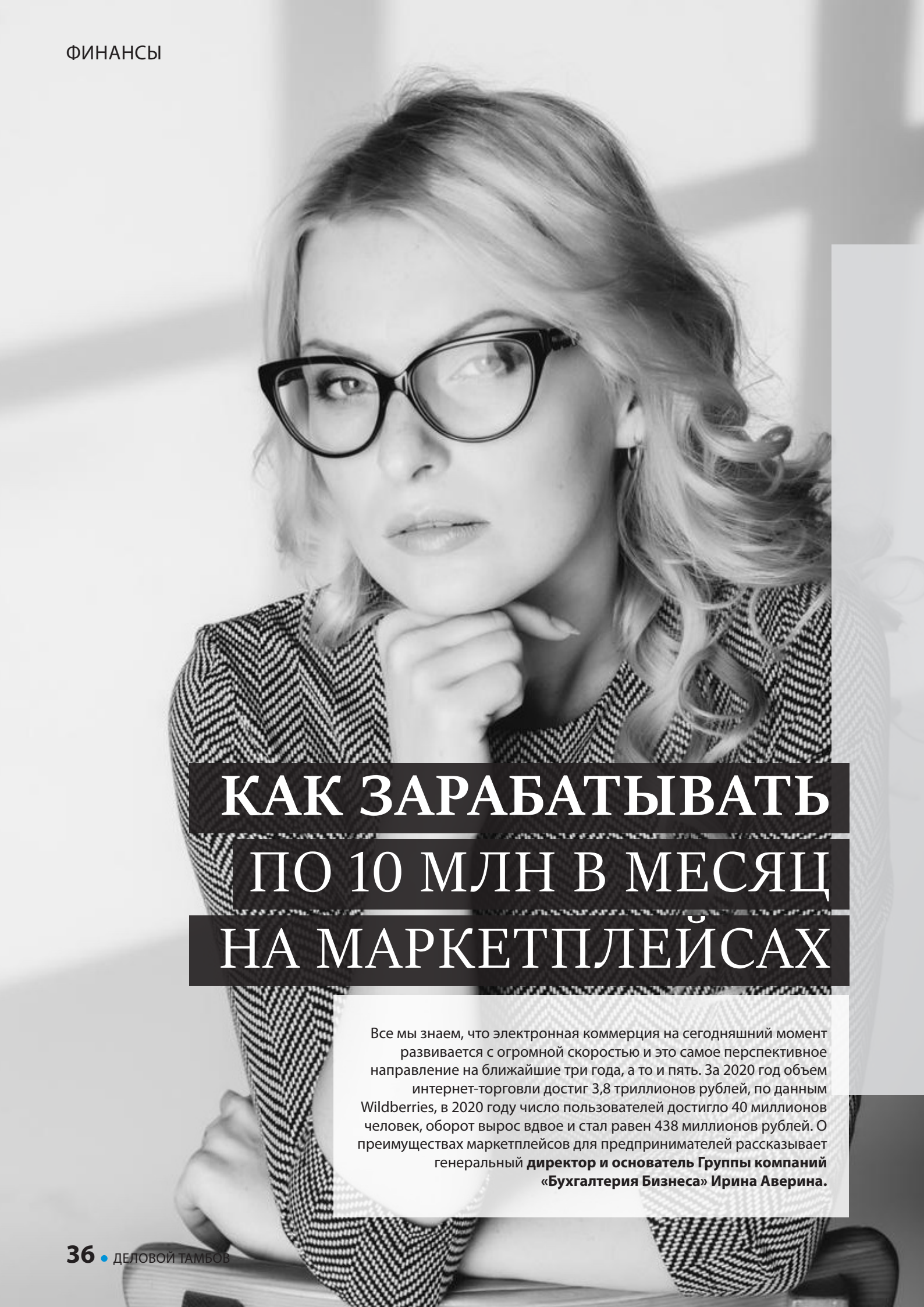
– Залогом качественной и слаженной работы любого предприятия является высокий профессионализм сотрудников, сплоченность и преданность общему делу. Я уверен, что наш коллектив обладает всеми этими качествами и, несомненно, дорожит ими.

– Что бы вы хотели пожелать работникам предприятия в преддверии праздника?

– Этот юбилей – большое, значимое событие для сотрудников и ветеранов предприятия. Мы гордимся несколькими поколениями своих предшественников-кондитеров, которые всегда трудились на совесть, высоко держали планку качества, смело внедряли передовые технологии и новаторские решения. Важно, что нынешний коллектив ОАО «Кондитерская фирма «ТАКФ» не только бережно хранит традиции производства своих фирменных кондитерских изделий, но и открывает новые горизонты, повышая конкурентоспособность продукции, отличающейся высоким качеством.

Желаю ветеранам предприятия доброго здоровья, продолжателям их дела – новых достижений, молодым специалистам – успешного освоения глубин профессии, всем работникам «ТАКФ» и их семьям – благополучия и удачи во всех начинаниях!

Партнерский материал



КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ ПО 10 МЛН В МЕСЯЦ НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ

Все мы знаем, что электронная коммерция на сегодняшний момент развивается с огромной скоростью и это самое перспективное направление на ближайшие три года, а то и пять. За 2020 год объем интернет-торговли достиг 3,8 триллионов рублей, по данным Wildberries, в 2020 году число пользователей достигло 40 миллионов человек, оборот вырос вдвое и стал равен 438 миллионов рублей. О преимуществах маркетплейсов для предпринимателей рассказывает генеральный **директор и основатель Группы компаний «Бухгалтерия Бизнеса» Ирина Аверина.**

На сегодняшний момент многие тамбовские предприниматели сделали выбор в пользу перехода от физического магазина к электронной торговле. Уже более 31 компании из Тамбова и области вышли на маркетплейсы. И в этом вопросе нам можно доверять – мы видим реальные примеры среди своих любимых и преданных Клиентов. Наши Клиенты уже зарабатывают на маркетплейсах более 10 миллионов рублей в месяц, и это еще не предел! Торгуя на этих площадках, вы можете быть и самозанятым, и продавать товары собственного производства. Главное, чтобы максимальный размер выручки самозанятого предпринимателя нарастающим итогом за год не должен не превышал 2,4 миллиона рублей.

Поэтому, если Вы умеете и любите продавать, или у Вас собственное производство, хороший и качественный товар – маркетплейсы увеличат Вашу выручку втрое, а то и больше. Все зависит только от Вас и Вашего желания. Итак, поэтапный план выхода на маркетплейсы:

1. Проанализируйте направление и будущий товар (сервисы аналитики по OZON, Wildberries, дается бесплатный доступ на несколько дней).
2. Просчитайте экономику: помимо себестоимости, Вам придется понести расходы на упаковку по требованиям маркетплейсов, доставку до склада маркетплейса, стоимость хранения, стоимость доставки до покупателя и обратно (в случае возврата), комиссию маркетплейса, налог и др.
3. Поиск поставщика заранее, до регистрации юридического лица или ИП. Почему заранее? Как только Вы зарегистрируете свое дело, а форму выберете – ИП, Вы автоматически, вне зависимости от выручки со дня регистрации, будете обязаны уплачивать фиксированные страховые взносы в ПФР (32 448,00 рублей в год)и в ФФОМС (8 426,00 руб.).

> Поставщиков в интернете большое количество, и они сами заинтересованы в том, чтобы их нашли. Главное – скрупулезность, наличие времени и желание. Поговорите с будущим поставщиком, по возможности попросите о личной встрече с представителем, обсудите вопросы оплаты, доставки, упаковки, попросите образцы. Для первых поставок рекомендуем российских поставщиков, в дальнейшем можно пробовать закупаться и за рубежом.

4. Следующий этап – сбор документации. Возможно, Вам потребуется регистрация товарного знака или выпуск продукции под собственной торговой маркой – эти вопросы также необходимо решить до регистрации своего дела. Для этого вы можете обратиться в Тамбовскую областную ТПП по номеру +7 (4752) 72-15-31. С целью поддержки малого и среднего бизнеса создано деловое пространство «Геометрия бизнеса», которое объединяет более семи центров поддержки предпринимателей, где можно узнать, как получить кредит на развитие своего дела под 8,5%, расписание бесплатных форумов в нашем регионе, меры государственной поддержки предпринимателей и многое другое. Вся интересующая и подробная информация размещена на официальном сайте https://мойбизнес-68.рф/.
5. Далее – регистрация в качестве предпринимателя. На начальных этапах рекомендуем выбирать форму ИП – достаточно легкий и быстрый процесс регистрации. Сейчас множество организаций, в том числе и наша, предоставляют подобные услуги, при этом, абсолютно бесплатно. Регистрация занимает около 40 минут, когда как налоговом органе – до 5 рабочих дней.
6. Выбор системы налогообложения. Есть такой проверенный годами «лайфхак» от «Бухгалтерии Бизнеса» – если доля расходов в Вашей общей выручке составляет более 60%, то Вам однозначно подходит «упрощёнка», с объектом налогообложения «доходы минус расходы», проще говоря, УСН 15%. Если доля расходов меньше 60% – УСН 6%. Патент при дистанционной торговле на маркетплейсах использовать нельзя.
7. После регистрации в качестве ИП Вы автоматически, вне зависимости от выручки со дня регистрации, будете обязаны уплачивать фиксированные страховые взносы в ПФР (32 448,00 рублей в год)и в ФФОМС (8 426,00 рублей в год). И чтобы не забыть такой большой объем информации, обязательно найдите себе бухгалтера или обратитесь к нам в офис.
8. Далее - регистрация на маркетплейсах в качестве поставщика и оформление карточки товара, монтаж фото и видео согласно требованиям маркетплейсов, заполнение спецификации и заказ (подготовка) товара. Большинство маркетплейсов не стоит на месте и уже в Тамбове открыты сортировочные центры, где за небольшую стоимость Ваш товар отправится на главный выбранный Вами склад.
9. Важно отслеживать движение товара, реакцию покупателей, работать с отзывами, улучшать качество и упаковку. Этому необходимо учиться или нанять профессионального удаленного аналитика в штат – зависит от бюджета.

Подытоживая, хотелось бы отметить, что маркетплейсы, особенно в условиях пандемии – это будущее нашей экономики. На территории Тамбовской области достаточно большое количество предприятий являются производственными. Их товар также можно и нужно продавать на маркетплейсах. Тем самым за счет налоговых поступлений мы повысим доходность не только бюджета, но и привлекательность нашего региона в целом, увеличим производительность труда, обеспечим рабочими местами нуждающихся граждан, что не маловажно. Поможем каждой семье, главное – вместе!

В последние годы инвестирование вызывает все больший интерес. Рост числа инвесторов заметили и эксперты Банка России. Однако многие инвесторы не имеют опыта и достаточных знаний, чтобы оценить особенности сложных и рискованных финансовых продуктов, а значит за желанием получить прибыль может наступить разочарование. О секретах грамотного инвестирования рассказал **начальник экономического отдела регионального Отделения Банка России Юрий Рябов**.

ОСОБЕННОСТИ ГРАМОТНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

– В последнее время все чаще говорят о том, что свои средства можно удачно инвестировать и получать от этого дивиденды, но ведь и по вкладу можно получать прибыль. Есть ли какие-то отличия между вкладом и инвестициями?

Сбережения – это наша «подушка безопасности», которая необходима при потере работы, болезни или других сложных ситуациях. Эти деньги должны быть надежно защищены и легко доступны в случае необходимости. Таким требованиям как раз отвечает банковский вклад.

А вот инвестировать стоит, если у человека закрыта потребность в сбережениях, и после этого что-то остается. По сути – это как предпринимательская деятельность, при которой мы хотим получить доход. Тут важно понимать, что можно как получить прибыль, так и потерять все, что вложили. Чем выше возможный доход – тем выше риск убытков.

– Банк России выступил с инициативой закона о защите прав розничного инвестора. Что нового ждет начинающего инвестора?

В первую очередь, закон не несет в себе никаких ограничений для розничных инвесторов. Его главная цель – чтобы инвестор принимал решение на основе осознанного выбора.

У начинающего инвестора должно быть не только четкое понимание правил и всех рисков, но также не должно быть иллюзий и ложных ожиданий в отношении результатов инвестиций. Для этого законом предусмотрено тестирование перед приобретением ряда сложных финансовых инструментов и совершении ряда операций. Оно начнется с 1 октября этого года.

– Как будет проходить тестирование?

– Перед приобретением высокорискованных инструментов брокер будет предлагать клиенту пройти тест, состоящий из двух блоков: самооценки и теста на понимание. Обычно после такого тестирования участники сделки понимают – осознает ли человек на самом деле все риски своих потенциальных вложений и готов ли к возможным последствиям.

Если тест не сдан, брокер должен отказать в проведении операции. Впрочем, игрок может самостоятельно отказаться от покупки слишком сложного для него продукта, осознав, что не до конца понимает его суть.

Нужно помнить, что успешное прохождение тестирования не делает неквалифицированного инвестора квалифицированным! Оно позволяет гражданину совершать сделки со сложными инструментами без ограничений по сумме.

– Возможно ли начинающему инвестору до тестирования пройти какое-то обучение и получить начальные знания?

Первичные знания по тому, как устроен рынок, что такое биржа, чем отличаются акции от облигаций и что такое ПИФы, можно получить на просветительском портале Банка России «Финансовая культура». Но это лишь «азбука». Для осознанного успешного инвестирования недостаточно прочитать сайт и даже какую-то книгу по инвестированию. Собственный опыт – необходимая часть обучения, но он должен быть осознанным и основанным на базовых знаниях.

После первичного обучения можно инвестировать небольшие суммы, которые не жалко потерять, чтобы понять, как работает рынок. Анализируйте свои потери, находите ошибки и делайте выводы. В этом случае сумму потерь можно рассматривать как цену вашего обучения. Если вы потеряли деньги, но не поняли, почему, и не сделали выводы, значит, деньги пропали зря.

– Как же в таком случае поступать новичкам? Все изучать самостоятельно или есть организации, куда можно обратиться за помощью, чтобы в результате получить прибыль от инвестиций?

– Не существует универсального рецепта, во что лучше инвестировать, чтобы заработать. Это зависит от инвестпрофиля (или риск-профиля) конкретного человека: сколько денег он готов вкладывать, на какой срок, к каким потерям готов (уровень риска).

Инвестпрофиль составляют специальные участники рынка – инвестиционные советники. В соответствии с риск-профилем клиента они дают ему индивидуальные инвестиционные рекомендации, а вот следовать рекомендации или нет – добрая воля инвестора.

Поскольку деятельность по инвестиционному консультированию поднадзорна Банку России, рекомендуем пользоваться услугами тех экспертов, которые входят в реестр, опубликованный на сайте регулятора. При этом не стоит забывать, что ни инвестсоветник (и вообще никто) не может гарантировать какую-либо доходность по инвестиционным инструментам.

Если всё же решили торговать самостоятельно, нужно следить за обновляющейся информацией, читать и понимать финансовую отчётность эмитентов, знать о корпоративных конфликтах и достижениях, внимательно изучать все документы и понимать особенности финансовых продуктов. Иначе можно прийти, например, в банк для открытия вклада, а уйти обладателем инвестиционного продукта, не осознавая этого. Такие злоупотребления со стороны финансовых организаций мы называем мисселингом (от англ. misselling — «неправильная продажа»).

В любом случае не существует быстрых и легких способов разбогатеть на инвестициях. На рынке ценных бумаг нет никаких гарантий, ответственность за потери в конечном итоге все равно ложится на инвестора.

Отделение Тамбов ГУ Банка России
по Центральному федеральному округу

В ходе своей деятельности Тамбовское УФАС России особое внимание уделяет закупкам, осуществляемым заказчиками Тамбовской области в рамках реализации национальных проектов. Об этом рассказывает **заместитель начальника отдела контроля закупок и антимонопольного контроля органов власти УФАС по Тамбовской области Владимир Иванов.**

КОНТРОЛЬ ЗАКУПОК В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

Так, начиная с июня 2019 года по поручению Федеральной антимонопольной службы Тамбовское УФАС России на регулярной основе проводит мониторинг информации, размещаемой заказчиками в единой информационной системе в сфере закупок (ЕИС) по закупкам с национальными проектами. Такие документарные проверки данных и сведений, размещённых в ЕИС, управление проводит как по текущим закупкам, так и по заключенным государственным, муниципальным и иным контрактам, финансируемым в рамках нацпроектов.

Всего в 2020 году управление провело 31 внеплановую проверку по закупкам, осуществляемым в рамках реализации национальных проектов, с вызовом заказчиков и уполномоченных органов. По 27 проверкам были подтверждены признаки нарушения законодательства о контрактной системе, выдано 16 предписаний об устранении допущенных нарушений, которые исполнены в полном объеме и в установленный срок.В 2020 году на действия субъектов контроля при осуществлении закупок с нацпроектами в Тамбовское УФАС России было подано 45 жалоб.
Из них 33% жалоб поступило на действия субъектов контроля при осуществлении закупок в рамках реализации национального проекта «Демография».

Нарушения Закона о контрактной системе по результатам рассмотрения жалоб были выявлены в 8-ми обжалуемых закупках (только пять жалоб из 45 поданных были признаны обоснованными, в трёх случаях из рассмотренных жалоб Тамбовское УФАС России хотя и признало жалобы необоснованными, но выявило иные нарушения, на которые не было указано в жалобе). Выданные 8 предписаний об устранении допущенных нарушений были исполнены в установленный срок и в полном объеме.

Например, пересмотр заявок по требованию Тамбовского УФАС России весной 2020 года привел к экономии в 624000 руб. при заключении контракта на строительство корпуса 2 муниципального автономного дошкольного образовательного учреждения «Детский сад «Непоседы» на 120 мест в п. Строитель, мкр. Центральный Тамбовского района. Указанная закупка проводилась в рамках реализации национального проекта «Демография».

Наиболее часто встречающееся нарушение связано с формированием заказчиками технического задания, формулировки которого затрудняют, а порой делают невозможным подачу заявки, соответствующей его положениям. Нарушение заключается в установлении в документации требования о необходимости указания в заявке описания товаров, работ, услуг в соответствии с потребностями заказчика. При этом в документации могут отсутствовать разделы, в соответствии с которыми необходимо сформировать предложение, либо содержатся противоречивые требования к показателям, либо спорные характеристики товара возможно указать только при условии наличия соответствующего товара у участника на момент подачи заявки.

Следует также отметить, что пока не уменьшается число необоснованных отказов в допуске к участию или, напротив, неправомерных допусков победителя. Порой заказчики так формируют техническое задание, что в итоге сами не понимают какие требования к товару, работам, услугам они установили и на основании чего.

УФАС акцентирует внимание на тщательной подготовке документации, поскольку ее качество обеспечит эффективность и результативность закупки, а значит, действительность запланированных работ, услуг или поставки товара по реализации национальных проектов как насущных проблем.

ЛИК
ОДНОРАЗОВЫЕ РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ДЛЯ САЛОНОВ КРАСОТЫ

ОДНОРАЗОВЫЕ РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Салоны красоты, парикмахерские, бани, сауны, медцентры:
- полотенца
- простыни
- чехлы
- салфетки
- воротнички
- фольга
- пеньюар, пелерины
- халаты
- трусы
- тапочки
- носки
- разделители
- коврики

Средства индивидуальной защиты:
- головные уборы
- маски
- фартуки
- бахилы
- перчатки

Стерилизация, дезинфекция:
- дезинфицирующие средства
- оборудование для дезинфекции
- журналы по дезрежиму
- крафт-пакеты

Хозтовары:
- пакеты для мусора
- средства гигиены

реклама

Depilflax 100 · Start Epil COSMETICS · RefectoCil · ARAVIA Professional · Чистовье · DoctorDerm · MS.NAILS professional

Телефоны: 8 (4752) 558-538, 8(930) 470-24-55

Адрес: г. Тамбов, ул. Ипподромная 25А, стр.1, e-mail: liktmb@yandex.ru

ЧТО ТАКОЕ АУТСОРСИНГ ПРАВОВЫХ УСЛУГ

В последнее время организации стали поручать выполнение ряда своих функций специализированным организациям. Привлечение сторонних работников и организаций к выполнению определенных видов работ называется аутсорсингом и аутстаффингом. Такое решение возникшей проблемы помогает снизить расходы на персонал, а иногда и налоги. Учет подобных услуг у организации-заказчика и у организации-аутсорсера, определение эффективности привлечения сторонних работников, этические вопросы и вопросы договорных отношений, эффективность услуг по аутсорсингу – это вопросы, которые являются актуальными на сегодняшний день. Статья будет полезна тем, кто решает вопрос о передаче отдельных функций своей организации, организации-аутсорсеру.

Правовая работа на предприятии является важным компонентом бизнеса. Любой организации необходимы различного рода юридически значимые документы, консультации по организационно-правовым и другим юридическим вопросам, знание правовых последствий совершения или не совершения каких-либо действий, возможных рисков нарушения правовых норм, влекущих ответственность.

Однако не все организации могут себе позволить иметь целый юридический отдел, а иногда и одного штатного юрисконсульта. Иногда у организации имеются сложные вопросы, по которым у внутренних юристов компании нет опыта работы, или возникает необходимость получения независимого мнения, либо необходимость передачи части юридической функции для разгрузки внутреннего юридического отдела.

АКТУАЛЬНОСТЬ СОВРЕМЕННЫХ ПРОБЛЕМ И ИХ РЕШЕНИЯ

Эффективным и современным решением подобных проблем является юридический аутсорсинг. Outersource-using в переводе значит привлечение ресурсов извне, то есть использование в работе компании специалистов со стороны для осуществления каких-либо непрофильных функций.

Таким образом, юридический аутсорсинг означает, что весь спектр или часть функций юридического отдела организации, передаются другой организации – исполнителю осуществляющей деятельность в области права.

Аутсорсинг является развивающимся видом оптимизации деятельности предприятий, позволяет повысить эффективность предприятия в целом и использовать освободившиеся организационные, финансовые и человеческие ресурсы для развития новых направлений или концентрации усилий, не требующих повышенного внимания.

ПРИМЕНЕНИЕ АУТСОРСИНГА. ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

Как правило, аутсорсинговые организации, осуществляющие деятельность в области права, берут предприятие на абонентское юридическое обслуживание на основе соответствующего договора об оказании услуг, который действует длительный промежуток времени.

Предпочтение аутсорсингу в отношении правовой поддержки объясняется его рентабельностью по сравнению с штатным юристом, а также, что немаловажно, - возможностью определить индивидуальные условия договора в соответствии с финансовым положением компании на данный момент.

Кроме того, если, к примеру, для большой компании нужен целый отдел юридических специалистов, наладить его работу достаточно сложно, и гораздо эффективнее обратиться к уже готовому и налаженному механизму юридических услуг внешней компании.

В случае использования аутсорсинга или аутстаффинга организация получает следующие преимущества:

- привлекая персонал аутсорсинговой или аутстаффинговой компании, не платит за него страховые взносы;
- не выступает в качестве налогового агента по НДФЛ;
- не отвечает за охрану труда сотрудников, числящихся в штате другой организации.

Оценив плюсы аутсорсингового обслуживания, проведите тщательный анализ работы фирмы посчитайте сколько расходуется на содержание штата узнайте, какую сумму придется перечислять за аутсорсинг; составьте список требований, изучите рынок и отметьте несколько вариантов, которые наиболее подходят под ваши параметры.

ПРАВИЛЬНО СОСТАВЛЕННЫЙ ДОГОВОР – ЗАЛОГ УСПЕХА

В договоре о сотрудничестве вы должны подробно указать:

- список задач, которые передаете и обсудить все детали их реализации;
- особое внимание необходимо уделить предмету соглашения;
- численности привлекаемых работников, их уровню образования и опыта, объему работ (услуг);

Проанализируйте состояние дел на вашем производстве, посчитайте плюсы и минусы привлечения ресурсов со стороны и только потом начинайте поиск партнеров.

Генеральный директор ЮЦ «Форум»,
кандидат юридических наук
Елена Судоргина

На базе Тамбовской областной ТПП созданы два новых комитета: по развитию системы закупок и по бухгалтерскому аутсорсингу.

В ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТНОЙ ТПП **СОЗДАНЫ ДВА НОВЫХ КОМИТЕТА**

КОМИТЕТ ПО РАЗВИТИЮ СИСТЕМЫ ЗАКУПОК

К нему уже присоединились некоторые предприниматели и эксперты в сфере закупок, в том числе гендиректор «Центральной тендерной компании» Елена Родаева, начальник отдела подготовки кадров для государственных и корпоративных закупок ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный технический университет» Ирина Кудинова, руководитель регионального представительства АО «Единая электронная торговая площадка» Татьяна Михайлина и другие.

«Сейчас прослеживается тенденция к объединению и сотрудничеству. Так было всегда, но чтобы сейчас нас услышали, нужно решать задачи общими усилиями. В Торгово-промышленной палате Российской Федерации есть комитет по развитию системы закупок. Его цели и задачи мы берём за основу. В рамках работы хочется оказывать влияние на формирование нашей региональной практики в системе закупок как государственных, так и коммерческих, расширять круг поставщиков, формировать региональную специфику системы закупок», – рассказала **Елена Лозенкова**.

По словам **члена комитета, директора правового департамента Тамбовской областной ТПП Артема Кузнецова**, необходимость создания нового экспертного сообщества назрела из-за динамично меняющегося законодательства, регулирующего сферу закупок.

«Предпринимателям на практике сложно самостоятельно разобраться в происходящих изменениях, которых становится все больше и больше. Комитет создан, чтобы коллективно решать возникающие вопросы. Именно поэтому наша задача – собрать экспертов и заинтересованных лиц», – подчеркивает **Артем Кузнецов**.

Актуальные изменения в федеральном законодательстве будут подробно разбираться в рамках дальнейшей работы комитета по развитию системы заку-

ПЛАН РАБОТЫ КОМИТЕТА ПО РАЗВИТИЮ СИСТЕМЫ ЗАКУПОК Тамбовской областной ТПП на 2-е полугодие 2021 г.

Сентябрь	• Открытое заседание Комитета по развитию системы закупок • Семинар «Практика применения Федерального закона № 223-ФЗ»
Октябрь	Встречи с представителями электронных площадок
Ноябрь	Семинар «Капитальный ремонт многоквартирных домов через электронные аукционы. Как стать подрядчиком в регионе»
Декабрь	Семинар «Особенности продажи имущества предприятий–банкротов»

пок Тамбовской областной ТПП. За повесткой заседаний комитета вы можете регулярно следить в разделе «Анонсы» на нашем сайте, а также в «сторис» в официальном Instagram-аккаунте Палаты. Календарь предстоящих мероприятий на этот год мы представляем вам в данной статье. Для вступления в комитет или внесения предложений по его работе просим обращаться по телефону **72-21-48** или по электронной почте **cdo@totpp.ru**.

КОМИТЕТ ПО БУХГАЛТЕРСКОМУ АУТСОРСИНГУ

К нему присоединились лидеры рынка бухгалтерских услуг в регионе: ООО «Бизнес-Аналитика», ООО «Компания бухгалтерского и юридического обслуживания бизнеса АКТИВ», ООО «Бухгалтерия Бизнеса» и ООО «Бухгалтерское бюро №1». С инициативой создания Комитета выступила активный член Палаты, **руководитель компании «Бизнес-Аналитика» Светлана Пивоварова**:

«Идея создания комитета возникла исходя из анализа опыта других регионов. К сожалению, у нас в области аутсорсинг на очень низком уровне, многие не доверяют аутсорсерам. Хотелось бы силами этого объединения поменять восприятие бухгалтерского аутсорсинга, развеять ошибочное представление о том, что «бухгалтер должен быть всегда под рукой». Кроме того, хотелось бы помочь профессиональными консультациями "слабым" в этом отношении предприятиям, в том числе и из районов области».

Также важнейшее направление работы Комитета – взаимодействие с налоговой службой. С помощью ресурсов Палаты объединение профильных экспертов сможет доносить системные проблемы, с которыми сталкивается бизнес, и помогать налогоплательщикам.

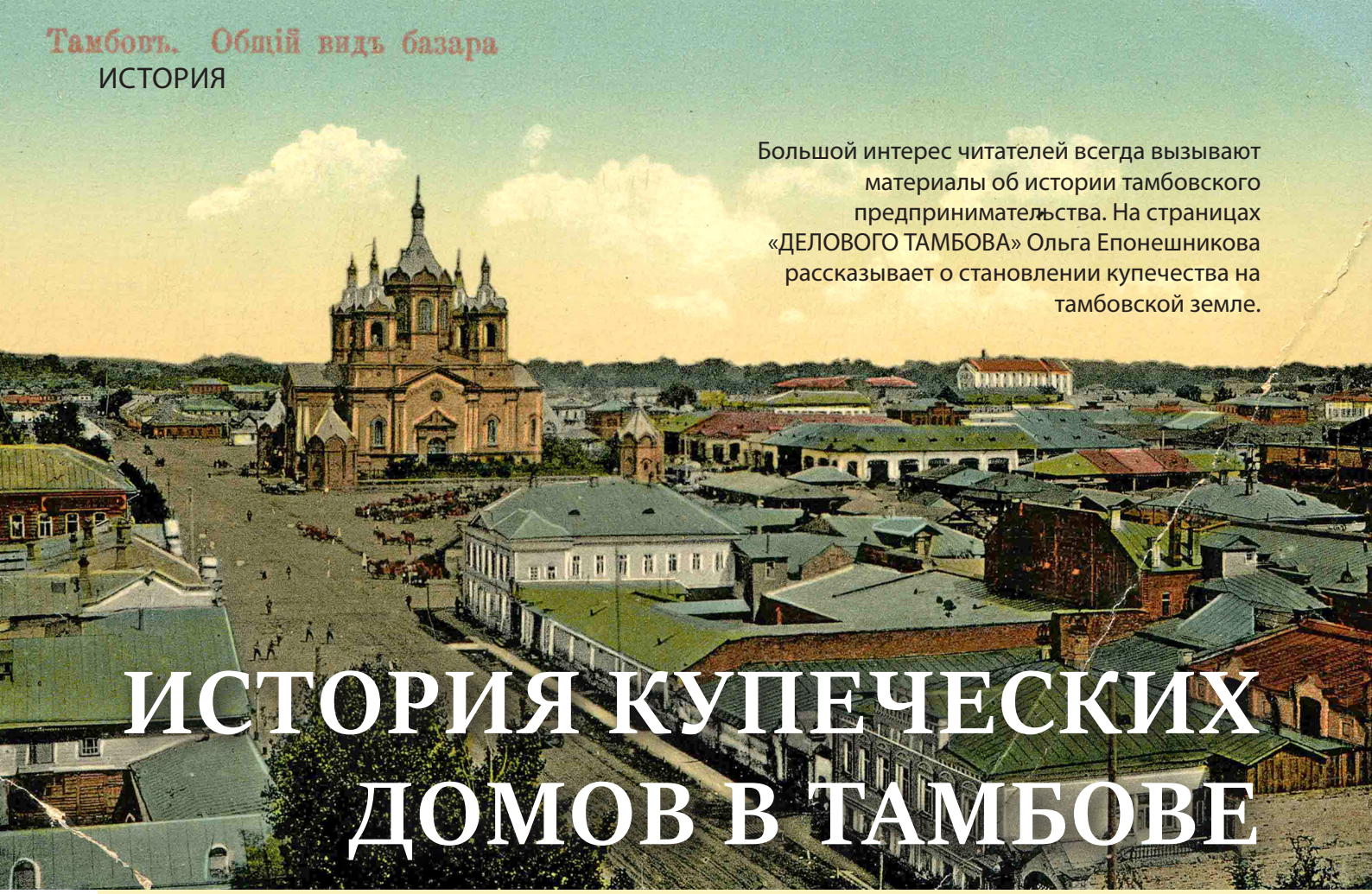
Президент Палаты Елена Воронина готова оказать поддержку в развитии нового Комитета и приглашать к решению актуальных вопросов и органы власти, и уполномоченного по защите прав предпринимателей:

«Мы собрали с вашей помощью профессионалов финансового рынка, теперь важно понимать, в каком ключе нам двигаться дальше. Благодаря созданию реестров благонадежных бухгалтерских компаний сотрудники ТПП смогут направлять бизнес в руки профессиональных экспертов в области бухгалтерского аутсорсинга».

На данный момент проект Положения Комитета находится на стадии обсуждения и разработки, поэтому, если вы хотите внести свои предложения, а также стать членом Комитета, вы можете обращаться по телефону: 72-02-96 и по почте: cdo@totpp.ru.

Вся актуальная информация о работе комитетов размещается на сайте Тамбовской областной ТПП totpp.ru в разделе "Комитеты".

ДТ



Большой интерес читателей всегда вызывают материалы об истории тамбовского предпринимательства. На страницах «ДЕЛОВОГО ТАМБОВА» Ольга Епонешникова рассказывает о становлении купечества на тамбовской земле.

ИСТОРИЯ КУПЕЧЕСКИХ ДОМОВ В ТАМБОВЕ

Купечество – это особый слой людей, занимавшихся торговлей и осуществлявших покупку товаров не для собственного потребления, а для последующей продажи, с целью получения прибыли.

В Древней Руси употреблялось два термина – «купец» (горожанин, занимающийся торговлей) и гость (купец, торгующий с другими странами). Купцы сыграли большую роль в объединении русских земель, в их изучении и описании.

Иван Грозный всячески содействовал расширению торговли. Петр 1 видел в купцах людей, служащих Отечеству, развивающие выгодные для страны промыслы и способствующих её процветанию. Наиболее благоприятные условия для развития предпринимательства были созданы при Екатерине II.

КУПЦЫ С 1785 Г. ДЕЛИЛИСЬ НА ГИЛЬДИИ ПО СУММАМ ПРЕДОСТАВЛЯЕМОГО КАПИТАЛА

1-я гильдия – от 10 000 до 50 000 рублей
2- я гильдия – от 5 000 до 10 000 рублей
3-я гильдия – от 1 000 до 5 000 рублей.
С 1863 года размеры капитала уменьшились
1-я гильдия – от 20 000 до 50 000 рублей
2-я гильдия – от 8 000 до 20 000 рублей
3-я гильдия – до 8 000 рублей.
С 1863 года осталось только две гильдии:
1-я гильдия – оптовая, однородная торговля (с оплатой за неё 565 рублей)
2-я гильдия – розничная торговля и владение фабриками и заводами с численностью рабочих более 16 человек (с оплатой за них от 40 до 120 рублей).

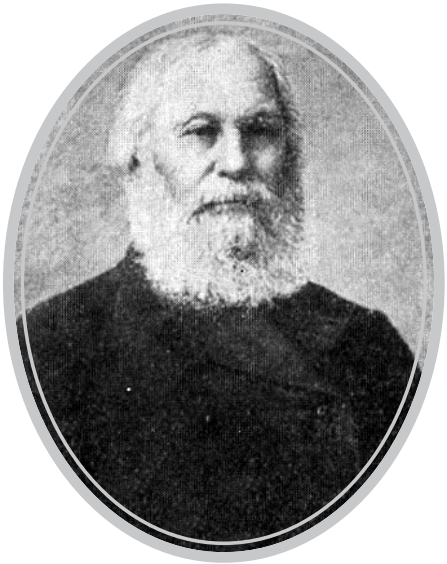
История развития купечества в Тамбовском крае неотделима от экономического развития русского государства. К моменту возникновения крепости Тамбов (1636 г.) Россия имела хорошо развитую торговлю. Из крупных городов нашей страны к монастырям, к строящейся крепости купцы везли изделия разных производств (металлообрабатывающего, кожевенного, гончарного и др.). Вокруг Тамбова образовалось несколько слобод куда сходились для торговли приезжие купцы, бортники, звероловы, смолокуры. Места эти получили название погостье (от слова «гостьба»), здесь совершались сделки, заключались договора, отсюда пошла традиция ярмарочной торговли.

В Тамбове, после того, как он утратил значение города-крепости (XVIII в.) стали появляться предприятия по производству сукна, полотна, железных изделий и т.п. Тамбов становится не только административным, но и торговым центром.

В «Материалах о составлении статистической таблицы Тамбовской губернии за 1846 г.» говорилось: «В

Тамбове купцов первой гильдии – 10, второй – 5 и третьей – 337».

Купцы являлись главными застройщиками при становлении города. На их деньги, по их инициативе сооружались жилые дома, больницы, богадельни, гимназии, храмы. Хочется остановить внимание на известных купцах, которые внесли вклад для благоустройства нашего города.



НОСОВ АНДРЕЙ МИХАЙЛОВИЧ

Купец первой гильдии, крупный предприниматель - мясоторговец, меценат. Почётный гражданин Тамбова. Пожертвовал городу около 4 миллионов рублей. На его средства в 1868 году был построен комплекс зданий Тамбовской городской богадельни для престарелых и больных людей. Богадельне принадлежали четыре каменных корпуса, Лазаревская церковь, баня по Студенецкой, лечебница. Здесь же были созданы детские приюты и приют для неизлечимых больных. Суточным ночлегом и разовым питанием могли воспользоваться бездомные и странники.

По инициативе Андрея Михайловича был построен приют для мальчиков-сирот (1892 г.). На начало XX века в приюте насчитывалось свыше ста воспитанников. Они содержались на полном обеспечении, обучались по программе трёх классов народного училища. После окончания училища мальчики продолжали учёбу в ремесленном училище, которое также было возведено на средства Носова в 1889 году.

В училище принимались мальчики 12-13 лет, которые по состоянию здоровья могли осваивать технические ремёсла. Весь курс обучения был рассчитан на шесть лет, в течение которых юноши приобретали не только техническую специальность, а становились мастеровыми.

На базарной площади в 1873 году был возведён Христорождественский храм, мало кто знает, что на постройку этого собора Носов затратил 54 тысячи рублей – четверть стоимости всех работ.

ШОРШОРОВ МИНАС ЛУКЬЯНОВИЧ

Предприниматель, купец первой гильдии, занимался оптовой и розничной торговлей мануфактурой. В 1900 году построен им на пересечении улиц Долгой и Гимназической (ныне улицы Карла Маркса и Коммунальная) торговый дом, который использовался как до-

ходный. Мануфактурный магазин Шоршорова предлагал покупателям всевозможные товары: меха, шубы, готовые платья «заграничных моделей» и работы собственных закройщиков. Для увеличения скорости оборота цены на товары торговый дом Шоршорова предлагал умеренные Свободные площади: магазины охотничьих товаров, вязальных и пишущих машин и музыкальных инструментов лучших зарубежных и российских фирм. Концертные рояли предлагались покупателю с гарантией на десять лет.

Второй этаж доходного дома занимала гостиница «Европейская», по комфорту и роскоши могла конкурировать с лучшими гостиницами столицы. Она имела 25 номеров с водопроводом, ванными комнатами и электричеством, при гостинице работал ресторан с первоклассной кухней, бильярдом, огромной общей залой и отдельными кабинетами.

товары: от галантереи до ювелирных изделий. Покупательниц обслуживали предельно внимательно, делали скидки матерям семейств при покупке тканей для детского белья и одежды, дарили бумажных куколок, закладки и ленточки.

В заключении хочется сказать, что купеческие особняки и торговые заведения украсили не только самые центральные, но и более тихие улицы города. Купеческие капиталы играли немаловажную роль в поддержке благотворительных и других общественных организаций. И мы, горожане, можем гордиться, что большая часть купеческих домов в нашем городе сохранилась, и память о тамбовских купцах передаётся из поколения в поколение.

Ведущий библиограф научной библиотеки Тамбовского областного краеведческого музея
Ольга ЕПОНЕШНИКОВА

ПАТУТИН СЕРГЕЙ МАТВЕЕВИЧ

Купец второй гильдии, предприниматель, землевладелец, многолетний гласный городской думы. В XIX веке на улице Гимназической (ныне Коммунальная) им был построен большой мануфактурный магазин. Первый этаж занимал магазин, а на втором была контора самого купца. Магазин Патутина лидировал по сервису и рекламе. Он лучше всех учёл женские капризы в розничной торговле тканями, был в курсе модных тенденций, получал каталоги столичных фирм. В магазине предлагались сопутствующие тканям

ЮлиС GROUP

- ТИПОГРАФИЯ
- ИЗДАТЕЛЬСТВО
- СУВЕНИРНАЯ ПРОДУКЦИЯ
- НАРУЖНАЯ РЕКЛАМА

www.yulis.ru
@yulis.ru

23 года на рынке!

Россия, 392010,
Тамбов, ул. Монтажников, 9
inform@yulis.ru
www.yulis.ru

+7 4752 756-444
+7 910 757-65-65
+7 910 757-09-04

Один из крупнейших производителей полиграфии Черноземья

ТИПОГРАФИЯ

Визитки
Листовки
Календари
Блокноты
Ежедневники
Пакеты
Упаковка
Книги
Книги в кожаном переплете
Каталоги
Меню и пр.

СУВЕНИРНАЯ ПРОДУКЦИЯ

Брелоки
Ручки
Кружки
Футболки
Магниты
Тампопечать
Гравировка
УФ-печать и пр.

НАРУЖНАЯ РЕКЛАМА

Вывески
Световые короба
Баннеры
Таблички
Стенды и пр.

реклама

НОВЫЕ ЧЛЕНЫ
Тамбовской областной торгово-промышленной палаты

1. ООО «ЛИДЕР»

Офис: г. Тамбов. Пограничный проезд, д. 2, офис 2
Телефон: 8 (4752) 44-36-12
Сфера деятельности: производство корейских салатов, маринованных и квашеных овощей.

2. ООО «АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ ОНИКС»

Офис: г. Тамбов, ул. Интернациональная, д. 16а, офис 704
Телефон: 8 (4752) 70-12-12
Сфера деятельности: услуги риэлтора, ипотечный брокер.

3. КОМПАНИЯ «СТРОЙМАТЕРИАЛЫ» (ИП СТАРОВОЙТОВ С.С.)

Офис: 392028, г. Тамбов, ул. Бастионная, д. 3Г
Телефон: 8 (4752) 73-27-05, 78-09-88
Сфера деятельности: розничная торговля строительными материалами: кирпич, газосиликатные и керамобетонные блоки, цемент, сухие смеси, сетка, утеплитель, профнастил, ДСП, ДВП, ЦСП, ОСП, Кольца ЖБИ, пиломатериал.

4. ООО «ДОКТОР Ч»

Офис: г. Тамбов, ул . Свободная, д. 12
Телефон: 8 (4752) 57-65-05
Сфера деятельности: косметология.

5. ИП ПЕТРАНОВСКАЯ ЕЛЕНА ИГОРЕВНА

Офис: г. Тамбов, ул. Тельмана, д. 7, кв.156
Телефон: 8-916-511-14-72
Сфера деятельности: оказание консультационных услуг по вопросам бухгалтерского учета для физических и юридических лиц, сопровождение организаций.

6. ДИСКАУНТЕР «БАКАЛЕЙНЫЙ» (ИП ГОРЬКОВ Б.А.)

Адрес: г. Тамбов, ул. Бастионная, д. 1ж
Телефон: 8(4752) 50-95-10
Сфера деятельности: продуктовый дискаунтер «Бакалейный».

7. ООО «ЮРИДИЧЕСКИЙ ЦЕНТР «ФОРУМ»

Офис: г. Тамбов, ул. Державинская, д. 16а, оф. 512
Телефон: 8(4752) 49-21-62
Сфера деятельности: предоставление юридических услуг в сфере гражданского права.

8. ООО «АГРОТРАНЗИТ»

Офис: Тамбовская область, Тамбовский район, п. свх. «Селезневский, ул. Советская, 81
Телефон: 8(4752) 72-82-82
Сфера деятельности: услуги грузового транспорта по перевозке с/х продукции.

9. ООО «ВИК»

Офис: г. Тамбов, Бульвар Строителей, д. 6
Телефон: 8(920) 476-93-92
Сфера деятельности: поставка светодиодных светильников, СИЗ, рециркуляторов бактерицидных, разработка проектов освещения, модернизация систем освещения.

10. МАРКЕТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО SMARTBRIEF (ИП ЕФРЕМОВА Е.Ю.)

Офис: г. Тамбов, ул. Интернациональная, д. 16б, оф. 25
Телефон: 8 (4752) 72-15-34
Сфера деятельности: организация маркетинговых акций, мероприятий, pr-проектов, smm-продвижение, комплексные рекламные кампании, event-мероприятия.

11. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ ИГРА «КВИЗ, ПЛИЗ!» (ИП МАЛЫШЕВ В.Н.)

Офис: г. Тамбов, ул. Коммунальная, 18/1
Телефон: 8 (920) 472-76-76
Сфера деятельности: дизайн, ведение мероприятий, организатор Квиз-плиз.

12. ООО «ЛЕССТРОЙ»

Офис: Тамбовская область, Сосновский район, с. Перкино, ул. Луговая, 70а
Телефон: 8 (47532) 54-3-30
Сфера деятельности: заготовка и переработка древесины, строительство деревянных срубов, производство пиломатериалов и колотых дров.

БЕЗОПАСНОСТЬ ВАШЕГО БИЗНЕСА

- ПУЛЬТОВАЯ ОХРАНА
- ФИЗИЧЕСКАЯ ОХРАНА
- ПОЖАРНАЯ СИГНАЛИЗАЦИЯ
- ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЕ

ОБЪЕКТ ОХРАНЯЕТСЯ
МИР
ОХРАННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ
(4752) 559 556
mirtambov.ru

+ 7 (4752) 559 556
mirtambov.ru

ПЕРЕХОД С ДРУГИХ СЛУЖБ ОХРАНЫ 0* ₽

* срок проведения акции до 31.12.2021. Предложение ограничено.
Подробности и правила уточняйте по телефону 559-556.

реклама

ВЕРНИТЕ СЕБЕ КРАСИВУЮ УЛЫБКУ

ВСЕГО за 1 ДЕНЬ!

КЛИНИКА КРАСИВЫХ УЛЫБОК!

- ☑ УДАЛЕНИЕ
- ☑ ИМПЛАНТАЦИЯ
- ☑ ПРОТЕЗИРОВАНИЕ

ЩУРОВ
Сергей Владимирович
главный врач, мастер
по красивым улыбкам

СЕДЫХ
Петр Николаевич
врач-стоматолог-имплантолог,
стоматолог-хирург

ул. Советская, 163А

75-64-75

реклама

ООО "МК", ИНН 6829091667

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ