

# ДЕЛОВОЙ ТАМБОВ

- 4 Тамбовские семейные компании – вновь в числе лучших
- 10 Наталия Макаревич – о развитии промышленности на Тамбовщине
- 40 Первая годовщина комитета женщин-предпринимателей



## КАКИЕ НОВОВВЕДЕНИЯ ГОТОВИТ 2022 ГОД ПОТРЕБИТЕЛЯМ ГАЗА

Интервью с генеральным директором  
ООО «Газпром межрегионгаз Тамбов» Романом Стефановым

стр. 16  
реклама



Центральная Тендерная Компания  
специализированная организация по проведению торгов

# БАНКОВСКАЯ ГАРАНТИЯ\*

на участие в ТОРГАХ ПО ГОСЗАКАЗУ, исполнение контракта  
в рамках ГОСЗАКАЗА (44-ФЗ, 223-ФЗ, 185-ФЗ/615-ПП, коммерция)

# КРЕДИТЫ ДЛЯ БИЗНЕСА

на исполнение контракта (44-ФЗ, 223-ФЗ, 185-ФЗ/615-ПП, коммерция)  
в рамках ГОСЗАКАЗА и на пополнение оборотных средств



ОТ 1 РАБОЧЕГО ДНЯ



ДО 1 МЛРД РУБЛЕЙ



ДО 10 ЛЕТ



ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



РЕШАЕМ НЕСТАДАРТНЫЕ СИТУАЦИИ



ОТЛИЧНЫЕ ЦЕНЫ

\* Выдача банковской гарантии и кредита/займа осуществляется партнерами компании – банками, микро-финансовыми организациями и иными кредитными организациями.



<http://www.tender68.ru>  
<https://www.instagram.com/ctender68/>

г. Тамбов,  
ул. Державинская, дом 16 а, офис 606

Телефоны:

+7 (4752) 64 99 95

8 800 350 38 30

+7 (4752) 75-64-99

8 915 675 99 85



# СОДЕРЖАНИЕ

4 Тамбовские семейные компании –  
вновь в числе лучших

6 Новое бизнес-сообщество Тамбовской области  
по бухгалтерскому аутсорсингу – в лицах

8 Новости компаний-членов Тамбовской  
областной ТПП

10 Наталия Макаревич: Промышленники –  
гордость Тамбовщины

14 Работать с людьми и для людей.  
Бизнес-принципы руководителя  
ООО «КомСервисПлюс» Татьяны Разумовской

16 Какие нововведения готовит 2022 год  
потребителям газа

19 30 лет на страже: надёжная охрана – залог  
успешного ведения бизнеса

20 Елена Хомутова: «Каждое изделие проходит  
через наши руки, через наши глаза»

22 Как Power BI может  
помочь бизнесу?

24 Протезирование от «Евродент» —  
произведение зубопротезного искусства

26 Управление впечатлением о себе,  
или одежда для успеха

28 Выгодные условия для бизнеса  
от Fedorov-steklo

30 Комьюнити-менеджмент как залог успеха  
современного предпринимателя

32 Как обрести стабильность внутри компании,  
несмотря на внешние обстоятельства

34 Социальная инженерия – как не лишиться  
своих сбережений

38 Контрольная закупка  
от «Агропищепром»

40 Исполнился год Комитету женщин-  
предпринимателей

42 Сложности предприятий при установлении  
санитарно-защитных зон

44 Что такое посткроссинг и почему им  
увлекаются сотни тысяч людей по всему миру

46 Как заказать разработку сайта и не остаться в  
дураках

48 Шестилетняя Варвара Казакова нуждается в  
поддержке предпринимателей

**Центральные авиакассы г. Тамбова**  
 **ООО «АВИАСЕРВИС»**

**БИЛЕТЫ  
ВО ВСЕ  
СТРАНЫ МИРА**

авиакасса ж/д касса **72-11-25** ул. К. Маркса, 176 а,  
ТД «Гранд»

реклама

**Центральные авиакассы г. Тамбова**  
 **ООО «АВИАСЕРВИС»**

**Комплексное обслуживание корпоративных клиентов**

- ✓ Бронирование и продажа железнодорожных и авиабилетов на все направления
- ✓ Удобная форма заказа (телефон, факс, e-mail)
- ✓ Удобная форма оплаты (наличный, безналичный расчет)
- ✓ Быстрая доставка билетов по г. Тамбову
- ✓ Полное документальное сопровождение всех операций по организации услуг для сотрудников Вашей компании

**72-07-30** **КОРПОРАТИВНАЯ**  
aviaservis-68@mail.ru **СЛУЖБА**

реклама

Информационно-аналитический журнал «Деловой Тамбов», №1 (75). Дата выхода: 25 марта 2022 г. Издаётся с 2006 г.

Учредитель, издатель: Союз «Тамбовская областная торгово-промышленная палата». Главный редактор: Е.А.Воронина. Верстка и дизайн: Алексей Вязников. Редакционный коллектив: Ирина ШЕЛУДЯКОВА, Надежда ПИРОЖКОВА, Инна ОСИПОВА.

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. Монтажных, д. 9.

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

В 2022 году в числе победителей проекта «100 Семейных компаний под патронатом Президента ТПП РФ» от нашего региона оказались члены региональной Палаты: компания «Крепость», предприятие представляют Антон и Елена Хомутовы, ООО «Доктор Ч», семейная клиника косметологии, основатели Андрей и Ольга Черниковы, и ООО «ГРИН МЕДИА», во главе компании стоят супруги Валерий и Анна Зеленцовы. Своими впечатлениями от участия в конкурсе они поделились с журналом «ДЕЛОВОЙ ТАМБОВ».



# ТАМБОВСКИЕ СЕМЕЙНЫЕ КОМПАНИИ – вновь в числе лучших

Семейный бизнес – сегодня самая устойчивая форма предпринимательства во всем мире. К примеру, в сложный период распространения коронавируса семейные компании больше других старались сохранить рабочие места, уделяли внимание социальной политике. По данным Торгово-промышленной палаты РФ, к ним относятся примерно три четверти малых и средних предприятий в стране. К 2024 году стоит задача увеличить численность занятых в сфере малого и среднего предпринимательства до 23 млн человек.

*«Семейный бизнес – это особая история, – уверены создатели рекламной группы «ГРИН МЕДИА» Валерий и Анна Зеленцовы. – Ты просто не имеешь права делать что-то плохо, ты отвечаешь за качество не только перед клиентом, а хочешь что-то сделать надолго, как для своих».*

Выступая на Всероссийском форуме «Успешная семья – успешная Россия», премьер-министр Михаил Мишустин пообещал таким предприятиям господдержку и решение отдельных конкретных проблем. Так, правительство намерено упростить применение кодов ОКВЭД, чтобы облегчить МСП доступ к господдержке. Предпринимателям станет проще определять основные и дополнительные виды экономической деятельности.

Специальный сервис ФНС, который позволит выбирать ОКВЭД, заработает с 1 января 2023 года.

Всероссийский форум «Успешная семья – успешная Россия» проходил в четвёртый раз в Москве 14 января 2022 года. Мероприятие объединило не менее 3 тысяч компаний из 85 российских регионов и стало центральным ежегодным событием для развития семейного предпринимательства в нашей стране.

Традиционно в его рамках награждались победители федерального конкурса семейных компаний, который был учреждён в честь 100-летия института торгово-промышленных палат в России, и тамбовские предприниматели ежегодно одерживают в нём победу.

В этом году в числе победителей от нашего региона оказались три семейные компании – члены региональной Палаты: «Крепость», предприятие производит входные металлические двери и различные кованые изделия; ООО «ГРИН МЕДИА» – рекламно-производственная компания, занимающаяся разработкой дизайн-макетов, наружной рекламой, широкоформатной и интерьерной печатью и др.; ООО «Доктор Ч» – клиника медицины и аппаратной косметологии. Все победители были едины во мнении, что участие в таком масштабном мероприятии – это не только знакомство с интереснейшими людьми – такими же руководителями семейных компаний, но и обмен опытом, возможность плодотворного сотрудничества.





### АНДРЕЙ И ОЛЬГА ЧЕРНИКОВЫ, ООО «ДОКТОР Ч»:

«Мы рады, что такая организация существует и поддерживает семейный бизнес! Хочется посетить больше таких мероприятий, так как они заряжают и дают энергию для выстраивания стратегии семейного бизнеса».

### АНТОН И ЕЛЕНА ХОМУТОВЫ, КОМПАНИЯ «КРЕПОСТЬ»:

«Участие в форуме дало понимание, что у семейных компаний много общего: и проблем, и радостей. Нам важно, что ТПП РФ занимается поддержкой малого предпринимательства в столь непростое время. Есть понимание, что мы не одни».



### ВАЛЕРИЙ И АННА ЗЕЛЕНЦОВЫ, ООО «ГРИН МЕДИА»:

«Нам было важно пообщаться с единомышленниками, увидеть, как возрождаются традиционные ремесла, создаются новые производства. В «ГРИН МЕДИА» всегда рады, когда на производстве трудятся целыми династиями, передают мастерство. Мы гордимся тем, что компании удалось сохранить коллектив и уровень доходов сотрудников даже в тяжёлый пандемийный период, постепенно расширив производство. У семейных компаний много общего – они всегда ориентированы на будущее, думают, "а что мы оставим и передадим детям, внукам, следующим поколениям?"».

Эксперты высоко оценили работу тамбовских производителей. Были отмечены использование ими современных технологий производства, качество, стабильность, интересные дизайнерские решения и ориентированность на семейные ценности. От всей души поздравляем победителей проекта, желаем дальнейшего развития и плодотворного сотрудничества с системой ТПП!

Инна ОСИПОВА, «ДЕЛОВОЙ ТАМБОВ»

vedita  
DIGITAL AGENCY



+7 (4752) 55-95-86

vedita.ru

г. Тамбов  
Студенческая 20, 4 этаж

- Разработка сайтов и интернет-магазинов
- Внедрение Битрикс24
- Установка и обслуживание 1С
- Поисковое продвижение
- Реклама в Яндекс.Директ
- Продвижение во ВКонтакте, Telegram, Rutube

1С-БИТРИКС



Битрикс24®

В конце 2021 года при Тамбовской областной ТПП образовался Комитет по бухгалтерскому аутсорсингу. В него вошли компании-лидеры в сфере бухгалтерского аутсорсинга нашего региона во главе с генеральным директором ООО «Бизнес-Аналитика» Светланой Пивоваровой.

# НОВОЕ БИЗНЕС- СООБЩЕСТВО ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ *по бухгалтерскому аутсорсингу – в лицах*



**Светлана Пивоварова**

**Основатель и генеральный директор ООО «Бизнес-Аналитика».**

Компания занимается бухгалтерским аутсорсингом в Тамбове и Москве. Активно развивается направление обучения и управленческого учёта. Является официальным представителем международной бухгалтерской сети Global Finance.

Председатель Комитета по бухгалтерскому аутсорсингу при ТО ТПП.

Резидент Московского клуба «Эталон», участник совета Московского клуба «Эталон», в 2020 победитель в номинации «Самый лучший партнёр GF».



**Алексей Войнов**

**Один из учредителей и генеральный директор ООО «Бухгалтерское бюро №1 (г. Тамбов)».**

Компания - одна из первопроходцев на рынке бухгалтерских услуг Тамбова. С 2005 года оказывает бухгалтерские услуги компаниям и предпринимателям Тамбова и Тамбовской области, выполняя функцию главбуха.

С 2016 года начался выход на рынки бухгалтерских услуг других регионов, преимущественно в Москве. Компания все годы поступательно развивается, наращивая клиентскую базу.





## Ирина Аверина

**Генеральный директор ООО БК «БУХГАЛТЕРИЯ БИЗНЕСА».**

С 2019 года имеет три быстроразвивающиеся бизнес-направления: бухгалтерские услуги; лицензионная образовательная деятельность; торговля на маркетплейсах.

Собственный бренд одежды и текстиля для дома.

Эксперт в области торговли на маркетплейсах.



## Елена Петрановская

**Основатель аутсорсинговой компании по ведению бухгалтерского учёта «Buhy4et», сооснователь экспертной компании по вопросам производства одежды в России «Manufactory expert group».**

Основное направление услуг компании - ведение бухгалтерского и налогового учёта клиентов в сфере производства и продажи одежды.

Сотрудники компании постоянно повышают свой экспертный уровень, проходят ежегодную аттестацию.



## Виктория Попова

**Индивидуальный предприниматель, руководитель бухгалтерского центра.**

Компания предоставляет услуги в сфере бухгалтерского обслуживания юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Занимается бухгалтерским и налоговым учетом более 20 лет. Многолетний опыт работы главным бухгалтером производственного предприятия, десятилетний опыт работы в аудиторской компании.



## Лариса Сенникова

**Генеральный директор ООО КОМПАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И ЮРИДИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ БИЗНЕСА «АКТИВ».**

Основной род деятельности: бухгалтерское и юридическое обслуживание бизнеса; консультирование МСП по налоговому законодательству; кадровый учет.

Лауреат городского конкурса «Женщина года 2019» в номинации «Женщина-руководитель». Финалист открытого регионального этапа конкурса «БИЗНЕС-УСПЕХ».

Общественный деятель, бизнес-консультант (МГТУ им. Баумана), победитель специального проекта «100 семейных компаний под патронатом Президента ТПП РФ».

**Уважаемые предприниматели! Вы можете обратиться в Комитет по бухгалтерскому аутсорсингу с любым запросом по бухгалтерским, финансовым вопросам или проблемам, касающимся налогообложения. Свои предложения можно направлять на почту: [cdо@totpp.ru](mailto:cdо@totpp.ru). Контактный телефон: 72-02-96.**



# НОВОСТИ КОМПАНИЙ-ЧЛЕНОВ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТНОЙ ТПП



## ОПТОВО-РОЗНИЧНЫЙ ДИСКАУНТЕР «БАКАЛЕЙНЫЙ» ПРИНЯЛ УЧАСТИЕ В ПРОДЭКСПО-2022

С 7 по 11 февраля в столице проходила крупнейшая международная выставка продуктов питания и напитков в России и Восточной Европе. Дискаунтер «Бакалейный» ежегодно принимает активное участие в выставке. Итог этого года – 3 новых контракта с компаниями из Казахстана, Италии и Сибири и более 300 продовольственных открытий.

На «Продэкспо» представлены продукты со всего мира. В концепции «Бакалейного» на такие товары делается особый упор. На полках магазина тамбовчане уже видят натуральную продукцию торговой марки «Polezzno» – безглютеновые смеси для выпечки, полезные виды муки, готовые смеси для завтраков и обедов (льняные каши, гранолы, воздушные зерна, супы), большая коллекция чаев, киселей на псиллиуме, суперфуды, современные какао-продукты, премиум-приправы Piccanto. Переговоры 2022 года принесли Тамбову еще один модный и уникальный бренд – «Organicfood» – сушеные и сублимированные овощи, ягоды и фрукты.

Благодаря возможностям «Продэкспо» удастся сохранять принципиальную позицию магазина – работать напрямую с производителями и сохранять лучшую конечную цену. Таким образом, на сегодняшний день ассортимент дискаунтера расширен до 11 000 товаров. И первоочередная задача – сделать их максимально доступными для тамбовского покупателя.

## МОРШАНСКОЕ АТП ПРОВЕЛО ГОРОДСКИЕ СОРЕВНОВАНИЯ ПО КРОССФИТУ

Представляем нового члена Тамбовской областной ТПП ООО «Моршанское АТП» и последние новости предприятия. Так, на площадке спортивного комплекса «Зевс», работающего на базе АТП, прошли городские соревнования по кроссфиту. **Руководитель автотранспортного предприятия Илья Николотов** рассказывает, что впервые они были проведены в 2021 году, и выражает надежду на то, что соревнования станут для Моршанска традиционными и будут пользоваться неизменным интересом горожан.

«Зевс» был открыт в 2019 году и стал первой в городе тренировочной площадкой по кроссфиту. Это первый в городе современный спортивный зал, оснащенный новыми тренажерами и оборудованием для занятий





по более чем 10 дисциплинам: шейпинг, аэройога, бату-ты, канго джамп и канго дэнс, фристайлер, пауэр боди и боди слип, стретчинг, зумба и зумба кидс, брейк-данс, бокс, общая физподготовка с элементами единоборств, пауэрлифтинг и час здоровья для возрастной категории 60+. Также в «Зевсе» есть бар спортпита, солярий и массажный кабинет.

За последние два десятилетия при участии АТП и Моршанского казачества было проведено более 900 спортивных и патриотических мероприятий. В них участвуют как члены коллектива «Моршанского АТП», так и остальные горожане и гости города.

## МАРКЕТПЛЕЙСЫ — НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ ECOMMERCE

Хотите продавать на маркетплейсах в РФ и за рубежом, но не знаете, с чего начать? Между тем в 2021 году на маркетплейсах хотя бы раз покупали 51% пользователей интернета в России. Покупали одежду, обувь, товары

для ремонта, технику, продукты и пр. И аудитория маркетплейсов в регионах РФ постоянно растет!

Конкуренция на маркетплейсах высокая, однако у них есть и масса преимуществ: привлечением аудитории вы не занимаетесь, нет необходимости содержать и обслуживать дорогостоящий интернет-магазин, да и вопросы логистики до покупателя площадки берут на себя.

MOST — новый бренд Digital-агентства Vedita, с помощью которого мы помогаем прокладывать мосты вашим товарам на международный рынок, выходить на маркетплейсы РФ (Ozon, Wildberries, AliExpress.Russia) и на Amazon в Германии, а потом и по всей Европе. Поможем зарегистрировать компанию за рубежом или сначала протестировать торговую нишу без лишних затрат. Подробности — на [amazon-most.com](https://amazon-most.com)

## КОМПАНИЯ «КОМПЛЕКТУЮЩИЕ ДЛЯ МЕБЕЛИ» ЗАПУСТИЛА ПРОИЗВОДСТВО ИЗДЕЛИЙ ИЗ МАССИВА ДУБА ДЛЯ УЮТА В ДОМЕ

В конце 2021 года компания благодаря ТПП РФ стала участником выставки «Мебель 2021» в Экспоцентре в Москве. На выставке предприятие представило эксклюзивные изделия из натурального дуба под брендом Only-Wood.

Only-Wood – российский бренд, создающий изделия из дерева для красивой и правильной организации пространства дома: кухни, гостиной, ванной, шкафов и гардеробных. Все изделия имеют неповторимую ярко выраженную текстуру дерева, подчеркнутую натуральным маслом. Древесина устойчива к износу и влаге благода-



ря многослойному покрытию. Благодаря такой продукции потребителю можно забыть о пластике – именно дерево наполнит дом уютом и красотой от самой природы.

## КОМПАНИЯ «ПЛЮС ГАРАНТИЯ ТАМБОВ» ЗАПУСТИЛА ТЕЛЕГРАМ-КАНАЛ – ИНФОРМГАРАНТ

На канале размещаются наиболее важные изменения регионального и федерального законодательства, планируемые поправки в нормативно-правовые акты, меры господдержки, экспертные аналитические материалы и все, на что стоит обратить внимание региональному бизнесу!

«Сейчас очень легко найти абсолютно любую информацию: сайты, обзоры, статьи и т.п. нам в помощь! Но выбрать из всего многообразия действительно проверенные экспертные материалы – задача не из легких. Именно поэтому мы, как партнер ИПО ГАРАНТ, решили создать новостной канал, главной темой которого является изменения законодательства. Достоверность ГАРАНТуруем!». Мария Рогова, генеральный директор ООО «Плюс Гарантия Тамбов».

Подписывайтесь на канал и будьте в курсе актуальной, полезной и проверенной информации!

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



В последние годы промышленные предприятия Тамбовской области преодолевают непростой период развития в условиях пандемии коронавируса и сопутствующих ограничений. Однако, несмотря на это, экономика региона демонстрирует стабильный рост и, более того, открываются новые перспективные производства. О том, как промышленникам региона удаётся успешно работать в новых реалиях, в интервью журналу «ДЕЛОВОЙ ТАМБОВ» рассказала временно исполняющая обязанности заместителя главы администрации области Наталия МАКАРЕВИЧ.



## Наталия Макаревич: ПРОМЫШЛЕННИКИ – ГОРДОСТЬ ТАМБОВЩИНЫ

– Учитывая многолетний опыт работы, как бы вы оценили изменения при развитии производственной сферы региона за последние годы? Какова динамика?

– Промышленность Тамбовской области за период 2017-2021 годов обеспечила высокие темпы роста производства, повысились её конкурентоспособность, рентабельность, финансовая устойчивость. Так за последние 5 лет динамика роста индекса промышленного производства составила 140,0% (!)

В рамках реализации промышленной политики за период 2017-2021 годов на модернизацию и техническое перевооружение промышленных предприятий направлено более 15,5 млрд рублей. Кроме того, из федерального бюджета на развитие промышленного комплекса было получено более 7 млрд рублей. За 2017-2021 годы освоено выпуск более 200 видов конкурентоспособной продукции, внедрено более 200 новых технологических процесса, введено в эксплуатацию около 5 500 единиц высокопроизводительного оборудования.

Среднесписочная численность работников обрабатывающих производств составила более 47 тыс. человек. За 2021 год объём отгруженной продукции в Тамбовской области по полному кругу производителей со-

*Промышленный комплекс области является основой наполнения бюджета. Рост налоговых поступлений – 169%.*

ставил около 270 млрд рублей. Индекс физического объёма промышленного производства составил 102,5%.

– Несмотря на сложности на фоне Covid-19, область демонстрирует рост производства. Расскажите об удачных примерах, а также о работе предприятий, на которых пандемия сказалась отрицательно.

– В 2021 году рост объёмов производства обеспечен за счет развития обрабатывающих производств, которые значительно нарастили производство конкурентоспособной продукции. Так, с ростом объёмов промышленного производства сработали виды экономической деятельности:

- производство металлургическое – 130%;
- производство электронных и оптических изде-



лий (ОПК) – 115%;

- производство химических продуктов – 112%;
- производство одежды – 109%;
- производство машин и оборудования – 108%;
- производство резиновых и пластмассовых изделий – 106%;
- обработка древесины и изделий из дерева – 103%;
- производство готовых металлических изделий – 102%.

В период пандемии новой коронавирусной инфекции промышленные предприятия не останавливались и продолжали свою производственную деятельность с соблюдением требований Роспотребнадзора. По результатам 2021 года эффективно сработали и обеспечили рост объемов производства промышленные предприятия:

- АО «Пигмент» – 140%;
- АО «ЗАВКОМ» – 130%;
- АО «Алмаз» – 130%;
- ООО «Металл Сервис» – 125%;
- АО «Милорем» – 123%;
- АО «ТВЕС» – 117%;
- АО «Прогресс» – 113%;
- ООО «Картон-тара» – 113%;
- АО «ТАМАК» – 110%;
- ПАО «Электроприбор» – 109%;
- АО «Октябрь» – 105%;
- АО «Завод подшипников скольжения» – 105%;
- ООО «Гранит-М» – 104%;
- АО «Тамбовмаш» – 103%.

– Вы часто посещаете предприятия региона. Расскажите о своих впечатлениях. Тамбовская область известна успехами АПК и «оборонки». А какие но-

**вые отрасли имеют хороший потенциал и показывают обнадеживающие результаты?**

– В ноябре 2021 года на федеральном казенном предприятии «Тамбовский пороховой завод» при участии Министра промышленности и торговли Дениса Валентиновича Мантурова и врио губернатора Тамбовской области Максима Борисовича Егорова запустили первое в России крупнейшее производство нитриловых перчаток.

Проект позволит радикально изменить ситуацию с обеспечением медицинских учреждений, предприятий химической промышленности, социальных учреждений и населения. В условиях распространения коронавирусной инфекции инвестиционный проект позволит удовлетворить спрос потребителей внутри страны и даст возможность нарастить экспортные поставки в страны ближнего зарубежья.

За прошедший календарный год был решен целый ряд сложных задач по техническому перевооружению мощностей, учтены все экологические требования, было изготовлено, доставлено и смонтировано уникальное современное оборудование, произведено оснащение всеми необходимыми коммуникациями и системами пожаротушения и вентиляции, отвечающими современным требованиям безопасности труда, создано более 300 рабочих мест, объем инвестиций проекта (первой очереди) – 1,5 млрд руб.

Линии универсальны – позволяют производить латексные, нитриловые и неопреновые перчатки. Первая очередь проекта предполагает размещение 8 унифицированных линий, способных работать в автономном режиме, тем самым исключая остановку производства при сервисном обслуживании или выходе из строя, что гарантирует отсутствие простоев. Производственный цикл рассчитан на круглосуточную работу. Объем выпуска продукции составит более 250 млн пар перчаток в





год. В дальнейшем планируется расширение производства до 16 линий (вторая очередь). Совокупный объем инвестиций составит более 3 млрд руб.

Последние 2 года активно развивается предприятие ООО «МеталлСервис», что находит отражение в росте производств металлургического и готовых металлических изделий. ООО «МеталлСервис» — это крупное предприятие российского масштаба на территории Тамбовской области, осуществляющее производство многопрофильных труб, арматуры, профиля для гипсокартона, кровельных материалов, вентилируемых фасадов.

В настоящее время 75% металлоконструкций в промышленном и жилищном строительстве региона — это продукция ООО «МеталлСервис». И, несмотря на жесткую конкуренцию, количество заказчиков растет. Заказчиков устраивают не только качество и цена продукции, но и быстрые сроки исполнения заказов, индивидуальный подход. А в коллективе более 300 сотрудников с зарплатой выше среднеобластной.

Открыт новый литейный высокопроизводительный цех, где 22-метровый робот осуществляет литье любой сложности по образцу, без чертежей, предварительно изготовив 3D-модель. Идея создания цеха родилась в период пандемии. Даже в кризисные времена руководство предприятия ищет новые возможности для развития. В планах — расширение основного производства. Реализация инвестиционного проекта «Строительство нового завода по производству круглых и профильных труб большого сечения» предусматривает объем инвестиций 1,8 млрд рублей и создание более 80 новых рабочих мест.

Также важно отметить, что на территории Тамбовской области реализуется ряд важнейших инвестиционных проектов, о которых публично рассказывать мы не имеем права в силу их особой специфики. Однако общие цифры говорят сами за себя.

**– Сейчас много говорят о поддержке МСП и сфере сельхозпроизводства. Какие меры предлагает государство для индустриальной промышленности?**

– Одной из важнейших задач развития промышленного комплекса области сегодня является содействие привлечению инвестиций в данную сферу. В связи с этим управлением по развитию промышленности и торговли области проводится работа по мониторингу существующих мер государственной поддержки в Российской Федерации и отбору наиболее подходящих для индустриальных отраслей промышленности Тамбовской области.

1. Одним из основных институтов поддержки индустриальных отраслей является федеральный **Фонд развития промышленности**, который предлагает льготные условия софинансирования проектов, направленных на разработку новой высокотехнологичной продукции, импортозамещение, экспорт, лизинг производственного оборудования, реализацию станкостроительных проектов, цифровизацию действующих производств, производство предприятиями ОПК высокотехнологичной продукции гражданского или двойного назначения, производство комплектующих, маркировку лекарств, повышение производительности труда.

Для реализации новых промышленных проектов Фонд предоставляет целевые займы по ставке 1% и 3% годовых сроком до 7 лет в объеме от 5 млн до 2 млрд рублей, стимулируя приток прямых инвестиций в реальный сектор экономики.

АО «Пигмент» при поддержке Фонда реализует 2 проекта по производительности труда: «Увеличение мощности производства добавок в бетоны»; «Увеличение мощности производства смол». Общая сумма займов по данным проектам составляет около 300 млн руб.

Фонд развития промышленности на территории Тамбовской области создан в 2016 году, однако материально ранее не поддерживался. Но в 2021 году регион выиграл грант в размере 71 млн рублей – это самая большая сумма по сравнению с другими регионами Черноземья (Липецкой, Пензенской, Саратовской областей), а также из регионального бюджета будет выделено 50 млн рублей. Итого более 130 млн рублей – и это только начало – это те кредиты, которые мы сможем выдавать для стимулирования наших промышленных предприятий. Минпромторгом России с 2020 года применена мера финансового стимулирования региональных программ развития промышленности в рамках постановления Правительства Российской Федерации от 15.03.2016 № 194.

2. Тамбовская область приняла участие в конкурсном отборе на получение единой региональной субсидии на 2022 год. Межведомственной комиссией принято решение о выделении субсидии в размере 71 млн рублей. Из областного бюджета на капитализацию **Фонда развития промышленности Тамбовской области** будет направлено 50 млн рублей.

Вопрос создания регионального Фонда развития промышленности обсуждался в ноябре прошлого года на встрече главы региона Максима Егорова с руководителем Минпромторга РФ Денисом Мантуровым во время его рабочей поездки в Тамбов.

Фонд станет основным инструментом стимулирования развития промышленности в Тамбовской области. Через механизмы ФРП региональному бизнесу будут доступны программы льготного кредитования. Низкая процентная ставка и участие государства позволят предприятиям увеличить горизонт инвестпланирования.

Финансовая поддержка, оказываемая Фондом, позволит снять ограничения по привлечению льготных кредитов для промышленных предприятий на разработку и производство новых видов товаров, модернизацию и техническое перевооружение, а также обеспечить рост промышленного производства и производительности труда в регионе.

3. На всех этапах жизненного цикла экспортных проектов государство поддерживает промышленных экспортеров, реализация национального проекта «Международная кооперация и экспорт».

На этапе подготовки экспортеры **могут воспользоваться поддержкой Российского экспортного центра** (компенсация затрат на участие в международных выставках, сервисы цифровой платформы «Одно окно»); доступны субсидии на сертификацию, омологацию и проведение НИОКР.

АО «Пигмент» подало заявку в Минпромторг России на компенсацию части затрат, связанной с сертификаци-



ей продукции на внешних рынках (регистрация продукции по системе REACH). Заявка находится на рассмотрении.

4. Этап производства сопровождается **поддержкой предприятий, реализующих корпоративные программы повышения конкурентоспособности**. Таким экспортерам становится доступно льготное кредитование со сниженной на 4,5 процента ставкой от коммерческой ставки банка. Минпромторгом России заключены соглашения о реализации корпоративных программ повышения конкурентоспособности с АО «Пигмент», АО «ТАМАК», АО «ЗАВКОМ» и ФКП «Тамбовский пороховой завод» на общую сумму около 2 млрд руб.

5. В рамках Группы РЭЦ доступны **услуги по кредитно-гарантийной поддержке экспортеров от АО «РОСЭКСИМБАНК»**.

**– О наиболее перспективных инвестиционных площадках в Тамбовской области. Что мы сегодня можем презентовать потенциальным инвесторам с высокой вероятностью успеха?**

В качестве одного из инструментов развития экономики и привлечения инвестиций Тамбовская область выбрала путь создания индустриальных площадок и территорий с особыми условиями ведения предпринимательской деятельности.

1. Территория социально-экономического развития (ТОСЭР) на территории моногорода Котовска, предусматривает установление льготного режима ведения экономической деятельности для новых организаций, поддержку действующих хозяйствующих субъектов, не связанных с деятельностью градообразующего предприятия ФКП «Тамбовский пороховой завод», позволяет обеспечить благоприятные условия для привлечения инвестиций и создания новых рабочих мест.

Ведётся работа по привлечению новых резидентов ТОСЭР «Котовск». В настоящий момент данный статус получили 15 организаций. В рамках заявленных резидентами ТОСЭР проектов **планируется вложение более 4 млрд рублей инвестиций и создание более 3 000 рабочих мест**.

2. В Тамбовской области создано 2 государственных индустриальных парка с универсальной специализацией: «Котовск» (142 га) на территории одноимённой ТОСЭР и «Уварово» (33,6 га), парки включены в реестр индустриальных парков Минпромторга России.

- «Рост объёма инвестиций в основной капитал в промышленных отраслях в Тамбовской области – около 50% по итогам за 11 месяцев ушедшего года».

**– В силу специфики нашего региона больше половины экспортной продукции приходится на АПК. Однако и крупные промышленные предприятия традиционно не сбавляют темпы и являются активными экспортёрами. Расскажите поподробнее об их экспортном потенциале и прогнозах на этот счёт – какова динамика?**

– По итогам 2021 года объём экспорта несырьевых неэнергетических промышленных товаров в Тамбовской области составил **92 млн долл. США, т.е. темп роста – 147% к уровню 2020 года** (62,6 млн долл. США).

Крупнейшими экспортерами региона, обеспечившими высокие темпы роста, являются: АО «Пигмент» - 160%; АО «ТАМАК» - 109%; АО «ЗАВКОМ» - 636%; АО «АРТИ-Завод» - 1 135%; АО «Завод подшипников скольжения» - 103%.

Основным предприятием-экспортером в химической отрасли является **АО «Пигмент»**. Реализует свою продукцию в более 20 стран мира. Постоянными партнёрами предприятия являются более 2 000 российских и зарубежных компаний. Доля экспорта 30 % от общего объёма продаж, в т.ч. 7% в страны дальнего зарубежья. В 2021 году объём экспорта продукции предприятия составил 93% от общего объёма экспорта всей химической продукции региона.

В деревообрабатывающей отрасли – **АО «ТАМАК»**. Экспорт продукции в 25 стран мира. Экспорт занимает на сегодняшний день 57% от общего объёма реализованной продукции по домостроению и 45% от общего объёма реализованных цементно-стружечных плит.

**АО «Корпорация «Росхимзащита»** – лидер в России по созданию и производству средств эффективного противодействия техногенным и природным факторам.

**АО «ЗАВКОМ»** является одним из крупнейших производителей промышленного емкостного, теплообменного оборудования.

Необходимо отметить, что крупнейшие промышленные экспортеры области в стратегиях развития компаний особое место уделяют развитию экспортного направления, пользуются различными программами государственной поддержки, и это дает положительный эффект, который подтверждается статистикой Федеральной таможенной службы.

В 2022 году по поручению Министра промышленности и торговли Российской Федерации Дениса Валентиновича Мантурова Минпромторгом России совместно с АО «Российский экспортный центр» начата реализация новой программы **«Экспортный акселератор»**. В пилотный проект вошли 11 регионов Российской Федерации, в том числе и Тамбовская область. «Экспортный акселератор» направлен на ускоренное развитие промышленного потенциала субъектов Российской Федерации за счет наращивания экспорта несырьевой неэнергетической продукции. В число претендентов на участие вошли промышленные предприятия, такие как АО «Пигмент», АО «ТАМАК», АО «ЗАВКОМ», АО «Завод подшипников скольжения», АО «ТВЕС» и др. Представители Российского экспортного центра и Минпромторга России проведут анализ экспортной деятельности каждой компании, выявят слабые и сильные стороны, разработают индивидуальные «дорожные карты» для развития экспортного потенциала, в которых на каждом этапе будет предложена возможность того или иного вида государственной поддержки для минимизации затрат предприятия.

И в завершение разговора мне отдельно хотелось бы сказать спасибо всем промышленникам за то, что вы своими достижениями, своими трудовыми подвигами даёте нам возможность гордиться Тамбовской областью на федеральном уровне!

**Ирина ШЕЛУДЯКОВА,**  
**«ДЕЛОВОЙ ТАМБОВ»**



В 2021 году управляющая компания ООО «КомСервисПлюс», член Тамбовской областной ТПП, отметила юбилей – 15 лет со дня образования. О том, как найти и развить любимое дело, не сомневаться в своих силах и работать ради того, чтобы изменить мир для удобства и радости людей, в интервью журналу «ДЕЛОВОЙ ТАМБОВ» рассказывает генеральный директор «КомСервисПлюс» Татьяна РАЗУМОВСКАЯ.



# РАБОТАТЬ С ЛЮДЬМИ И ДЛЯ ЛЮДЕЙ

*Бизнес-принципы руководителя  
ООО «КомСервисПлюс» Татьяны Разумовской*

– Вы победитель конкурса «Лучший предприниматель года», член Комитета женщин-предпринимателей при Палате, попечительского совета регионального отделения «Российского детского фонда», известны далеко не только профессиональной деятельностью, но и как активный общественник и благотворитель. Что ещё вы могли бы отметить в копилке своих личных побед сегодня?

– Конечно же, это полный курс по технологии сообществ от экспертной команды «Сбера» «CommunityUniversity», для меня это было серьёзным шагом. И необходимым. Ведь организация эффективной работы сообщества – от ежедневного взаимодействия с огромным количеством жителей (в МКД «КомСервисПлюс» проживает порядка 6 000 человек – прим. авт.) через общедомовые чаты до собраний собственников – значительная часть моей деятельности. И самое сложное и нужное при этом – обеспечить в сообществе доверие и эмоциональный, положительный контакт.

Не всем удалось пройти этот курс. Я же на сегодняшний день в нём уже наставник, а не наставляемый, и продолжаю занятия в командах. За время в

«Я общаюсь с жителями только напрямую, для всех доступен личный мобильный телефон, я не хочу дистанцироваться. В своём кабинете я руководитель, а на улице – мы все горожане».

«CommunityUniversity» нам удалось пообщаться с экспертами очень высокого уровня, с огромным бэкграундом, вдохновляющими и неожиданными взглядами, удивительными для нас, опытных предпринимателей, опережающими решениями (это и крупнейшие бизнесмены, и известные российские актёры, и многие другие). Мы через массу кейсов и упражнений изучали работу сообществ и с точки зрения психологии, и с точки зрения делового этикета. И главная задача, которая ста-



вилась перед нами и которая близка мне, – пропускать нужды сообщества через себя.

Это очень ценный опыт для руководителя, и его я как комьюнити-менеджер планирую реализовать в своей работе с жителями, а также в бизнес-сообществах, и уже составила архитектуру сообщества. Но для реализации нужно время и надёжные помощники. Это Председатели и актив совета дома. И такие люди у нас есть. Уже сегодня вместе со мной они стремятся к тому, чтобы сообщество наших собственников действовало конструктивно, эффективно, в нетоксичной среде и по принципам взаимного уважения. Это серьёзная задача, поэтому для её реализации мною составлена дорожная карта на ближайшую пятилетку. В работе с людьми и для людей не стоит ждать быстрых и краткосрочных результатов – нужно научиться терпению и упорному труду.

**– Один из самых интересных фактов о вас: ушла с должности учителя русского языка и литературы в риелторы, а впоследствии возглавила собственную управляющую компанию. Расскажите тем, кто хочет оставить наём, начать свой путь с чистого листа и открыть своё дело, как решиться на это и что мотивировало вас.**

– Я сразу же после университета пришла в школу №11 Тамбова и была, конечно, впечатлена, увлечена, хотела изменить мир. Всё этому способствовало: в школе был открыт первый на тот момент гимназический класс в городе – это было ново и прогрессивно, и, кстати, абсолютно новое направления, куда был жёсткий отбор ребяташек; да и я была очень молода и полна надежд. Никогда не забуду массу историй из тех четырёх лет в школе, связанных с моим желанием что-то изменить. Например, мальчик Ваня в 6 классе, который буквально за месяц внеклассных занятий перестал гордиться лишь только джипом и «калашом» своего брата, а стал самым главным блюстителем порядка и дисциплины в классе. Представляете, как это вдохновляло меня?.. Словом, уходила в декрет – плакали все, и дети, и я.

Но к концу отпуска я уже была уверена, что не вернусь в школу, потому что попробовала свои силы в жилищной сфере и поняла – система не для меня и мне нужно больше свободы. Для меня раскрылся целый новый мир. Я очень многому обучилась в документообороте, юридических вопросах, земельных отношениях, приняла участие в большом количестве судов. Как риелтор обошла столько домов в городе, узнала столько о недвижимости, что могла на память сказать, какие проблемы и особенности есть в любом подъезде Тамбова.



**Сюрприз для собственников, которые доверили свои дома «КомСервисПлюс»: компания готовит проект «геометрических» подъездов по образу некоторых прогрессивных пространств в МКД Москвы и Санкт-Петербурга. Это то, к чему стоит стремиться, считает Татьяна Разумовская.**

Таким образом, меня мотивировало рвение к новым знаниями то же самое желание изменить что-то в жизни

людей, что и в школе, но с большей свободой творчества и возможностью самостоятельно принимать решения на основании своих знаний и опыта.

Интуиция есть у всех, но нечто большее, чем интуиция, – внутреннее рвение. И если вы это почувствовали, не нужно бояться идти на риск и настраиваться всего лишь на «попробовать» – нужно вложить в это все силы, не ожидая быстрых результатов, и принимать опыт неудачи.

А тем более сегодня, когда в открытых источниках настолько много информации, с помощью которой, при грамотном использовании, вы вообще можете самостоятельно выстроить новую структуру своей профессиональной личности. Это же я советовала своим подопечным по наставнической программе в рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

**– Расскажите о своём опыте менторства. Что он даёт предпринимателям и их наставляемым?**

– В результате нашего общения изменился взгляд на жизнь и у них, и у меня. У меня было несколько человек. Например, один в корне пересмотрел внутреннюю систему управления, сформировал понимание развития своего бизнеса – и дела пошли в гору; другой наставляемый смог поверить в себя и раскрыть сдерживаемый потенциал. А я в очередной раз получила возможность пропустить опыт людей через себя, чтобы взглянуть на себя по-другому. Так я, например, поняла, что нужно быть более открытым и свободно заявлять о себе.


**– И это мотивировало вас завести свой собственный активный блог и развивать свою экспертность?**

– Совершенно верно! Если вы хотите что-то исправить, нужно заявлять об этом. И, конечно, реализовывать себя как эксперта я намерена не только через блоггинг на специфические профессиональные темы, которые могут быть интересны моим подписчикам, но и в серьёзных обсуждениях законопроектов и на местном, и на более высших уровнях. Как спикер я выступаю на различных площадках, это и Тамбовская областная торгово-промышленная палата, и АНО «Региональный центр управления и культуры», и региональное отделение «Опоры России», куда я вхожу с 2009 года, а недавно по моей заявке был создан комитет по ЖКХ, поскольку профессиональное сообщество нуждается в нём, существует реальный запрос от юристов, инженеров, руководителей.

Ведь управляющие компании Тамбова – это не разрозненные конкурирующие организации, это единая система, которая имеет общую главную цель – добросовестная работа с людьми и для людей. Создать сообщество профессионалов, объединить бизнес для взаимодействия с надзорными органами, властью, жителями для отстаивания взаимных интересов всех сторон в нашей сфере, здоровой конкуренции, комфортной работы и жизни – моя цель как представителя отрасли в регионе сегодня.

**Ирина ШЕЛУДЯКОВА**

Интервью с  
генеральным  
директором  
ООО «Газпром  
межрегионгаз  
Тамбов»  
**РОМАНОМ  
СТЕФАНОВЫМ**



# КАКИЕ НОВОВВЕДЕНИЯ ГОТОВИТ 2022 ГОД ПОТРЕБИТЕЛЯМ ГАЗА



**- Роман Евгеньевич, в декабре 2021 года Вы возглавили «Газпром межрегионгаз Тамбов» - компанию, которая поставляет газ подавляющему большинству предприятий и всем жителям региона. Какие новшества принесет 2022 год в газовую сферу, чего ждать потребителям?**

- С 1 сентября вступают в силу новые Правила поставки газа в Российской Федерации. В этом документе, обязательном для всех юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, участвующих в отношениях по поставке газа через трубопроводные сети, предусмотрен ряд изменений. Так, введены понятия «долгосрочный договор», «коммунально-бытовой потребитель», «производитель энергии», «возможность поставки газа».

Для заявителей с совокупным годовым объемом поставки газа 500 млн м³ и более в договорах может предусматриваться условие о гарантии оплаты фактической поставки в случае невыборки. Также для указанных заявителей пунктом 23 устанавливается порядок уменьшения месячного объема газа, определенного договором поставки.

**- Коснутся ли изменения порядка оплаты поставленного газа?**

В первую очередь потребителям газа необходимо помнить, что в п. 40 упомянутых Правил поставки газа предусмотрено право поставщика уменьшить или полностью прекратить поставку газа покупателям в случае двукратного и более нарушения сроков оплаты за поставленный газ.

Действующий Порядок расчетов за природный газ остается прежним - он утвержден постановлением Правительства РФ от 04 апреля 2000 года № 294 «Об утверждении Порядка расчетов за природный газ». В соответствии с Порядком оплата потребителями природного газа на территории Российской Федерации (за исключением государственных (муниципальных) учреждений и казенных предприятий, товариществ собственников жилья, жилищно-строительных, жилищных и гаражных кооперативов, управляющих организаций), осуществляется следующим образом:

- 35 процентов плановой общей стоимости планового объема потребления природного газа в месяце, за который осуществляется оплата, вносится в срок до 18-го числа этого месяца;
- 50 процентов плановой общей стоимости планового объема потребления природного газа в месяце, за который осуществляется оплата, вносится в срок до последнего числа этого месяца;

- фактически потребленный в истекшем месяце природный газ с учетом средств, ранее внесенных потребителями в качестве оплаты за природный газ в расчетном периоде, оплачивается в срок до 25-го числа месяца, следующего за месяцем, за который осуществляется оплата.

Оплата природного газа государственными (муниципальными) учреждениями, казенными предприятиями осуществляется в следующем порядке:

- 30 процентов плановой общей стоимости планового объема потребления природного газа в месяце, за который осуществляется оплата, вносится в срок до 18-го числа этого месяца;
- фактически потребленный в истекшем месяце природный газ с учетом средств, ранее внесенных государственными (муниципальными) учреждениями, казенными предприятиями в качестве оплаты за природный газ в расчетном периоде, оплачивается в срок до 10-го числа месяца, следующего за месяцем, за который осуществляется оплата.

Товариществами собственников жилья, жилищно-строительными, жилищными и гаражными кооперативами, сельскохозяйственными потребительскими кооперативами, управляющими организациями, осуществляющими управление многоквартирными домами, в случае, если предварительная оплата коммунальных услуг не установлена в договоре управления многоквартирными домами, оплата природного газа осуществляется до 15-го числа месяца, следующего за месяцем, за который осуществляется оплата.

Оплата природного газа организациями, осуществляющими поставку тепловой энергии потребителям, указанным в пункте 7 Порядка расчетов за природный газ, в случае, если доля поставки тепловой энергии в общем объеме поставляемых указанными организациями товаров и услуг составляет более 75 процентов, осуществляется до 18-го числа месяца, следующего за месяцем, за который осуществляется оплата.

**- В марте текущего года жители Тамбовщины получили платежные квитанции нового образца по оплате газа. Что еще изменится для потребителей газа – физических лиц?**

- Действительно, в целях унификации на всей территории Российской Федерации вводится новая форма Единого платежного документа по плате за потребленный газ и техническое обслуживание внутриквартирного и внутридомового газового оборудования. В Тамбовской области переход на выпуск но-

вых квитанций осуществлен с марта 2022 г. Оплатить газ по такому документу абоненты могут, как и прежде, в банках и во всех пунктах и кассах агентов по приему платежей. Подробная информация о новой квитанции и правилах ее заполнения размещена на нашем сайте [www.tamrg.ru](http://www.tamrg.ru).

Напомню, что комиссия за платежные услуги теперь взимается с плательщиков в соответствии с утвержденными тарифами организаций, осуществляющих сбор платежей за газ. Это обусловлено вступлением в силу Постановления Правительства РФ от 05.09.2019 № 1164, устанавливающего запрет на включение в состав экономически обоснованных расходов ресурсоснабжающих организаций затрат потребителей коммунальных услуг (физических лиц) на платежные услуги, оказываемые банками и иными организациями в соответствии с законодательством РФ, при внесении потребителями платы за коммунальные услуги, в том числе газ. Оплатить квитанции без комиссии абоненты могут в кассах клиентских центров «Газпром межрегионгаз Тамбов», через мобильные терминалы у наших сотрудников и в Личном кабинете абонента в сети интернет – **мойгаз.смородина.онлайн**. Самым быстрым, удобным, а главное безопасным в период пандемии способом расчетов за газ остается именно последний – оплата онлайн.

В остальном порядок расчетов за газ остается прежним. В соответствии с требованиями Правил поставки газа для обеспечения коммунально-бытовых нужд граждан (утв. постановлением Правительства РФ № 549 от 21.07.2008) абонент обязан оплачивать потребленный газ в полном объеме до 10-го числа месяца, следующего за истекшим расчетным периодом, которым является календарный месяц, если договором не установлено иное. Сообщать поставщику газа сведения о показаниях прибора учета газа необходимо в установленный в договоре срок. Показания представляются за каждый календарный месяц – их можно указать в квитанции одновременно с оплатой газа или воспользоваться иными способами передачи: с помощью сервиса автоматического приема показаний по телефону (4752) 55-91-05, через Личный кабинет абонента. Если показания не предоставлены в срок, объем потребленного газа определяется в соответствии с пунктом 31 Правил поставки газа для обеспечения коммунально-бытовых нужд граждан. Первые 3 месяца непредоставления показаний объем потребления определяется как среднемесячный за прошедший год, а по их истечении – в соответствии с нормативами потребления газа.

**- Современным трендом стала цифровизация – новые технологии призваны повысить скорость и качество обслуживания клиентов. Каким Вы видите место «цифры» в деятельности газовой компании и планируете ли развивать это направление?**

Без информационных технологий сегодня в газовой сфере никак не обойтись, это верно. К примеру, современные цифровые приборы учета газа способны избавить абонентов от необходимости ежемесячно лично передавать показания в газовую компанию. Умные счетчики точно в срок делают это автоматически по сотовой связи. Отмечу отдельно, что услуги по передаче данных для потребителей газа Тамбовской области оплачивает при этом компания «Газпром межрегионгаз Тамбов». Показания умных счетчиков сразу после передачи отражаются в личном кабинете онлайн – это позволяет абонентам контролировать свое газопотребление и состояние расчетов за газ.

Личный кабинет абонента, о котором я уже упоминал (**мойгаз.смородина.онлайн**), – важнейший элемент нашей цифровизации. Он постоянно совершенствуется и очень востребован у абонентов. На 1 марта текущего года в сервисе зарегистрировано более 107 тысяч пользователей, что составляет примерно 25% от общего числа потребителей – физических лиц. Количество абонентов, регулярно использующих сервис для оплаты газа и передачи показаний счетчиков, за год выросло на 36%. В 2021 году абоненты оплатили через личный кабинет потребленный газ на сумму более 190 млн рублей. Сервис позволяет передать показания газового счетчика, оплатить потребленный газ по банковским картам, просмотреть историю начислений и оплат, сформировать квитанции. Приложение личного кабинета доступно для скачивания бесплатно на платформах iOS™ и Android™ под названием «Мой ГАЗ».

В планах – реализация проекта «Личный кабинет юридического лица». Данный сервис обеспечит дополнительные возможности потребителям категории «Промышленность»: передачу в режиме онлайн показаний приборов учета для не телеметрированных объектов, получение в электронном виде первичной документации по поставке газа, информации о составе газопотребляющего оборудования и узла учета газа, статистических данных о потреблении газа по объектам, сроке истечения межповерочного интервала узла учета газа.

Мы также активно взаимодействуем с потребителями через корпоративный сайт [www.tamrg.ru](http://www.tamrg.ru), присутствуем в социальных сетях. Как видите, «цифре» уделяем пристальное внимание. Уверен – за ней будущее.



11 марта исполнилось 30 лет охранной деятельности в России. К перечню функций, выполняемых сотрудниками ЧОПов, относят обширный список действий. Но главное остаётся неизменным - это гарантия безопасности и сохранности как жизни граждан, так и движимого или недвижимого имущества



# 30 ЛЕТ НА СТРАЖЕ: надёжная охрана - залог успешного ведения бизнеса

В Тамбовской области именно тридцать лет назад, в 1992 году, было создано первое в регионе охранное предприятие "МИР". Такой значительный возраст организации - это, безусловно, доверие, профессионализм, командная работа и уверенность в том, что в любых экономических условиях компания будет работать и стоять на страже интересов своих клиентов.

Малый бизнес, как известно, достаточно рискован для собственника. Можно быстро "прогореть", особенно в период дефолтов и пандемии коронавируса. В охранной отрасли множество компаний были закрыты в разное время, но "МИР" доказал, что он с нами надолго и как важно иметь надёжного партнёра. А в современных условиях бизнес, который порой сталкивается со множеством рисков и угроз, уже не видит своего развития и успеха без обеспечения охраны.

За тридцать лет Россия пережила разные периоды, в том числе и очень тяжёлые. К сожалению, чем сильнее кризис, тем больше преступлений против собственности совершается. Поэтому сегодня, в столь нестабильные времена в экономике, особенно важно защитить свой дом, квартиру, магазин или бизнес.

«За 30 лет работы компания завоевала доверие не только бизнесменов и руководителей предприятий Тамбова, но и государственных структур региона. "Мир" постоянно развивается, расширяет и совершенствует направления своей деятельности, сохраняя при этом луч-



шие традиции дисциплины и индивидуального подхода к своим партнёрам», - комментирует **генеральный директор охранного предприятия "МИР" Сергей Бузин**.

"Послужной" список клиентов у "МИРа" весьма обширен. Им уже не один год доверяют партнёры из сферы общепита, банковской сферы, сферы культурного наследия, представители малого и среднего бизнеса. Пользователями услуг ЧОП являются не только предприниматели, но и обычные люди, желающие уберечь свой дом и семью от неприятных ситуаций.

Охранное предприятие "Мир" сегодня может решать любые задачи и оказывать все услуги, разрешённые законом. Самое простое - защитить

своё имущество, поставив сигнализацию или видеонаблюдение. Это достаточно недорогой, но весьма эффективный метод охраны. Контролировать имущество можно буквально со смартфона - через приложение видно, кто и когда открыл дом или магазин. Если же необходимо защитить работников магазина или офиса в рабочее время, то можно установить "Тревожную кнопку". По первому звонку на вызов придут профессионалы.

К выбору сотрудников в ЧОП "МИР" подходят очень требовательно. Многие работники здесь - офицеры, прошедшие службу в армии, силовых структурах. Часть из них побывала в "горячих точках". Главные критерии современного охранника ЧОП "МИР" - физическая подготовленность, высокая самодисциплина, проницательность, порядочность и честность. И немаловажное - готовность защитить и помочь по первому зову.

Все тридцать лет частные охранные предприятия функционируют для того, чтобы не рос уровень преступности, чтобы с клиентом и его имуществом ничего не случилось. И важно понимать, что отсутствие чрезвычайных происшествий - это результат качественной работы охранного предприятия, услугами которого не стоит пренебрегать.

Охранное предприятие "МИР"  
mirtambov.ru  
8 (4752) 559-556

г. Тамбов,  
ул. Интернациональная 13, 1 этаж

**Екатерина Татаринцева**

Компания «Крепость» — это супруги Антон и Елена Хомутовы плюс небольшой коллектив, где главенствуют дружеские, семейные отношения. Именно это, по мнению создателей бизнеса, во многом стимулирует сотрудников любить свою работу и производить оригинальный, качественный продукт, начиная с 2002 года. Подробнее о секрете своей долгосрочной стабильности и о том, как вести совместный бизнес, рассказала супруга и по совместительству заместитель директора по развитию Елена Хомутова.



Елена Хомутова:

## «КАЖДОЕ ИЗДЕЛИЕ ПРОХОДИТ ЧЕРЕЗ НАШИ РУКИ, ЧЕРЕЗ НАШИ ГЛАЗА»

**- Компания «Крепость» существует уже 20 лет, по-вашему, в её устойчивости семейный фактор сыграл свою роль? И если да, то какую?**

- Безусловно, семейный фактор сыграл большую роль в нашем развитии. Компания была создана отцом моего супруга, потомственным кузнецом, который долгое время работал на заводе ТВРЗ. В 90-е годы, когда произошёл распад СССР, он решил открыть своё дело. И сын, глядя на отца, тоже проявил интерес к металлу. С 12 лет он рисовал эскизы будущих изделий, выполнял кузнечную работу. Когда мы с супругом поженились, я тоже пришла в компанию. И честно, после длительной работы в торговле, не ожидала, что мне это станет настолько интересно. Вместе мы начали заниматься развитием компании – закупили новое оборудование, приняли профессионального художника-дизайнера, расширили ассортимент. Сейчас у нас в производстве не только двери. Делаем под заказ ворота, козырьки, лестницы... Вот уже год занимаемся мебелью в стиле лофт. Кроме того, вышли за пределы розничной клиентской базы – у нас есть оптовые представители и по нашему региону, и за его пределами.

**- Расскажите об особенностях вашей продукции, в чём уникальность вашего производства?**

- Когда мы вышли на рынок, наша продукция действительно была новинкой. То есть, это не просто дверь, имеющая металлическую коробку и полотно. Это можно назвать элементом экстерьера с применением качественных материалов, толстостенного металла и с достойной обработкой. По ценовой политике, конечно, наш

товар по сравнению, например, с китайскими дверями был неконкурентоспособный. Но когда в одной из наших розничных точек мы выставили несколько новых образцов, люди, увидев качество и необычность моделей, реально выстроились за ними в очередь. Хочу сказать, что сейчас, в коронавирусное время, мы стараемся держать цены – придерживаемся принципа, лучше продать больше, но по приемлемой цене.

**- Ваша компания работает с индивидуальными проектами. Вспомните самые интересные, реализацией которых вы гордитесь.**

- Был у нас такой заказ, и он, кстати, повторился. Мы изготовили центральную входную группу в католический костёл на улице Кронштадтской в Тамбове. Сейчас на фоне нашей работы очень популярны фотосессии. Мы, к слову, украсили там не только центральный фасад, а также изготовили кресло в готическом стиле для священнослужителя. Сейчас этот священник служит на Сахалине, и по его просьбе мы изготавливаем похожие четыре двери. Так что скоро наши изделия отправятся на Сахалин.

**- В этом году ваша компания стала участником IV Всероссийского Форума Семейного предпринимательства «Успешная семья - успешная Россия!» и победителем специального проекта «100 Семейных компаний под патронатом Президента ТПП РФ». Почему вы решили участвовать в конкурсе?**

- В прошлом году я прошла тренинг по личностному финансовому развитию, который просто изменил моё мышление. Я поняла, что нам с нашим классным това-



ром нужно не только расти, масштабироваться, но и заявлять о себе. Так было принято решение поучаствовать в большом проекте торгово-промышленной палаты России. Победа, честно скажу, была неожиданной, но очень приятной. Ведь мы даём рабочие места и делаем качественный товар. Практически каждое изделие проходит через наши руки, через наши глаза. И именно на такой ответственный семейный бизнес государство сегодня делает ставку.

**- У победителей проекта есть ряд преимуществ. Я напомним некоторые из них: медиапродвижение бизнеса на федеральном уровне, повышение статуса позиционирования компании, участие в фотовыставках в Госдуме и Совете Федерации. Как вы намерены использовать полученные преференции?**

- Сейчас Палатой проводятся всевозможные обучающие вебинары в онлайн-режиме. Мне, например, очень помог тренинг на тему личного бренда. Мы своими силами отсняли видеопрезентацию нашей фирмы, и будем её использовать при участии в выставке ТПП РФ, где нам предоставлено бесплатное выставочное место. Надеемся получить дополнительные контракты. Кроме того, нас презентуют другим копаниям-участникам проекта.

**- На Форуме премьер-министр РФ Михаил Мишустин обозначил важность развития семейных предприятий и затронул ряд актуальных вопросов, ответы на которые ждёт малый бизнес. В их числе уменьшение отчетности, порядок применения кодов ОКВЭД при Covid и многие другие. С какими проблемами в процессе ведения своего дела вы чаще всего сталкиваетесь и как их решаете? Поделитесь своим опытом.**

- Сейчас, когда есть понимание, что надо выходить из «операционки», бухгалтерскую отчетность и ведение всех бухгалтерских дел мы отдали на аутсорсинг – у нас прекрасный бухгалтер, который делает всё на удалёнке. Что касается порядка применения кодов ОКВЭД при Covid. Было у нас ограничение на деятельность. Но онлайн-заказы никто не отменял. Наш менеджер по продажам заключал договоры по WhatsApp, электронной почте. А когда ограничения сняли, и сотрудники вышли на работу, они уже были обеспечены заказами. Так что в этом большой сложности я не вижу. Единственная проблема для нас сейчас – уменьшение клиентской базы. Это связано с тем, что снизилась платёжеспособность населения. А наш продукт всё же недешёвый. Чтобы его продвигать, мы начали работать над так называемой возвратностью клиентов – подключились к единой международной бонусной программе лояльности UDS. Результат есть – за месяц у нас уже четыре повторные продажи. То есть, клиент что-то приобрёл, получил бонусы и вернулся снова. Также есть стратегии выхода на соседние регионы, это, в первую очередь, Центральное Черноземье и Москва. Почему именно они? Потому, что у меня есть



возможность сесть на автомобиль и представить свою продукцию – я стараюсь идти в данном случае через личный контакт. Также мы

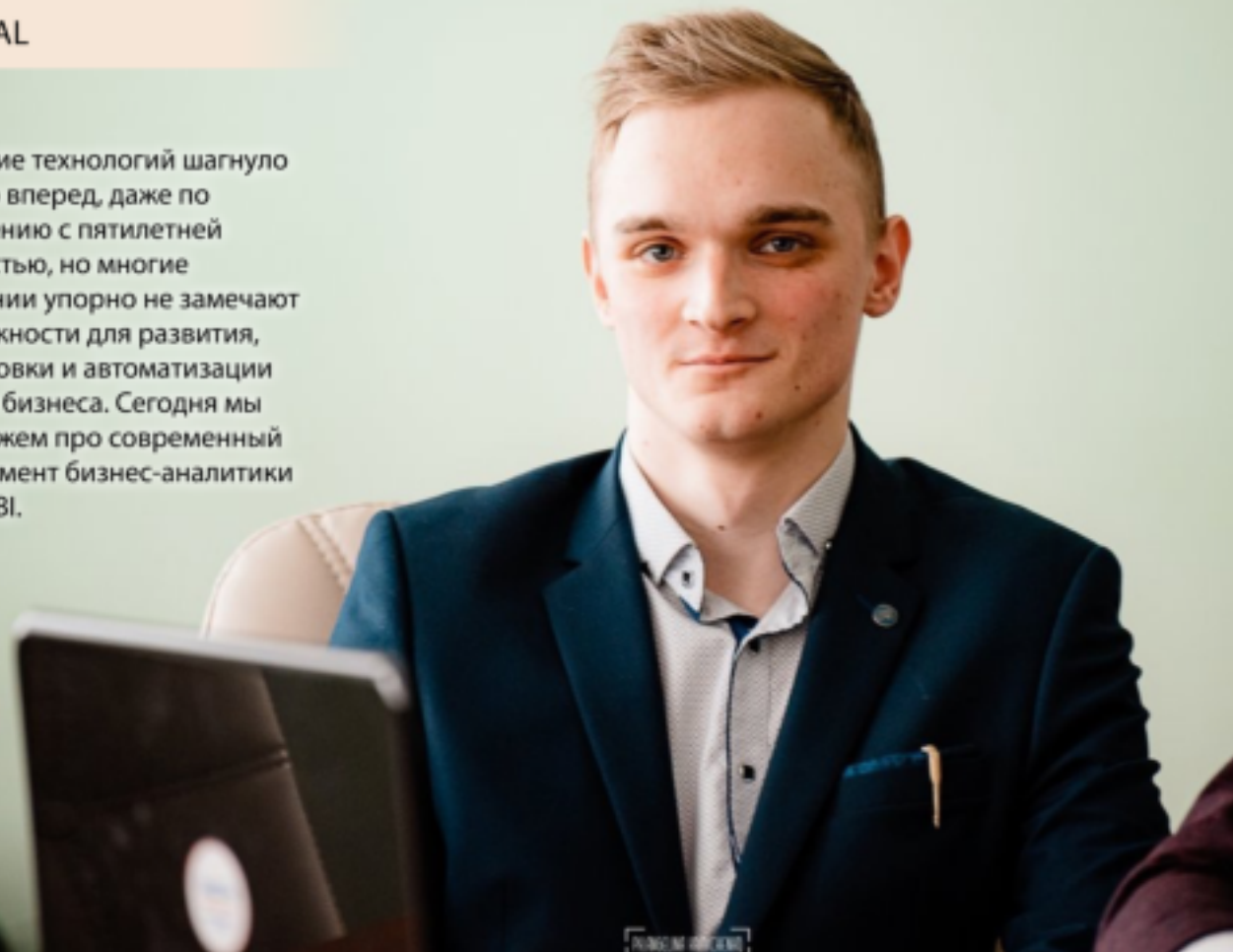
проработали ключевых поставщиков расходных материалов и сырья – перспективы роста у нас есть.

**- Региональной Палатой был запущен бренд «Тамбовская марка». Ваша компания сразу же к нему присоединилась. Насколько для вас важно сформировать и продвигнуть семейный бренд, передать бизнес по наследству? И что вы уже предпринимаете для этого?**

- Участие в проекте, где идёт сосредоточение предпринимателей, нацеленных на качественный продукт, для нас очень важно. Мы надеемся, что будут какие-то выездные мероприятия, очень хочется во всём этом участвовать. Хочется представить свою область на выставках, ярмарках. Мы получили печатный логотип с символикой «Тамбовской марки», и активно её используем. Более того, мы сами идём к тем производителям, кто состоит в проекте – хотим пользоваться качественной продукцией. А что касается будущего и передачи бизнеса по наследству, то хочется сказать, что наша 12-летняя дочь уже заявляет: «Я приду работать к вам, и буду развивать производство». Говорит, мне нравится, что вы делаете. Так что мы надеемся, что наша семейная компания «Крепость» будет и впредь оправдывать своё название, и мы с уверенностью будем говорить нашим клиентам: ваш дом – ваша крепость!

**Инна ОСИПОВА,  
«ДЕЛОВОЙ ТАМБОВ»**

Развитие технологий шагнуло далеко вперед, даже по сравнению с пятилетней давностью, но многие компании упорно не замечают возможности для развития, оцифровки и автоматизации своего бизнеса. Сегодня мы расскажем про современный инструмент бизнес-аналитики Power BI.



# КАК POWER BI МОЖЕТ ПОМОЧЬ БИЗНЕСУ?

Для того чтобы начать использовать бизнес-аналитику, нужно пройти этап оцифровки компании. На самом деле, этот процесс намного проще и быстрее, чем кажется с первого взгляда. Для начала нужно выписать все бизнес-процессы компании (если укрупненно, то их всего 6 штук: производство (указание услуги), маркетинг, продажи, финансы, управление персоналом, контроль качества) и в каждом из них определить ключевые показатели, которые лично вам было бы важно контролировать и с помощью которых вы бы могли контролировать эффективность бизнеса в целом.

Далее выпишите всех своих сотрудников и спросите себя за что вы платите им зарплату. Определите для них ключевые показатели эффективности - показатели, на основании которых можно сделать вывод о эффективности работы сотрудника. Возможно сразу после этого вы захотите пересмотреть систему мотивации для сотрудников, но для начала взгляните ещё и на управленческий учёт и финансы. Тут лучше обратиться к профессионалам хотя бы за консультацией, но можно и самому потихоньку начать наводить порядок, например, задаться важнейшим вопросом рентабельности как бизнеса в целом, так и каждой группы товаров. После того, как с этим вопросом будет все понятно, перейти к следующему наиболее проблемному для вас пункту.

Когда вы поймёте, что именно вам хотелось бы контролировать, встанет вопрос о том, как эти данные теперь собирать. Тут есть много подходов: от самого простого и дешёвого - дать задачу сотруднику заполнять несколько значений в гугл-таблице в конце рабочего дня, до CRM и специальных платных систем учёта и контроля, выбирать вам.



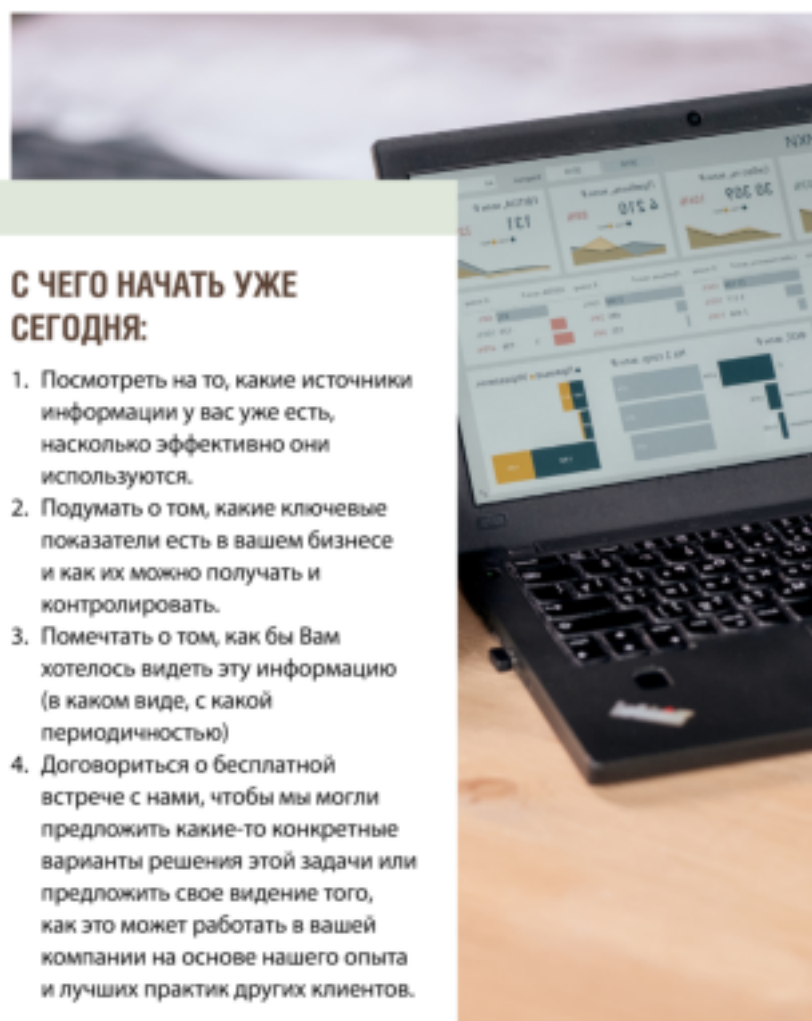


## • ДМИТРИЙ ЖИГУНОВ И ЕГО ПАРТНЁР АНДРЕЙ УСТИНОВ НА КУБКЕ GMC

Получив первый же отчёт, основанный на ключевых показателях, вы сможете трезво оценить проблемы и слабые места в работе вашей компании, принять грамотное решение по развитию и оптимизации и управлять компанией по цифрам, а не на основе интуиции.

Но как этот отчёт получить? Можно ли и бизнес-процессы и KPI анализировать в одном месте, чтобы визуально было понятно и удобно? В этом нам поможет современный инструмент бизнес-аналитики Power BI. Тот самый отчёт, который вы будете видеть с ежедневным обновлением данных, называется дашбордом. И наша компания занимается разработкой и внедрением таких дашбордов. Удобство этого инструмента заключается в том, что данные можно подтягивать напрямую из 1С, Битрикса, excel, датчиков, опросников на google-формах, гугл и Яндекс-аналитики, и вообще из любого места, где можно получить оцифрованные данные. Показатели можно представить в любом визуальном оформлении, можно объединять/сравнивать/строить зависимости друг с другом, накладывать фильтры, чтобы каждый показатель за несколько секунд пересчитался, например, только по отделу продаж или конкретному менеджеру, поставщику и клиенту.

**Дмитрий Жигунов**  
project manager FinDir  
89518596611  
dmitry@findir.io



## С ЧЕГО НАЧАТЬ УЖЕ СЕГОДНЯ:

1. Посмотреть на то, какие источники информации у вас уже есть, насколько эффективно они используются.
2. Подумать о том, какие ключевые показатели есть в вашем бизнесе и как их можно получать и контролировать.
3. Помечтать о том, как бы Вам хотелось видеть эту информацию (в каком виде, с какой периодичностью)
4. Договориться о бесплатной встрече с нами, чтобы мы могли предложить какие-то конкретные варианты решения этой задачи или предложить свое видение того, как это может работать в вашей компании на основе нашего опыта и лучших практик других клиентов.



**ИЗМЕНИТЕ  
КАЧЕСТВО  
ВАШЕЙ  
ЖИЗНИ!**



*"Запишитесь ко мне на консультацию  
по авторскому протезированию.  
Я покажу до начала лечения, как будет  
выглядеть ваша улыбка"*

Если мы говорим о высокоэстетической стоматологии, то здесь мелочей не бывает. Это сродни покупке хорошего автомобиля - вы узнаете его характеристики у разных производителей, предполагая, какие преимущества сможете получить от данного продукта», - с этого начался наш разговор с главным врачом авторской клиники «Евродент» **Сергеем Щуровым**.

## Сергей Щуров: «АВТОРСКОЕ ПРОТЕЗИРОВАНИЕ ОТ "ЕВРОДЕНТ" – это произведение зубопротезного искусства»

Такую услугу, как протезирование сегодня предоставляют многие тамбовские клиники. Но как сделать тот самый правильный выбор? Главный врач клиники «Евродент» Сергей Щуров, имея 23-летний опыт работы, считает самым важным здесь – «вникнуть в продукт» и понять его преимущества перед другими, на первый взгляд вроде бы похожими предложениями. Итак, давайте разбираться.

### **ЧТО ТАКОЕ АВТОРСКОЕ ПРОТЕЗИРОВАНИЕ?**

Всё начинается с подготовки. Первичный приём в «Евродент» — это 1,5 часа консультирования. Пациенту предоставят самую подробную информацию о состоянии его зубов, назначат план лечения и даже покажут предварительный результат.

**Сергей Щуров, главный врач авторской клиники «Евродент»:**

- Ещё до начала лечения я дам наглядную картину, как будет выглядеть улыбка. На экране монитора я





подробно объясняю, в чём заключается проблема, покажу варианты и хронологию этапов лечения. Пациент также получит на электронную почту весь комплект клинических фотографий полости рта, компьютерную томограмму и подробный пошаговый план лечения. На этапе консультации также обговаривается стоимость лечения.

Доктор Щуров определил ряд преимуществ своего продукта, которые убедят пациента в правильности его выбора и, как следствие, помогут изменить качество его жизни. Одно из них – пациенты не уходят из клиники без зубов. Проект своей будущей улыбки, как это называет врач, пациент увидит на модели и в полости рта до начала протезирования. То есть, вы не покупаете «кота в мешке».

**Сергей Щуров, главный врач авторской клиники «Евродент»:**

- В авторской лаборатории мы совместно с мастером-техником изготавливаем временные коронки. С

ними можно походить 3-5 дней, показать родным и близким, если нужно что-то исправить – исправляем. Но, как правило, у нас всегда 100% попадание. Потому, что вопрос, какие зубы хотел бы иметь пациент, обсуждается и решается на старте: тщательно согласовываются форма, цвет, прозрачность будущих зубов. То есть, вначале готовится проект будущей улыбки.

Такой проект играет определяющую роль на пути к улыбке своей мечты. Например, помогает наиболее бережно относиться к зубам на всех этапах лечения. Так, отмечает доктор Щуров, «примерка улыбки» проводится без обточки зубов. Также в клинике не практикуется депульпация, то есть зубной нерв стараются сохранить, что в разы продлевает срок службы зубов.

**Сергей Щуров, главный врач авторской клиники «Евродент»:**

- Я заранее знаю, в каком объёме мне убрать и провести одонтопрепарирование, то есть, обточку зубов. Правильное планирование и использование высокоточной безметалловой керамики помогает мне обтачивать зубы минимально. Сразу после процедуры зубы покрываются защитным бондом и временными коронками. Также мы применяем технологию «pop rger» - без обточки зубов.

Все коронки изготавливаются под микроскопом мастерами-техниками, имеющими признание не только в России. Как результат - толщина будущих протезов и зазор между коронкой и зубом настолько малы, что увидеть их можно только в микроскоп. Такая точность, поясняет Сергей Щуров, позволяет практически в 100% случаев сдавать работу без лишних примерок, без пришлифовываний, сохраняя красивый внешний вид. И что самое главное - гарантирует защиту зуба от разрушения под коронкой, существенно увеличивая срок его службы.

**Сергей Щуров, главный врач авторской клиники «Евродент»:**

- Когда коронка точная, она и будет служить десятилетиями, она, как панцирь, будет оберегать зуб. Кроме того, это гарантирует здоровое состояние десны, уберёт от отека и воспаления, а также сохранит её естественный цвет. Как говорится, точность – вежливость королей.

Фиксация одной коронки занимает порядка 30 минут. В результате такой кропотливой работы коронка и ткани зуба соединяются на химическом уровне. Доктор Щуров называет такую конструкцию «искусственной эмалью».

**Сергей Щуров, главный врач авторской клиники «Евродент»:**

- Очень часто мне задают вопрос: «А что такое авторская работа и в чём её особенность?». Это не просто керамические коронки, протезы. Это настоящие произведения зубопротезного искусства, изготовленные признанными мастерами-техниками с особой любовью и теплотой, с учётом ваших индивидуальных параметров. Это работа высочайшего качества, с высокой точностью и эстетикой, неотличимая от естественных зубов. Я называю это «зеркальное отражение природы». Именно такие протезы делают улыбку максимально естественной и натуральной!

**Инна ОСИПОВА,  
«ДЕЛОВОЙ ТАМБОВ»**

У одежды есть свойства  
наделять человека  
определенной  
силой, производить  
впечатление,  
формировать у другого  
человека отношение  
к себе, выстраивать  
границы при создании  
коммуникации.

ЛЮБОВЬ  
МИЛОСЕРДОВА –  
модельер,  
стилист-  
имиджмейкер,  
предприниматель-  
основатель  
Авторского Ателье  
дизайнерской  
одежды



# УПРАВЛЕНИЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕМ О СЕБЕ, *или одежда для успеха*

Одежда – это декларация нас во внешнем мире, она следует за нашим образом жизни, дает возможность органично себя чувствовать.

Одежда и весь облик в целом – это мощный действенный ресурс, который помогает нам в достижении наших целей. Наша одежда умеет разговаривать – а мы умеем подсознательно расшифровывать информацию, закодированную в одежде. Нам даже порой не нужно ничего говорить – наш образ все сам рассказывает за нас и такой момент как самопрезентация отпадает, люди считывают информацию, и у них формируется определенное впечатление о нас. А мы можем управлять этим впечатлением с помощью одежды, выбирая необходимые инструменты.

И самый мощный инструмент визуальной коммуникации – это цвет, и то, что с помощью него мы транслируем, а также определенные принты, фактуры тканей, степень прилегания.

Используя контрастные цветовые сочетания (черно-белого и темно-серого, или с добавлением красного, оранжевого, желтого), более гладкие ткани, более прилегающий силуэт, и используя четкие геометрические

принты (клетка, полоска), мы создаем очень «жесткий» образ, позиционируя контроль и власть, выстраивая дистанцию. А если нам надо расположить к себе и вызвать доверие, мы используем мягкие цветовые сочетания, построенные на нюансах (оттенки синего, зеленого, серого, коричневого и т.д.), более рыхлые фактуры тканей, в том числе и трикотаж, полуприлегающие и прямого кроя вещи, более спокойные плавные принты (флористические мотивы, размытые узоры и т.д.). Но, конечно, надо помнить, что здесь очень важную роль играет внешность и характер самого человека, на это в первую очередь и ориентируемся.

Имидж и стиль – в чем разница? Имидж – совокупность представлений, сложившихся в общественном мнении о том, как должен вести себя человек в соответствии со своим статусом. Так вот наша задача, чтобы был не стихийно возникший имидж, а сознательно сформированный. Это целенаправленно формируемый образ, призванный оказать эмоционально психологическое воздействие на кого-либо, т.е. имидж мы создаем для конкретной ситуации – имидж делового человека, имидж творческого человека.



А стиль в одежде является одним из основных элементов имиджа человека, инструмент в создании имиджа, и у каждого стиля свое ДНК, т.е. ядро – художественная ценность (совокупность цвета, фактуры, плотности ткани, наличия принтов, крой). Выделяют 4 большие группы: классический, романтический, спортивный и смешанный стиль.

В деловой и бизнес сфере строится в основном все на основе классического стиля и лучшее его «проявление» – это костюм. Он создаёт впечатление статусности, серьёзности, успешности, ответственности, надёжности.

КОСТЮМ – это и подчеркнутая строгость, и элегантность, четкий силуэт, который буквально собирает фигуру. Костюм может быть в основе как деловой, повседневной, так и вечерней капсулы.

А индивидуально созданный костюм, да еще учитывающий тип внешности и характер человека, дает некую элитарность, это всегда достойный внешний вид, идеальная посадка и возможность чувствовать себя уверенно в любой ситуации. Он отражает характер своего владельца, это про любовь к себе.

Важные моменты, на которые мы ориентируемся при создании индивидуального гардероба:

1. Визуальная гармония (приятные глазу цветовые сочетания, грамотно выстроенные пропорциональные соотношения)
2. Комплект одежды должен нести какую-то идею или решать какую-то задачу («одежда для успеха» -

модный бизнес гардероб, комфортная одежда для отдыха, стильный вечерний образ и т.д.)

3. Комплект должен быть гармоничен с самим человеком (полный анализ внешности и запросов клиента – помогаем найти Ваше конгруэнтное состояние – баланс внутреннего и внешнего).

4. И, конечно, должен быть актуальным, учитывающим тенденции развития модных трендов, цветовые сочетания и модные схемы.

Индивидуально созданные вещи – это еще и про осознанное потребление, про экологичный подход, ведь мы создаем заранее продуманные вещи из качественных тканей. А значит, они будут «работать на вас», а не просто висеть в вашем гардеробе занимая место. И приятно было слышать от наших клиентов, что когда у них важное мероприятие, где надо выглядеть просто идеально – они выбирают наши костюмные группы, так как в них они уверены на все 100%.

Сейчас тренд на индивидуализацию образа, на поиск себя, на развитие своих творческих потенциалов, на развитие личности. У каждого человека есть свой характер, свой стиль и предпочтения в одежде. И последние мировые тенденции к этому располагают – сейчас мода не диктует правил, а работает на стороне индивидуального стиля, предоставляя безграничное количество вариантов и возможность выбора.

А нам очень нравится возможность с помощью одежды помогать людям достигать цели и приближать их большие мечты...



LYUBOV  
MILOSERDOVA

дизайнер одежды  
стилист/имиджмейкер

Финалист международных конкурсов,  
создала более 2000 образов  
для более 500 клиентов

Мы работаем со стилем  
и индивидуальностью каждого клиента,  
создавая персональную историю



Создаем костюмные группы и роскошные платья из качественных брендовых тканей

- Разрабатываем индивидуальный капсульный гардероб
- Авторское сопровождение на всех этапах пошива
- Первичная консультация стилиста и создание эскизов в подарок
- Дополнительные услуги:
  - создание стильбука (Вашей персональной «книги» стиля)
  - разбор гардероба
  - цветотипирование



+79065993317  
milo-lyuba@yandex.ru  
<https://vk.com/lyubov.miloserdova>  
lyubov.miloserdova\_atelier





Fedorov-steklo уже много лет активно работает в B2B-сегменте рынка и предлагает производство и монтаж любых необходимых изделий из стекла и зеркал для сферы услуг там, где они только могут понадобиться — в офисах, салонах красоты и парикмахерских, барбершопах, медицинских центрах и стоматологических клиниках, ресторанах и т. д.

## ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА ОТ FEDOROV- STEKLO

РУКОВОДИТЕЛЬ FEDOROV-STEKLO  
АЛЕНА ФЕДОРОВА

Люди проводят на работе большое количество времени. От того, насколько удобно и комфортно будет оборудовано их рабочее место, зависит многое, в том числе благополучие и здоровье сотрудников, поэтому необходимо уделять этим пространствам максимум внимания.

Подтверждение опыта и высокой квалификации сотрудников компании — реализованные проекты.

В Тамбове уже сейчас есть несколько клиник, сотрудничающих с Fedorov-steklo. Несколько проектов в процессе реализации — там сейчас проходят ремонтные работы, и в ближайшее время нас уже пригласят на установку заказанных изготовленных изделий на монтаж.

Еще один пример — зеркала с подсветкой для салона красоты из Липецка. Это был очень интересный и полезный опыт для специалистов студии — зеркала получились очень стильными и имели отличный дизайн.

В 2020 году новым клиентом компании стал магазин EGO. Это проект популярной в Тамбове медиаперсоны и предпринимательницы Олеси Павловой. В продаже представлена натуральная косметика — бомбочки для

”

«В умелых руках зеркало способно не просто выполнять утилитарные функции, но и выгодно подчеркнуть достоинства помещения, в котором установлено, а также визуально расширить пространство. Поэтому несколько лет назад в нашей компании наладили процесс зеркал с LED-подсветкой и современным сенсорным управлением. Отдельное направление работы — брендированные зеркала для клиентских зон, то есть это зеркала с нанесением названия клиники или бренда, логотипа».

ванны, соли для ванн, скрабы и много другое. Есть доставка по России. Для этой компании постоянной основе изготавливали зеркала и стекло, изготовили столешницы из прозрачного стекла толщиной 6 миллиметров с полированной кромкой и зеркала с пескоструйным декором по дизайну заказчика. Дополнительно к этому была организована доставка изделий на объект.

История Fedorov-steklo началась в 2011 году. За девять лет производство выросло: сейчас компания бази-



руется на территории индустриального парка «Пигмент». На производстве есть все необходимое сложное оборудование.

В 2019 году в компании запустили дочерний проект ORSO GLASS: под этим брендом будут продаваться серийные зеркала. На данный момент компания выпустила две коллекции зеркал в дубовых рамах, одна из коллекций — зеркала с внутренней подсветкой. Зеркала ORSO GLASS — это максимально возможное внимание к мелочам и стабильно высокое качество. В изделиях используются только лучшие материалы со всего света: дуб из России, поталь — из Японии, итальянская кожа. Поставщики зеркал нашли только в Европе: среди отечественных производителей не было компании, готовой предложить продукцию с необходимыми характеристиками и свойствами.



Компания является одним из первых участников проекта Тамбовской областной торгово-промышленной палаты «Тамбовская Марка».

Сотрудники предприятия владеют всеми необходимыми технологиями и умеют выполнять сложные заказы, где требуется все сразу: сделать расчет, нарисовать эскиз, доставить готовый продукт к заказчику и смонтировать его в помещении. Изделия под брендом Fedorovsteklo поставляли в Москву, Санкт-Петербург, Липецк или другие города.

Одно из достоинств компании — возможность заказать изделие по индивидуальному проекту. Менеджеры в компании ориентированы на то, чтобы помочь в воплощении любой задумки. При этом внешний вид зеркала зависит, прежде всего, от того, какого размера оно должно быть, где будет располагаться.

Компания принимает активное участие в социальных проектах города и области. Например, в начале 2019 года специалисты студии выполнили новый проект для городской детской поликлиники имени Валерия Ковалёва. Для поликлиники была изготовлена перегородка для разделения зоны ресепшн и зоны с базой карточек пациентов. Использовалось закаленное матовое стекло, на которое была нанесен лаковый витраж.





В этом номере журнала «ДЕЛОВОЙ ТАМБОВ» выходит наше эксклюзивное интервью с руководителем ООО «КомСервисПлюс» Татьяной Разумовской, где она рассказывает о своей новой компетенции – комьюнити-менеджер (получена после прохождения полного курса по технологии сообществ от экспертной команды «Сбера» «Community University»), то есть специалист в области организации работы сообщества. Навыки, которые даёт этот статус, особенно важны для руководителя организации, и в этой экспертной статье Татьяна Разумовская даёт практические рекомендации коллегам и на основе своего многолетнего опыта руководства управляющей компанией, и как квалифицированный комьюнити-менеджер.



## КОМЬЮНИТИ-МЕНЕДЖМЕНТ *как залог успеха современного предпринимателя*

### ИНСТРУМЕНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОВЕРИЯ В КОЛЛЕКТИВЕ:

1. Предсказуемость.
2. Кодекс и «институты этики».
3. Когда говорят «третьи лица».
4. Юмор.
5. Раскрывать каждого человека (образование).
6. Совместное проживание эмоций.
7. Наличие форматов в сообществе для доверия (малые группы).
8. Короткая выгода VS выполнение обещаний (не обещайте больше, чем точно сделаете, лучше превосходить ожидания, предсказуемость - исполнение).

9. Простота изложения (когда сложно, ощущение, что обманывают).
10. Перенос доверия с лидера на Сообщество.

### СЕГОДНЯ НАРАСТАЕТ ВАЖНОСТЬ ОБЪЕДИНЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ИЗ РАЗНЫХ ОТРАСЛЕЙ БИЗНЕСА, ТАК ЧТО ОТМЕЧУ ПО ЭТОМУ ПОВОДУ СЛЕДУЮЩЕЕ:

1. Люди хотят объединяться.
2. Предприниматели начинают быстро действовать и меняться под предлагаемые обстоятельства.
3. Каждый раз на встречах присутствующие отмечают, что сейчас время возможностей.
4. Позитивное мышление преобладает.



5. Людям нужны горизонтальные p2p-коммуникации (одноранговая, равноправная, партнёрская модель взаимодействия «на равных»).
6. Обмен опытом по горячим следам создает новые бизнес-возможности, здесь и сейчас.

**Вывод:** надо встречаться в офлайне и в онлайн-не, объединяться, поддерживать друг друга и вместе создавать возможности.

#### СОЗДАНИЕ УСТОЙЧИВОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕС-КОМЬЮНИТИ КАК ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА И ФОРМИРОВАНИЯ БЛАГОПРИЯТНОГО ДЕЛОВОГО КЛИМАТА – ЭТО:

- **создание** контактов и связей;
- **создание** принципов и взглядов;
- **создание** знаний и опыта;
- **создание** энергии и вдохновения;
- **создание** механизмов и процессов;
- **создание** мероприятий и событий;
- **создание** новостей и календарей;
- **создание** возможностей и ограничений;
- **создание** идей и инициатив;
- **создание** запросов и предложений;
- **создание** достижений и побед.

Я нахожусь в обществе, где единомышленники объединяются, общаются, обмениваются опытом. Нас много и вместе мы – сила!

#### РЕКОМЕНДАЦИИ КАЖДОМУ РУКОВОДИТЕЛЮ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ

- Следовать нормам законодательства в сфере управления домами с изменениями.
- Создавать эффективно работающую команду Совета МКД.
- Обратите внимание! Новостройки, проблемный жилфонд – нужны вложения.
- Общайтесь с жителями домов через социальные сети.
- Обучайте сотрудников и повышайте уровень их квалификации.
- Взимайте с жителей плату согласно потребленным коммунальным услугам.
- Приводите в порядок всё общее имущество дома.
- Боритесь за права собственников и ищите пути решения проблем.
- Объединяйте решения в единую связку b2c2c2g.
- Помните о создании комфортных и безопасных условиях для проживания.
- Эффективно используйте плату за содержание жилья
- Внедряйте B2B-сотрудничество.
- Продвигайте цифровую трансформацию отрасли ЖКХ.

**АКТИВ**



#### БУХГАЛТЕРСКИЕ УСЛУГИ

Ведение бухгалтерского учета (ОСН, УСН, НДС, ЕСХН, ПАТЕНТ);  
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!*

+7 (4752) 45-00-20, +7(915) 860-03-26  
Тамбов, Комсомольская площадь  
дом 3, офис 309-311

www.aktiv68.ru  
e-mail: info@aktiv68.ru  
instagram.com/aktivinfo



реклама



## КАК ОБРЕСТИ СТАБИЛЬНОСТЬ ВНУТРИ КОМПАНИИ, *несмотря* *на внешние обстоятельства*

2020-21 годы показали бизнесу, как внешние факторы могут влиять на работу, планирование, экономику в целом — и как важно при этом оставаться гибкими, держать под контролем ключевые процессы, не давая слабину ни по одному из направлений. Достаточно высокая планка, чтобы справляться в одиночку. Благо, на рынке есть решения, которые при относительно невысокой стоимости внедрения позволяют существенно сократить влияние человеческого фактора,

автоматизировать ключевые бизнес-процессы, наладить эффективную работу на удаленке. CRM №1 в России по итогам исследования J'son& Partners Consulting и одна из Top-10 CRM в мире по версии международного журнала PC Magazine, «Битрикс24» предлагает готовый набор инструментов для совместной работы компаний в различных областях. Чем полезен «Битрикс24» для бизнеса рассказывает Сергей Лоскутов, генеральный директор Digital-агентства VediTa.



Digital-агентство Vedita, как золотой сертифицированный партнер компании «1С-Битрикс», с 2012 года создает, поддерживает и развивает проекты на платформах БУС (Битрикс Управление Сайтом) и «Битрикс24». Компания оказывает услуги по автоматизации бизнеса, внедрению CRM, интеграции с 1С и ERP-системами, комплексному интернет-маркетингу не только в России, но и на европейском рынке.

По итогам 2021 года свыше 10 млн компаний в мире зарегистрировано в «Битрикс24», причем за последние 2 года прирост пользователей CRM составил более 30%. В «Битрикс24» работают федеральные розничные сети, банки, страховые и производственные компании, госорганизации, малый и средний бизнес в России и за рубежом.

2020–21 гг. научили быть гибкими в отношении места работы, но при этом не упускать из виду множество процессов внутри компании. Платформа «Битрикс24» за эти годы значительно выросла в плане цифровизации и возможности продуктивно работать везде, где есть доступ в интернет. Мы со своей стороны как ключевые партнеры внедряли новинки, тестировали, рассказывали о них на конференциях и, конечно же, помогали внедрять и настраивать «Битрикс24» нашим клиентам.

## ЧТО ТАКОЕ «БИТРИКС24»?

«Битрикс24» — не только система управления взаимоотношениями с клиентами, которая закладывается в само понятие CRM. Это корпоративный портал, который охватывает практически все аспекты работы современного бизнеса: функции цифрового рабочего пространства, управления проектами и задачами, автоматизации бизнес-процессов и продаж.

Цифровое рабочее пространство — это возможности работать в единой среде, не распыляясь на другие инструменты. Внутри «Битрикс24» можно совместно работать с документами, не обращаясь к офисным программам. Общаться с коллегами, клиентами и партнерами по почте, телефону, видеосвязи и в мессенджерах, фиксируя все договоренности в проектах, задачах или сделках.

Руководители могут видеть весь ход работы как в классических проектах и задачах, так и по технологии SCRUM. Отслеживать показатели количества отработанных часов, доступности сотрудников в рабочее время, эффективности рабочего дня, результативности работы, нагрузки.

Многие процессы, не требующие 100% погружения, но отнимающие время на утверждение, оформление и продвижение, можно автоматизировать внутри «Битрикс24». Прописав регламенты и внедрив бизнес-процессы, легко и быстро принимать на работу сотрудников, утверждать графики отпусков, оформлять документы для регулярных мероприятий и пр.

Маркетологам и отделам продаж CRM обеспечивает полный цикл взаимодействия с клиентами от ведения рекламных кампаний и отслеживания их эффективности до грамотной работы с каждым лидом: формирование воронок, их автоматизация, отслеживание этапов коммуникаций, включая общение в соцсетях и мессенджерах из интерфейса «Битрикс24», записи звонков в карточке клиента. Внутри CRM можно формировать счета, отправлять ссылки на оплату в мессенджеры, отслеживать доставку и многое другое.

При этом персональные данные в «Битрикс24» под строгим контролем, а работодатель может быть спокоен, что базы клиентов под защитой от передачи третьим лицам: настройки ролевых моделей позволяют ограничивать доступ к информации, составляющей коммерческую тайну, а также перераспределять нагрузку между сотрудниками, когда это необходимо.

Интеграции «Битрикс24» с сайтами, 1С, ERP, системами оплаты, доставки, телефонии позволяют строить на базе сайтов на CMS «1С-Битрикс» и платформе «Битрикс24» многофункциональные e-Commerce-проекты в разных отраслях, концентрируя все данные в едином портале. Складской учет, выставление счетов, контроль за движением товара от небольшого сайта до маркетплейса — эти данные можно интегрировать в «Битрикс24», минимизируя ошибки и время на работу в нескольких системах параллельно.

## НАШ ОПЫТ РАБОТЫ С ПЛАТФОРМОЙ «БИТРИКС24» В РЕГИОНЕ И ЗА ЕГО ПРЕДЕЛАМИ

Digital-агентство Vedita ежегодно проводит конференции совместно с компанией «1С-Битрикс», апробирует и изучает все функциональные новинки платформы «Битрикс24», предлагая современные решения в области CRM-систем, B2B личных кабинетов и комплексной оцифровки бизнеса.

В 2021 году нашим клиентом по переходу на электронный документооборот и автоматизацию бизнес-процессов для работы с инвесторами и инвестпроектами на платформе «Битрикс24» стало АО «Корпорация развития Тамбовской области».

Также в 2020–2021 годах мы реализовали несколько комплексных интеграций между 1С, CRM и интернет-магазинами для розничной сети магазинов «Наследникъ Выжанова», розничной дилерской сети «Котофей» и международной сетевой академии парикмахерского искусства KEUNE. Запустили собственное направление по работе с маркетплейсами в России и Европе, стали партнерами «Битрикс24» в Германии.

Мы активно наращиваем компетенции в высоконагруженной разработке e-Commerce проектов и внедрению продуктов 1С в производство. Консультируем по вопросам брендинга и digital-маркетинга, подбираем эффективные решения для развития бизнесов клиентов в онлайн-среде.



Банк России

Даже самые умные и осторожные люди иногда попадают на крючок к махинаторам, умело владеющим методами социальной инженерии. Владельцы банковских карт сами сообщают полные реквизиты, включая номер, срок действия, трехзначный CVV/CVC-код, а также пароли и коды из СМС, которые банки присылают для подтверждения операций.

# СОЦИАЛЬНАЯ ИНЖЕНЕРИЯ

## – как не лишиться своих сбережений

Эксперты тамбовского отделения Банка России рассказали о самых распространенных психологических уловках, которые используют мошенники.

### ➤ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ГРОМКИЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПОВОДЫ

Мошенники активизируются на фоне любых событий, информационных поводов, за которые они могут уцепиться. Социальные инженеры следят за новостями и настроениями и быстро адаптируются к текущей ситуации, придумывая новые схемы.

### ➤ ВЫЗВАТЬ ДОВЕРИЕ

Мошенники часто представляются сотрудниками банков, налоговой службы, юридических контор и других официальных организаций, могут прикинуться приятелем или родственником, например, взломав или сделав дубликат их аккаунтов в соцсетях.

### ➤ ПОДДЕЛАТЬ ТЕЛЕФОННЫЕ НОМЕРА, ДОКУМЕНТЫ И САЙТЫ

С помощью специального программного обеспечения мошенникам удается подменить свой телефонный номер, а на экране жертвы при звонке отображается, например, знакомый телефон банка. Преступники создают фейковые налоговые уведомления, квитанции о штрафах, счета за квартиры и присылают их по почте, по СМС или e-mail. Копируют сайты банков, МФО, страховых компаний, онлайн-магазинов, а также порталы объявлений и платежные страницы, рассчитывая, что пользователь либо сразу переведет деньги на их счет, либо оставит конфиденциальные данные своей банковской карты.

### ➤ ЗАПУГАТЬ ПОТЕРЕЙ ДЕНЕГ

Мошенник звонит «из службы безопасности банка» и сообщает, что по карте «прямо сейчас» проводится подозрительная операция. Растерянному «клиенту» предлагают срочно назвать трехзначный код с обратной стороны карты, чтобы отменить транзакцию. Или перевести деньги на некий «безопасный счет». Если человек поддастся панике и выполнит инструкции «экспертов», то,

не ведая того, он сам отправит все сбережения мошенникам.

### ➤ ЗАМАНИТЬ ВЫИГРЫШЕМ

Мошенники предлагают пройти опрос с заманчивым вознаграждением или поучаствовать в «бесприигрышных» конкурсах, получить социальные выплаты или вернуть налоги, для этого необходимо ввести на фишинговом сайте данные карты. Так мошенники получают доступ к деньгам на его счете.

### ➤ ВОССТАНОВИТЬ СПРАВЕДЛИВОСТЬ

Махинаторы ведут базы данных людей, которые уже однажды поддались на их обман и могут снова клюнуть на их уловки. Тем, кто потерял деньги на финансовых пирамидах, псевдолотереях и прочих лохотронах, мошенники предлагают «компенсации».

Цель все та же — под предлогом оплаты «услуг юриста» или «комиссии за перевод денег» человека убеждают указать полные реквизиты карты.

### ➤ НЕ ДАТЬ ВРЕМЯ НА РАЗМЫШЛЕНИЯ

Мошенники специально торопят и давят, чтобы лишить человека возможности принять взвешенное решение в спокойной обстановке. Они требуют немедленно перевести деньги, срочно оплатить какую-либо услугу, «как можно скорее» назвать секретный номер, пароль или код.

Не забывайте о простых правилах:

- Никому не сообщайте полные реквизиты карты.
- Не переходите по сомнительным ссылкам из сообщений и не переводите незнакомцам деньги.
- Не храните много денег на карте, которой расплачиваетесь в интернете.
- Получив звонок из финансовой организации со срочным вопросом или предложением, положите трубку и позвоните туда сами, найдя номер на ее официальном сайте.
- Не соглашайтесь ни на какие «заманчивые предложения» — будь то «выгодный кредит» или внезапная компенсация.
- Не публикуйте в открытом доступе свои персональные данные.





**Центральная Тендерная Компания**  
специализированная организация по проведению торгов

Обеспечение заявки (далее ОЗ) в торгах это, прежде всего, гарантия того, что участник подпишет контракт, если победит в закупке.

# НЕЗАВИСИМАЯ ГАРАНТИЯ КАК ФОРМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЗАЯВКИ ДЛЯ УЧАСТИЯ В ТОРГАХ

Согласно ст.44 федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ (далее Закон № 44-ФЗ) обеспечение должны предоставить все участники (кроме государственных и муниципальных учреждений) на этапе подачи заявки:

- в виде денежных средств – их необходимо внести заранее на специальный счёт, открытый в уполномоченном банке (по Распоряжению Правительства РФ от 13.07.2018 № 1451-р)
- в виде независимой гарантии

Обеспечение, предоставляемое в виде денежных средств, заблокируют на этапе участия в закупке. Подача заявки с предоставлением обеспечения в виде денежных средств автоматически подтверждает согласие участника закупки на блокировку денежных средств на специальном счёте в размере ОЗ.

С наступлением 2022 года участник может подать заявку, только при условии если у него есть установленное заказчиком обеспечение. После завершения всей процедуры торгов, если участник не победил, денежные средства разблокируют в полном объёме; если победил, спишут сумму в размере 1% от НМЦК закупки (максимум — 5 тыс. руб.), а остаток от обеспечения разблокируют.

В Законе № 44-ФЗ прописаны требования к размеру ОЗ: от 0,5% до 5% от НМЦК (если НМЦК не превышает 1 млн рублей, заказчик может не устанавливать ОЗ)

ОЗ, если НМЦК не превышает 20 млн рублей или закупки для СМП и СОНКО

- 0,5% – 1% от НМЦК ОЗ, если НМЦК свыше 20 млн рублей
- 0,5% – 5% от НМЦК
- 0,5% от НМЦК предоставляют предприятия УИС, организации инвалидов с учётом минимального размера обеспечения

С 2022 года можно использовать только независимую гарантию: банковская гарантия упраздняется.

## РАССМОТРИМ ОСОБЕННОСТИ НЕЗАВИСИМОЙ ГАРАНТИИ:

1. Независимые гарантии выдают уполномоченные организации (их перечень шире, чем при выдаче банковской гарантии):

- банки, соответствующие требованиям, установленным Правительством РФ (банк должен быть обязательно включён в перечень банков на сайте Минфина)
- государственная корпорация развития «ВЭБ.РФ»
- фонды содействия кредитованию (гарантийные фонды, фонды поручительства), которые являются участниками национальной гарантийной системы поддержки малого и среднего бизнеса по ФЗ от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» и соответствуют установленным Правительством РФ требованиям
- Евразийский банк развития (если участник закупки – юрлицо, зарегистрированное на территории государства — члена ЕЭС, кроме РФ, или физлицо, являющееся гражданином государства — члена ЕЭС, кроме РФ)

2. Для независимой гарантии устанавливаются специальные требования:

- она должна содержать обязательные реквизиты, включая идентификационный код закупки
- срок действия независимой гарантии, предоставляемой в качестве ОЗ, составляет не менее 1-го месяца с даты окончания срока подачи заявок

**Обратите внимание: сведения о независимых гарантиях включаются в закрытый реестр независимых гарантий, информация о котором доступна участнику в личном кабинете ЕИС.**



## ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ

ЖУРНАЛ  
«ДЕЛОВОЙ ТАМБОВ» –  
ЭТО:

СОТРУДНИЧАТЬ  
С ЖУРНАЛОМ ВЫ  
МОЖЕТЕ:

- 52 полосы актуальной информации
- экспертные статьи от постоянных авторов
- новости лучших компаний региона
- эксклюзивные интервью
- прямая доставка B2B
- размещая публикации на коммерческой основе
- вступив в региональную Палату и размещая публикации на коммерческой основе, но по отдельной системе скидок

## ПРАЙС-ЛИСТ

на публикацию материалов в журнале «Деловой Тамбов»

Обложка	1 полоса	½ полосы
1	20 000	-
2	11 000	6 000
3	6 500	3 500
4	14 000	7 500

Внутренние полосы	Цена
1 полоса	6 000
2 полосы (разворот)	9 500
½ полосы	4 000
¼ полосы (150 кв. см)	2 200
модули меньше 150 кв. см	20 (кв. см)
Вкладыш в журнал	6 руб. 1 вложение

### СИСТЕМА СКИДОК

Количество размещений	Скидка
2-3	5%
4-6	10%
6	15%
Скидка для членов ТПП – 10%	

Скидка для рекламных агентств от 10 до 25%

### ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ

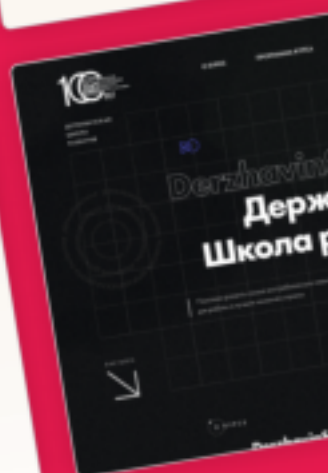
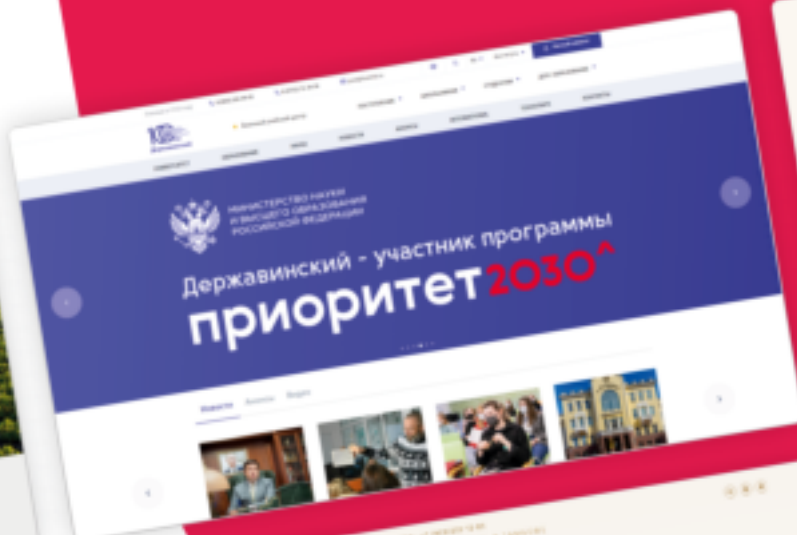
Разработка макета и статьи	Бесплатно
Корректировка адресной рассылки (включение дополнительных адресов)	Бесплатно

**ГИБКАЯ СИСТЕМА СКИДОК** обеспечивает возможность постоянного сотрудничества даже самым небольшим компаниям

Журнал распространяется на мероприятиях и встречах, напрямую – «в руки», почтовой и курьерской рассылкой. Нас читают органы власти, бизнес-сообщество, гости региона

**Обращайтесь по телефону +7 (4752) 72-49-35**





# Разработка сайтов

- Корпоративные сайты **от 280 000 ₽**
- Интернет-магазины **от 480 000 ₽**
- Лендинги **от 51 000 ₽**

Наши клиенты



📍 Тамбов, Державинская 16А,  
офис 509

☎ +7 (4752) 395-888  
🌐 verno.digital

Лабораторные испытания, экспертная оценка и потребительская экспертиза колбас варено-копченых прошли в преддверии самого мужского праздника в году – Дня защитника Отечества.



## «АГРОПИЩЕПРОМ» ПРОВЕРИЛ НА КАЧЕСТВО самый востребованный продукт любого застолья – колбасы варено-копченые

НПЦ «Агропищепром» в своей деятельности большое внимание уделяет не только разработке нормативно-технической документации, но и контролю качества пищевой продукции. В связи с этим в 2017 году в компании была учреждена программа контроля качества пищевой продукции, которая успешно функционирует и по сей день.

**В этот раз оценка качества продукции проходила в три этапа:**

**1. Лабораторные испытания продукта.** По результатам лабораторных анализов все образцы соответствовали требованиям микробиологической и токсикологической безопасности, и по показателям содержания токсичных элементов также соответствовали ТР ТС 021, ТР ТС 034, ТР ТС 29. Специалистами был проверен состав колбасных изделий на отсутствие незаявленных компонентов в составе и нежелательных примесей. По данным критериям все образцы также соответствуют установленным нормам.

**2. Экспертная оценка (дегустация).** Профильные специалисты НПЦ «Агропищепром», разделив ассортимент на сегменты, оценили органолептические показатели и изучили маркировку. Маркировка большинства образцов содержала все данные, легко читаема, внешне привлекательна. Самый распространенный недостаток некоторых образцов – это отсутствие категории на маркировке.

В экспертную комиссию вошли: Марина Кузыченко — ведущий специалист по разработке нормативно-технической документации, Андрей Дрогалев — главный технолог производства и переработки мясной продукции, Родион Андросов — ведущий эксперт-аудитор отдела стандартизации, сертификации и систем управления качеством, Наталья Грихина — ведущий эксперт-аудитор отдела стандартизации, сертификации и систем управления качеством (кандидат биологических наук), Сергей Колесников — исполнительный директор (кандидат сельскохозяйственных наук).

**Органолептическая оценка проходила по следующим критериям:**

1. Внешний вид батона
2. Внешний вид на разрезе
3. Вкус
4. Цвет
5. Запах
6. Консистенция
7. Потребительская оценка.

В данном этапе приняли участие технологи всех отраслей пищевой промышленности НПЦ «Агропищепром». Они оценили органолептические характеристики (за исключением внешнего вида батона).

**Оценка производилась по пятибалльной шкале, где:**

- 5 баллов – полное соответствие требованиям;
- 4 балла – незначительные несоответствия;
- 3 балла – заметные несоответствия;
- 2 балла – явные несоответствия;
- 1 балл – выраженные несоответствия (грубые).

Закупка колбас производилась в популярных торговых сетях: ООО «Ашан», ООО «Метро», ООО «О'КЕЙ», ЗАО «Тандер» (сеть магазинов «Магнит»), ТЦ «Айсберг», гипермаркет «Линия».

Всего к оценке было представлено 50 образцов колбас варено-копченых из мяса и мяса птицы. Такой широкий ассортимент обусловлен положительными тенденциями развития производства в России. В 2017 году в Центре уже проводилась дегустация данного сегмента продукции. В 2022 году закупали колбасы в тех же самых торговых сетях. И если в 2017 году ассортимент дегустационных образцов насчитывал 16 наименований, то в 2022 — уже 50. Это наглядно показывает темпы развития пищевого производства, несмотря на сложный, пандемийный период в стране. Эксперты НПЦ «Агропищепром» комплексно оценили и каче-



ство колбас. Оно заметно возросло. Итак, образцы распределились следующим образом:

#### Образцы, набравшие 5 баллов:

1. Сервелат «Зернистый» Великолукский мясокомбинат
2. Сервелат «Зернистый» ООО «Дмитровские колбасы»
3. Сервелат «Рубленый» АО «ЧМПЗ» (из мяса птицы)

#### Образцы, набравшие 4,8 балла:

1. Сервелат «Баварушка» ЗАО «Стародворские колбасы»
2. Сервелат «Швейцарский» ООО «Дымовское колбасное производство»
3. Сервелат «Зернистый» ООО «Малаховский мясокомбинат»
4. Сервелат «Ореховый» ООО «Мясоперерабатывающий завод «Ремит»
5. Сервелат «Таллинский» ЗАО «Микояновский мясокомбинат»
6. Сервелат ЗАО «Лыткарский МПЗ»
7. Сервелат «Ореховый» ООО МПЗ «Богородский»
8. Сервелат «Швейцарский» ООО «Елецкий мясокомбинат»
9. Сервелат «Рублевский гурман» ООО МПЗ «Москворецкий»
10. Сервелат «Кремлевский» ООО «Владимирский стандарт»
11. Сервелат АО «ЧМПЗ»
12. Сервелат «Финский» АО «Мясокомбинат «Клинский»
13. Сервелат «Московский» ООО «Мясокомбинат «Павловская слобода»
14. Сервелат «Ореховый» Великолукский мясокомбинат
15. Сервелат «Гурман» ООО «Мясокомбинат ЭКО»
16. Сервелат «Европейский» АО «ОМПК»
17. Сервелат «Астория» АО «ЧМПЗ»
18. Сервелат «Коньячный» ООО «Мираторг – Курск»
19. Сервелат «Финский» ООО «Мясокомбинат «Павловская слобода»
20. Сервелат «Коньячный» ЗАО «Партнер Ф»
21. Сервелат ООО «Дмитрогорский мясоперерабатывающий завод»
22. Колбаса «Московская» ЗАО «Суджанский мясокомбинат»
23. Колбаса «Имперская» АО «ЧМПЗ»
24. Колбаса «Императорская» ООО «Царицыно – эталон»
25. Сервелат «Охотничий» ООО «Регионэкопродукт-поволжье» (из мяса птицы)
26. Сервелат «Рижский» ЗАО «Стародворские колбасы» (из мяса птицы)
27. Сервелат «Российский особый» ОАО «Царицыно»

#### Образцы, набравшие 4,6 балла:

1. Сервелат «Охотничий» ООО «Саратовский МПК «Ресурс»
2. Сервелат «Рубленый» АО «ЧМПЗ»
3. Сервелат «Кремлевский» ЗАО «Стародворские колбасы»
4. Сервелат «Владимирский» ООО «Владимирский стандарт»
5. Сервелат «Мускатный» ООО «Мясоперерабатывающий завод «Ремит»
6. Сервелат «Кремлевский» ООО «Дымовское колбасное производство»
7. Сервелат «Зернистый» АО «ОМПК»
8. Сервелат «Коньячный» АО «ОМПК»
9. Сервелат «Коньячный» ЗАО «Микояновский мясокомбинат»
10. Сервелат «Финский» ООО «Мираторг – Курск»
11. Колбаса «Московская» АО «Новая столица»
12. Колбаса «Балыковая» ООО «Дмитрогорский мясоперерабатывающий завод»
13. Колбаса «Свиная» АО «Мясокомбинат «Клинский»
14. Колбаса «Московская» ООО «МПЗ «Мясницкий ряд»
15. Салями «Элитная» АО «Губкинский мясокомбинат»

#### Образцы, набравшие 4,2 балла:

1. Сервелат «Царский» ООО «Саратовский МПК «Ресурс»
2. Колбаса «Рубленая» ООО «Дмитрогорский мясоперерабатывающий завод»
3. Колбаса «Балыковая» ООО «Мираторг-Курск»
4. Салями «Финская» ЗАО «Стародворские колбасы»

И всего один образец, не перешагнувший порог в 4 балла, набрал 3,8 балла:

1. Сервелат «Европейский» ОАО «Великолукский мясокомбинат». Эксперты и потребители снизили оценку данному образцу за несоответствующий цвет и вкус прогорклого жира.

Стоит отдельно отметить, что мнение экспертов практически полностью совпало с мнением потребителей (специалистов НПЦ «Агропищепром»), в результатах приведены общие подсчеты двух групп.

### ИСХОДЯ ИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ, МОЖНО СДЕЛАТЬ НЕСКОЛЬКО ВЫВОДОВ

Качество реализуемой сегодня в торговых сетях продукции (колбас копчено-вареных) находится на довольно высоком уровне. Если в дегустационной оценке пятилетней давности ни один образец не набрал максимально высоких баллов по органолептической оценке, следовательно и не отвечал на 100% требованиям технической документации (средняя оценка составляла 3-4 балла), то в экспертизе 2022 года только один образец показал неудовлетворительные результаты. Остальные образцы совсем не на много отстали от абсолютных лидеров.

Необходимо обратить внимание также на тот факт, что все образцы дегустации 2017 года были произведены по ГОСТам, а в дегустации 2022 года – по Техническим условиям, и только один образец по ГОСТ (он набрал 4,8 балла). Данный факт еще раз доказывает, что не нормативно-технический документ является гарантом качества пищевой продукции, а добросовестное отношение производителя к своему продукту. Этот факт развенчивает миф о том, что продукция, произведенная по ТУ уступает ГОСТовской.

### КАК ПРАВИЛЬНО ВЫБРАТЬ КАЧЕСТВЕННЫЙ ПРОДУКТ

#### РЕКОМЕНДАЦИИ ДЕЛЯТСЯ НА ДВА ТИПА:

##### 1. Несоответствия, которые можно определить в торговой точке:

- загрязнения на оболочке и наплыв фарша над оболочкой;
- лопнувший или поломанный батон (батончик);
- нарушение целостности оболочки батончиков (батончиков) и/или упаковки (для продукции, упакованной под вакуумом или в модифицированной атмосфере);
- наличие жировых отеков.

Такую продукцию потребитель сможет отбраковать, находясь непосредственно у прилавка.

##### 2. Несоответствия, которые определяются уже после покупки:

- наличие серых, зеленых пятен, с несвойственным данному виду продукта цветом (перламутровые переливы и др.);
- рыхлый фарш;
- шпик желтого цвета или шпик с красными пятнами;
- неприятный, несвойственный мясным продуктам запах.

### ЕСЛИ ВЫ СТОЛКНУЛИСЬ С ПОДОБНОГО РОДА НЕСООТВЕТСТВИЯМИ, ТО ТАКУЮ ПРОДУКЦИЮ ЛУЧШЕ НЕ УПОТРЕБЛЯТЬ В ПИЩУ. ВЫ МОЖЕТЕ:

1. Обратиться в магазин, если предполагаете, что это не заводской брак, а порча в торговой точке, за возвратом денежных средств или заменой продукта.
2. Обратиться к производителю (сегодня многие производители ведут открытую политику и с удовольствием общаются с потребителями).
3. Обратиться в органы Роспотребнадзора.

**С.А. Колесников**, канд. с.-х. наук, исполнительный директор НПЦ «Агропищепром»;

**А.В. Козлова**, руководитель отдела маркетинга;

**Н.В. Гришина**, канд. биол. наук, ведущий эксперт-аудитор отдела стандартизации, сертификации и систем управления качеством





В феврале  
исполнился ровно  
год одному из самых  
активных комитетов  
Тамбовской  
областной торгово-  
промышленной  
палаты

# ИСПОЛНИЛСЯ ГОД Комитету женщин- предпринимателей

Комитет женщин-предпринимателей был создан в 2021 году и объединил в себе десятки активных и неравнодушных женщин, которые готовы не только строить свой собственный бизнес, но и помогать развиваться другим. Для усиления своего потенциала, получения новых знаний и навыков для развития собственного бизнеса, чтобы быть в курсе всех мер поддержки бизнеса и последних бизнес-новостей региона и страны.

## СМЕЛОЕ И АМБИЦИОЗНОЕ БИЗНЕС-ОБЪЕДИНЕНИЕ СТАВИТ ПЕРЕД СОБОЙ ЦЕЛИ:

- Объединить женщин-предпринимателей
- Установить конструктивный диалог и эффективное сотрудничество с органами государственной власти
- Расширить деловые связи и развить партнерские отношения
- Помогать начинающим женщинам-предпринимателям
- Популяризировать предпринимательскую активность среди женщин

И с этими задачами девушки с легкостью справляются! Сообщество объединило предпринимателей и руководителей высшего звена в абсолютно разных сферах бизнеса, что позволило саккумулировать огромную базу знаний, причем знаний, основанных на реальном опыте в торговле, производстве, в юриспруденции, бухгалтерии, оказании услуг, организации мероприятий, психологии, туризме и др.

Среди членов сообщества женщины, обладающие званием: женщина года, руководитель года, лучший предприниматель, амбассадор центра «Мой Бизнес», кандидат в депутаты Тамбовской городской Думы, представитель Общественного совета при Тамбовском УФАС России, члены Попечительского Совета Регионального отделения Российского Детского фонда.

На своем первом дне рождения Совет Комитета Женщин-предпринимателей представил отчет о проделанной работе Комитета за прошедший период.

За год девушки сумели организовать внушительный список мероприятий разного характера. Это были и обучающие мероприятия, и семинары, благотворительные мероприятия, закрытые неформальные мероприятия, бизнес-завтраки с главами структур, осуществляющими непосредственное взаимодействие с предпринимателями.

Представительницы Комитета Женщин-предпринимателей приняли участие в:

- ежегодном предпринимательском форуме PRO БИЗНЕС с отдельной площадкой
- неделе бизнеса;
- 3-й Всероссийской конференции «Безопасность предпринимательской деятельности в современных условиях развития экономики»;
- XXI Тамбовской областной конференции представителей МСП;
- Всероссийском форуме «Главные женщины»;
- Петербургском международном экономическом форуме 2021;
- образовательном проекте WOMEN2WOMEN. Программа Makingit;
- Всероссийском конкурсе «Молодой предприниматель России»

Комитет выступил в роли инициаторов и организаторов:

- ежегодного форума «Бизнес: Перегрузка»;
- обучающего мероприятия «Лидер и его команда» в Галдыме;
- обучающего форума «Точки роста».

Девушки не готовы останавливаться на достигнутом и на будущий год работы Комитета установлены новые амбициозные задачи. Ну а нам остается пожелать прекрасным представительницам бизнеса успехов и свершения задуманного!

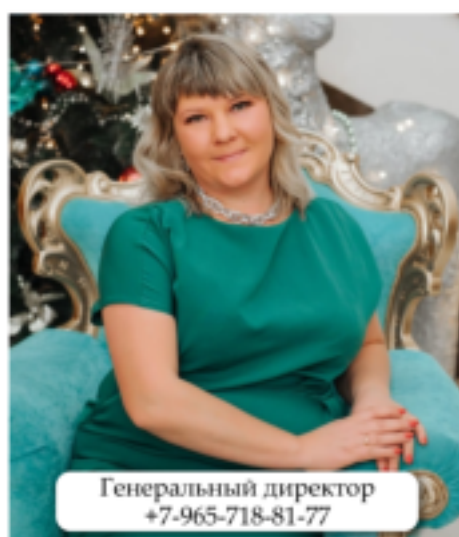
**Творческий актив  
Комитета женщин-предпринимателей  
Тамбовской областной ТПП**



# ТАМБОВСКИЙ ИППОДРОМ ИМ. С.М.БУДЕННОГО ПРЕДЛАГАЕТ ЦЕЛЫЙ РЯД УСЛУГ:

обучение верховой езде  
детей и взрослых\*  
детская пони-секция\*  
тематические фотосессии\*  
экскурсии с интерактивом\*  
проведение соревнований  
по конкуру и рысистые бега  
бесплатное посещение  
конюшен с кормлением  
лошадей ежедневно  
с 10:00 до 20:00

\* предварительная запись обязательна!



Генеральный директор  
+7-965-718-81-77



Наш адрес: г. Тамбов, ул. Ипподромная, 5к3  
Телефон: +7-902-936-47-27 администратор

## РАБОТАЕМ

### 10:00-20:00

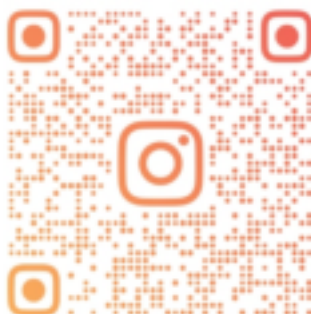
выходной: понедельник

ПОСЕЩЕНИЕ КОНЮШНИ И  
КОРМЛЕНИЕ ЛОШАДЕЙ

### 10:00-20:00

ЕЖЕДНЕВНО, БЕЗ ВЫХОДНЫХ,  
БЕЗ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ ЗАПИСИ

Следите за нашими  
новостями!



IPPODROM68



реклама

МАРТ 2022

В соответствии с действующим законодательством у предприятий существует обязанность установления санитарно-защитной зоны. Данное требование бесспорно является необходимым мероприятием для обеспечения экологической безопасности населения, но наличие непроработанной законодательной базы ведет к возможности предъявления избыточных требований со стороны контролирующих органов, которые приводят к необоснованной финансовой нагрузке для бизнеса, невозможности исполнения требований законодательства и даже к риску закрытия производства. О том какие сложности возникают при установлении СЗЗ и какие пути решения возможны, рассказывает генеральный директор ООО «ЭКОпрофи» АННА ПУДОВКИНА.



## СЛОЖНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ *при* *установлении санитарно-* *защитных зон*

В соответствии с требованиями СанПиН 2.2.1/2.1.1.1200-03 «Санитарно-защитные зоны и санитарная классификация предприятий, сооружений и иных объектов» (далее – СанПиН) и постановления Правительства РФ от 3 марта 2018 г. № 222 «Об утверждении Правил установления санитарно-защитных зон и использования земельных участков, расположенных в границах санитарно-защитных зон» (далее – постановление № 222) правообладатели объектов капитального строительства обязаны разработать проект санитарно-защитной зоны (далее – СЗЗ) и провести исследования (измерения) атмосферного воздуха, уровней физического и (или) биологического воздействия на атмосферный воздух.

Несоответствия требований в нормативных документах приводят к возможности предъявления различ-

ных требований к количеству контролируемых веществ и контрольных точек, в которых должны быть проведены исследования. Таким образом, стоимость исследований может колебаться в пределах от 800 000 рублей до 6 000 000 рублей. Для основной массы предприятий МСП оплата данных исследований становится финансово нецелесообразной, а в ряде случаев невозможной. Особенно нецелесообразны такие финансовые вложения, в случае размещения объекта в значительной удаленности от жилой зоны с превышением размеров нормативной санзоны в несколько раз.

В настоящее время единственный документ, в котором имеется упоминание о необходимом объеме измерений для обоснования СЗЗ – это СанПиН. Этот документ действует в части, не противоречащей постанов-



лению № 222. При разработке проекта СЗЗ формируется программа наблюдений за состоянием атмосферного воздуха. При этом в СанПиН определены требования к программам наблюдения только в случае сокращения СЗЗ по сравнению с нормативной зоной. В соответствии с пунктом 4.5 СанПиН размер санитарно-защитной зоны для действующих объектов может быть уменьшен при проведении не менее пятидесяти дней исследований на каждый ингредиент, относящийся к приоритетным показателям, в отдельной точке для предприятий I и II класса опасности и проведении не менее тридцати дней таких исследований для предприятий III, IV, V класса опасности. Региональной особенностью является то, что данное требование о количестве исследований при уменьшении СЗЗ трансформировалось в общее требование при обосновании СЗЗ в границе нормативных размеров.

Далее открытым остается вопрос о критериях включения загрязняющих веществ в программу наблюдений для обоснования СЗЗ. Основопологающим фактором здесь является понятие о том, какой объект в принципе является источником воздействия на среду обитания человека. Два основных документа – СанПиН и постановление № 222, которые регламентируют процесс обоснования и установления СЗЗ, дают разнонаправленные трактовки. Согласно пункту 1.2 СанПиН, источниками воздействия на среду обитания и здоровье человека являются объекты, для которых уровни создаваемого загрязнения за пределами промышленной площадки превышают 0,1 ПДК и/или ПДУ. Одновременно, пункт 1 постановления № 222 говорит нам о том, что СЗЗ устанавливается для объектов, воздействие которых за их контурами превышает санитарно-эпидемиологические требования, то есть больше 1 ПДК. Казалось бы, что СанПиН должен действовать в части, не противоречащей постановлению № 222, поэтому логично было бы в программу наблюдений включать загрязняющие вещества, которые на контуре объекта (границе земельного участка) превышают 1 ПДК, ведь СЗЗ – это буферная зона, которая обеспечивает уменьшение воздействия загрязнения на атмосферный воздух до значений, установленных гигиеническими нормативами, то есть до значений 1 ПДК (пункт 2.1. СанПиН). К сожалению, сегодняшние реалии отличаются от очевидных правовых требований, и при проведении санитарно-эпидемиологической экспертизы региональные эксперты требуют включения в программу всех веществ, расчетные показатели которых на границе земельного участка более 0,1 ПДК.

Вопрос количества контрольных точек не урегулирован вышеуказанными нормативными документами. Региональные эксперты, основываясь на том, что служба по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды учитывает среднегодовую повторяемость направления ветров в соответствии с 8-мью румбам, рекомендует проводить замеры в 8-ми контрольных точках или, как минимум, в 4-х точках соответствующих северному, южному, западному, восточному направлению ветра, а также обязательной является точка, в направлении жилой застройки либо иных нормируемых объектов.

Таким образом, если Ваши проектировщики будут слепо и без применения критического мышления подчиняться субъектным требованиям отдельных экспертов, программа наблюдений за состоянием атмосферного воздуха может включать до 90 % от всех выбрасываемых предприятием загрязняющих веществ по 8-ми направлениям света, что приведет к значительным и бессмысленным финансовым затратам для предприятия, но при этом будет полностью устраивать контролирующие инстанции и беспрепятственно пройдет согласование.

Хочу дать предприятиям несколько практических советов, которые позволят им значительно сэкономить финансовые средства. Во-первых, при разработке проекта СЗЗ нужно проанализировать вещества, которые в расчетных точках на контуре объекта дают максимальные значения и далее обратить внимание на методики отбора данных веществ на предмет возможного диапазона измерений. Это позволит сократить Вам данный перечень веществ как минимум вдвое, поскольку уровень чувствительности большинства аналитических методов определения концентраций загрязняющих веществ в атмосферном воздухе превышает 0,5 ПДК соответствующих веществ. Во-вторых, контрольными точками должны стать расчетные точки с максимальными значениями концентраций загрязняющих веществ в направлении жилья. Кроме того, в обязательном порядке должна учитываться высота источников выбросов загрязняющих веществ и расстояние до ближайшего нормируемого объекта (жилой зоны и пр.), поскольку в случае отсутствия высоких источников и наличия расстояния до жилья по своим размерам превышающего более чем в два раза размеры нормативной СЗЗ, возможно обойтись одной точкой, находящейся в направлении селитебной территории. Конечно же, вышеуказанные решения нужно грамотно описать в проекте СЗЗ и уверенно обосновать экспертизу.

Более того, основываясь на опыте собственной лаборатории, могу сказать, что важнейшим фактором для получения положительного решения об установлении СЗЗ является проведение натурных измерений с грамотным оформлением результатов исследований. Здесь важно абсолютно всё, начиная с точного наименования юридического лица и адреса объекта в соответствии с выпиской из ЕГРН, заканчивая проведением исследований только с подветренной (подфакельной) стороны с правильным указанием направления ветра и обоснованием возможности идентификации точки отбора. В противном случае, даже наличие факта проведения большого массива исследований без превышения ПДК, не позволит установить СЗЗ и приведет к необходимости отзыва протоколов либо проведения дополнительных исследований и, как следствие, потери времени и денег.

Все вышеуказанные решения по минимизации финансовых издержек и сокращению срока установления СЗЗ возникли в результате активной деятельности нашей компании по разработке проектов СЗЗ и проведению лабораторных исследований атмосферного воздуха.

Многим из нас с детства нравятся именно бумажные книги, то особенное ощущение, когда перелистываешь страницы... И электронные графические программы никогда не заменят рисунки в альбомах, выполненные карандашами или красками. Но особый трепет вызывают письма. Поэтому сегодня рассказываем о проекте, набирающем популярность в последнее время, который был создан для обмена бумажными открытками посредством почты, – *посткроссинг*.



# ЧТО ТАКОЕ ПОСТКРОССИНГ

## *и почему им увлекаются сотни тысяч людей по всему миру*

Придумал онлайн-платформу в 2005 году, будучи студентом, португалец **Пауло Магальяйнс**, чтобы объединить людей по всему миру, вне зависимости от их местонахождения, возраста, пола, расы или убеждений.

*«Благодаря открыткам мир становится счастливей, – уверен он. – И Россия как наиболее активная в посткроссинге страна играет в этом важную роль».*

### КАК ЭТО РАБОТАЕТ

Посткроссинг – это очень просто. Достаточно зарегистрироваться на сайте [postcrossing.com](http://postcrossing.com), и вы получите случайно выбранный адрес, по которому следует отправить открытку. Этот ресурс международный и на нем зарегистрированы люди со всего мира, соответственно, при оформлении открытки необходимо использовать английский язык.

Каждой открытке присваивается идентификационный код: две буквы, которые соответствуют коду страны отправителя – для России это RU – и порядковый номер. Когда почтовое отправление дойдет до адресата, вы станете следующим человеком, который получит открытку от случайного отправителя. Чем больше открыток вы отправите, тем больше обнаружите в своем почтовом ящике.

Обмен открытками через сайт считается официальным. При официальном обмене вы не

знаете, от кого и когда вам придет открытка: на сайте этого не видно. Это сюрприз, и в нем заключается главная радость от посткроссинга. Когда адресат получает открытку по официальному обмену, он регистрирует ее на сайте и выкладывает фото. Только тогда он видит страничку отправителя. Но бывает еще неофициальный. Например, если кому-то понравился ваш профиль, он может написать вам на сайте, спросить адрес и предложить обменяться карточками.

Все пользователи заполняют Анкету. В ней по желанию можно отметить пол, возраст и день рождения. В анкете указывают в том числе свои интересы и предпочтения, такие как желаемые размер, форма и тема открытки. Также есть поле «О себе», в котором можно рассказать, о чем угодно: работе, семье, домашних животных, хобби, путешествиях и мечтах. Анкету видят все пользователи сайта, но адрес скрыт. Когда кто-то хочет отправить открытку, сайт случайно назначает адресатов. Человек видит ваш адрес, только если ему выпали вы.



Существует российский аналог – **postcrossing.ru**. Он на русском и для тех, кто хочет отправлять открытки только по России.



#	Code	Country name	Members (est.)	Postcards (est.)	Population (est.)
1)	RU	Russia	117,236	7,902,952	144,476,956
2)	TW	Taiwan	106,882	2,738,388	22,894,304
3)	CN	China	73,045	2,759,488	1,382,730,808
4)	US	United States of America	70,586	7,576,367	327,167,434
5)	DE	Germany	58,456	16,835,783	82,907,802
6)	NL	Netherlands	39,805	4,867,448	17,231,817
7)	PL	Poland	32,664	1,550,256	37,976,548
8)	BY	Belarus	32,588	2,548,162	9,486,388
9)	UA	Ukraine	27,664	1,572,672	44,622,518
10)	CZ	Czech Republic	21,780	1,736,281	10,626,896
11)	GB	United Kingdom	17,780	1,378,889	66,488,991
12)	FR	France	17,531	1,390,819	66,987,244
13)	FI	Finland	17,324	3,901,623	5,518,950
14)	JP	Japan	11,464	1,546,790	126,529,106
15)	TR	Turkey	10,994	359,794	82,319,724

Рис.1. На сайте **postcrossing.com** постоянно обновляют статистику: в ней указано, сколько всего здесь пользователей и сколько открыток отправлено. Статистика по состоянию на 01.03.2022 г. Россия на 1 месте в мире по количеству участников проекта. И на 2 месте (после Германии) по количеству отправленных открыток.

## ГДЕ КУПИТЬ ОТКРЫТКУ

- в книжных магазинах;
- на почте;
- в интернет-магазинах;
- в поездках и путешествиях.

## ТРЕБОВАНИЯ К ОТКРЫТКАМ

На сайтах есть указания, какие открытки можно и нельзя отправлять. Увлечение посткроссингом тесно связано с филокартией — коллекционированием открыток. Поэтому у некоторых участников есть дополнительные требования. Кто-то собирает только тематические. Другие просят прислать открытки нестандартного размера или формы: круглые, треугольные, либо с выражением эмоций, например, настраивающие на позитив.

Важно, что открытки должны быть новыми. Стандартный предпочтительный размер — 10 × 15 см. А марки в идеале нужно использовать красивые и цветные. Некоторые посткроссеры просят клеить марки на открытку и отправлять её без конверта. Коллекционеры марок просят клеить только художественные марки: яркие, с репродукциями картин, животными, памятными событиями и историческими личностями.

По условиям сайта посткроссингом нельзя пересылать открытки с вульгарными, оскорбительными или непристойными изображениями; те, что нарушают авторские или любые другие права человека; карточки с рекламой товаров.



Рис.2. ПРимер открытки из России (отправлена автором статьи в Германию).



Рис.3. ПРимер открытки из Китая (получена автором статьи из города Шанхай).

## ЧТО ПИСАТЬ В ОТКРЫТКАХ

На открытке нужно разборчиво написать адрес и ID. Еще есть поле для текста: оставлять его пустым или писать только «Привет» — дурной тон. Лучше немного рассказать о себе и что-то пожелать адресату.

В основном люди рассказывают про свой город, членов семьи, домашних животных, профессию и любимые места для путешествий. Адресанты из России часто пишут что-то интересное, уникальное о нашей стране или более подробно описывают то, что изображено на открытке, например, Кремль, Байкал, птиц, национальные костюмы.

«Призываю вас прикоснуться к миру посткроссинга! Зарегистрируйтесь на сайте и отправьте свою первую открытку уже сейчас. И вы сможете узнать много интересного о городах и странах, потренироваться в английском, который является официальным языком проекта, да и просто добавить в свою жизнь немного интриги, ведь никогда не знаешь, чье послание ждет тебя в почтовом ящике сегодня».

Особенную благодарность хотелось бы выразить **Светлане Витальевне Долгополовой**, преподавателю английского языка МАОУ СОШ №1 «ШКОЛА СКОЛКОВО – ТАМБОВ», которая открыла для учеников и их родителей удивительный мир посткроссинга.

Алина ЛОЗЕНКОВА

Как там звучит уже-заезженная фраза Билла Гейтса? «Если вашего бизнеса нет в интернете, значит, вас нет в бизнесе». И это уже давно доказали пандемия и развитие маркетплейсов.

# КАК ЗАКАЗАТЬ РАЗРАБОТКУ САЙТА *и не остаться в дураках*



Однако одного решения мало, важно грамотно выбрать партнера, с которым вы будете разрабатывать и вести в последующем ваш сайт.

К сожалению, мы уже помогали компаниям разбираться с ситуациями, когда клиент вложил уже внушительные суммы, а проект нерабочий (плохая структура, плохой дизайн, устаревшие технологии или самое сложное, когда заказчика ввели в заблуждение)

IT – такая отрасль, в которой есть проблемы с юридической экспертизой и доказать некачественную работу очень сложно. Вот есть у вас в договоре дизайн и количество правок, с юридической точки зрения плохой и хороший дизайн ничем не отличаются. Он выполнен и точка. И если верстка описана как верстка, без указания стека технологий (от англ. stack — «стопка») — это набор технологий, на основе которых разрабатывается сайт или приложение – прим. ред.), шанс получить плохой код очень велик.

Мы составили топ советов, который поможет получить наилучший результат:

## 1. НАЧНЕМ С БОЛЬНОГО – ЦЕНА

Любой заказчик желает сэкономить, и это понятно. Цена формируется из состава команды и её уровня, применяемых технологий, сложности и сроков. Соответственно, на одно и то же техническое задание от разных команд будет разная стоимость.

### СКОЛЬКО СТОИТ РАЗРАБОТАТЬ САЙТ

- До 200 тыс. р. – эконом. Шаблонные решения и слабый уровень квалификации команды.
- 200–500 тыс. р. – средний ценовой сегмент. В этом сегмент уже появляется шанс найти команду, которая разработает сайт под ваши задачи.
- 500 тыс. – 1 млн. р. – высокий ценовой сегмент. Будет отличный состав команды и современные технологии.
- От 1 млн. р. – премиум – компании с сильной экспертизой и брендом.

\* По данным: CMS Magazine

**Плохо:** подрядчик демпингует, снижает цену, чтобы получить заказ. Скорее всего, он сидит без клиентов, что вызывает сомнение в опыте и компетенциях. Или хочет набрать клиентов и вести кое-как, без какого-либо подхода.

**Хорошо:** подрядчик называет среднюю по рынку стоимость. Или не среднюю, но может аргументировать ее. Будет дороже из-за стека технологий, который потом позволит сэкономить на поддержке.

## 2. У ПОДРЯДЧИКА ИМЕЮТСЯ КЕЙСЫ И ОТЗЫВЫ

Портфолио соберет каждый, даже новичок, сделав бесплатную работу. Написать кейс сложнее: в нем рассказано о задаче, как проходила работа, состав команды и главные результаты, которые получил бизнес. Круто, если есть еще отзыв!

**Плохо:** кейсов нет совсем или они неинформативные. Значит либо перед вами новичок, либо результат работ остался неудовлетворительным.

## 3. ЕСТЬ ЧЕТКОЕ ТЗ И ДОГОВОР

Вы составляете четкое ТЗ или заказываете его на коммерческой основе. ТЗ на разработку включает, на каких мониторах должен корректно работать сайт, сетку, по которой строится дизайн, описание функционала и логики, технологии верстки и бэкенда ((англ. back-end) — программно-аппаратная часть сервиса, отвечающая за функционирование его внутренней части – прим. ред.), а также что является законченной работой и необходимо ли базовое SEO, микроразметка и т.д.

Договор. С договором тоже не все просто. Техническое задание обязательно становится приложением к договору. Мы рекомендуем разбивать проект на этапы с оплатой 30/70 или 40/60 по каждому этапу. Так возникает доверительное отношение и к подрядчику и заказчику.

Важно: подрядчик готов гибко подходить к договору и техническому заданию. Однако все работы сверху оцениваются отдельно и это возможно если определен состав стандартных работ.

Кстати, мы можем поделиться шаблоном ТЗ и договором, достаточно написать нам на [info@verno.digital](mailto:info@verno.digital)

## 4. У ПОДРЯДЧИКА ИМЕЕТСЯ СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

Конечно, есть агентства, которые оказывают весь комплекс услуг по интернет-маркетингу. Но обычно это крупные игроки рынка с высокими ценниками. Если вам такие и нужны — отлично. Если важнее соотношение «цена-качество», ищите команду в конкретных нишах и услугах.

**Плохо:** Мы делаем абсолютно все, только возьмите нас! Звучит как отчаянная попытка получить заказ.

**Хорошо:** Вы по адресу, в нашей специализации разработка лендингов и сайтов в b2b.

Пусть наши советы помогут вам выбрать идеального подрядчика и работать с ним долго и продуктивно. Желаем удачи в развитии и продвижении бизнеса.

**Виктор Живилков,**  
руководитель агентства Verno.digital

Тамбовская областная ТПП тесно сотрудничает с региональным отделением «Российского детского фонда». В этот раз мы хотели бы обратиться к нашим предпринимателям с просьбой о помощи его подопечной шестилетней Варваре Казаковой. Ей необходимо собрать средства на реабилитацию в Центр коррекции движения «Киндер штаб», г. Саратов – 91 500 рублей.

# ШЕСТИЛЕТНЯЯ ВАРВАРА КАЗАКОВА

## НУЖДАЕТСЯ В ПОДДЕРЖКЕ

### наших предпринимателей



У девочки ДЦП. Родители неоднократно проводили курсы массажа и ЛФК за свой счёт. Однако средств не хватает. В семье работает только папа, вахтовым методом. Казаковы в итоге были вынуждены продать квартиру в Подмосковье, где они проживали, и переехать в деревню Красный куст Тамбовской области.

Варвара и её сестра-близнец Василиса родились на 29 неделе: Варя с весом 1240 гр., Василиса - 900 гр. Девочки закричали сразу, но потом дыхание у Вари остановилось. В итоге - реанимация, искусственное вскармливание. А с 8-ми месяцев стало заметно, что Варвара существенно отстаёт в развитии от сестры: Василиса пошла, а Варя перестала садиться. В полтора года малышке был поставлен диагноз ДЦП.

Благодаря усилиям родителей Варвара сейчас ходит, посещает обычный детский сад. Но, к сожалению, диагноз ДЦП не отступает - у девочки пошёл откат и начали выворачиваться ножки.

В наших силах подарить ей счастливое, полноценное детство и возможность уверенно бегать наперегонки со своей сестрёнкой!



**ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В СБОРЕ  
СРЕДСТВ ДЛЯ ВАРВАРЫ  
КАЗАКОВОЙ МОЖНО ДВУМЯ  
СПОСОБАМИ:**

**ПО РЕКВИЗИТАМ:**

Российский детский фонд  
Тамбовское отделение  
ИНН: 6832004463  
Р/С: 40703810161000000697  
БИК: 046850649  
Корр.счёт: 30101810800000000649

**ПО QR-КОДУ**

(ЧЕРЕЗ СБЕРБАНК):

Всю подробную информацию  
о сборе можно найти на сайте:  
[rdftamb.ru](http://rdftamb.ru)



Для помощи  
через СБЕРБАНК

#детскийфонд



## 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.



## ПРЕДСТАВЛЯЕМ НОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПОСЛЕПЕЧАТНОЙ ОТДЕЛКИ

### СИСТЕМА ЦИФРОВОГО 3D-ЛАКИРОВАНИЯ MGI Jetvarnish 3D One

JETvarnish 3D One от французской компании MGI – первая цифровая система элитной отделки полиграфической продукции в Тамбове.

Позволяет облагораживать цифровые и офсетные отпечатки различной фольгой и выборочным лаком с 3D-эффектами. Применяется для придания изделиям особого тактильного и визуального эффекта путем точечного нанесения 3D-лака.



3D-лак

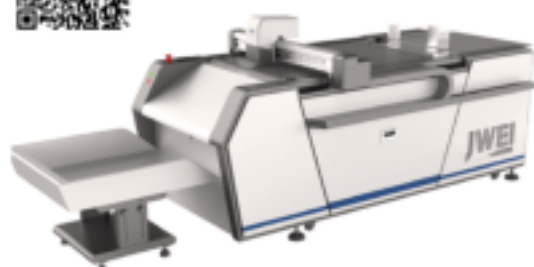
смотреть видео



### СИСТЕМА СКОРОСТНОЙ ЦИФРОВОЙ РЕЗКИ List Digital Cut LST03-0806-RM



смотреть видео



Идеально подходит для изготовления рекламной продукции и картонной упаковки малыми и средними тиражами. Устройство оснащено различными инструментами, может быстро и точно осуществлять сквозной рез, надрезку и биговку.



# НОВЫЕ ЧЛЕНЫ

## Тамбовской областной торгово-промышленной палаты

### 1. СЕТЬ МАГАЗИНОВ «ДЕРЕВЕНЬКИНО» (ИП ГЛАВА КФХ ВИШНЯКОВ В.С.)

**Адреса:** г. Тамбов, ул. Степана Разина, д. 8, ул. Сергеева-Ценского, д. 1, ул. Советская, д. 74

**Телефон:** 8 (902) 720-29-99

**Сфера деятельности:** смешанное сельское хозяйство, продажа натуральных фермерских продуктов от производителя.

### 2. МКУ «ДИРЕКЦИЯ ПО РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ ГОРОДА МИЧУРИНСКА КАК НАУКОГРАДА РФ»

**Офис:** Тамбовская область, г. Мичуринск, ул. Мичурина, д. 30-2

**Телефон:** 8 (47545) 5-10-46

**Сфера деятельности:** консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления.

### 3. ТВОРЧЕСКАЯ МАСТЕРСКАЯ «ВИТРАЖ СТУДИЯ» (ИП КАПИЧНИКОВА Ю.В.)

**Офис:** г. Тамбов, ул. Урожайная, д. 2Н

**Телефон:** 8 (960) 660-33-44

**Сфера деятельности:** изготовление витражей по индивидуальным заказам.

### 4. ООО «БУХГАЛТЕРИЯ БИЗНЕСА»

**Офис:** г. Тамбов, ул. Советская, 191

**Телефон:** 8 (909) 233-02-33

**Сфера деятельности:** бухгалтерские услуги, обучение по охране труда, промышленной безопасности, электробезопасности, работы на высоте, рабочие профессии.

### 5. ООО «ПК «РУСПАК»

**Офис:** г. Тамбов, ул. академика Островитянова, д. 9, литер Б

**Телефон:** 8 (4752) 78-09-71

**Сфера деятельности:** производство гофрированной бумаги и картона, бумажной и картонной тары.

### 6. ООО «БИОСФЕРА»

**Офис:** г. Тамбов, ул. академика Островитянова, д. 9, литер Б

**Телефон:** 8 (4752) 78-09-71

**Сфера деятельности:** выращивание шмелиных семей с помощью передовых сельскохозяйственных технологий.

### 7. ФИЛИАЛ ФГУП «ГЛАВНЫЙ ЦЕНТР СПЕЦИАЛЬНОЙ СВЯЗИ» УПРАВЛЕНИЯ СПЕЦИАЛЬНОЙ СВЯЗИ ПО ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ

**Офис:** г. Тамбов, ул. Коммунальная, д. 66

**Телефон:** 8 (4752) 72-65-70

**Сфера деятельности:** услуги по приему, обработке, хранению и доставке корреспонденции и грузов.

### 8. ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН ДОМАШНЕЙ ОДЕЖДЫ MY.HOME-LAB (ИП МАКАРОВА КАРИНА ЗДУАРДОВНА)

**Офис:** г. Тамбов, ул. Рылеева, кв. 5

**Телефон:** 8 (960) 666-02-21

**Сфера деятельности:** эксклюзивное производство и пошив домашней одежды из хлопка, трикотажа, велюра, шелка, вискозы и других натуральных материалов.

### 9. АО «АРТИ-РЕЗИНОПЛАСТ»

**Офис:** г. Тамбов, ул. Моршанское шоссе, 19а

**Телефон:** 8 (4752) 45-28-32

**Сфера деятельности:** производство регенерированной резины в первичной форме в виде пластин, листов или полос (лент), уплотнители резиновые.

### 10. ИП ШЕИН АНДРЕЙ ВАСИЛЬЕВИЧ

**Офис:** г. Тамбов, ул. Интернациональная, д. 30а, оф. 6

**Телефон:** 8 (953) 718-13-33

**Сфера деятельности:** расходные медицинские материалы, измерительные приборы, дезинфекция и стерилизация, предметы для ухода за больными, медицинское одноразовое белье, одежда, комплекты и наборы, детское питание

### 11. ООО «ТАМБОВСКАЯ ЮВЕЛИРНАЯ КОМПАНИЯ»

**Офис:** г. Тамбов, ул. ул. Рылеева, д. 65

**Телефон:** 8 (900) 510-12-25

**Сфера деятельности:** изготовление изделий на заказ из бриллиантов и других камней.



# БЕЗОПАСНОСТЬ ВАШЕГО БИЗНЕСА

- ПУЛЬТОВАЯ ОХРАНА
- ФИЗИЧЕСКАЯ ОХРАНА
- ПОЖАРНАЯ СИГНАЛИЗАЦИЯ
- ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЕ



+7 (4752) 559 556  
mirtambov.ru

ПЕРЕХОД С ДРУГИХ  
СЛУЖБ ОХРАНЫ

0<sup>\*</sup> р

\* срок проведения акции до 1.09.2022. Предложение ограничено.  
Подробности и правила уточняйте по телефону 559-556. РЕКЛАМА

реклама

ВЕРНИТЕ СЕБЕ  
КРАСИВУЮ  
УЛЫБКУ

ВСЕГО  
за 1  
ДЕНЬ!



- ✓ УДАЛЕНИЕ
- ✓ ИМПЛАНТАЦИЯ
- ✓ ПРОТЕЗИРОВАНИЕ

**ЩУРОВ**

**Сергей Владимирович**

главный врач, мастер  
по красивым улыбкам

**СЕДЫХ**

**Петр Николаевич**

врач-стоматолог-имплантолог,  
стоматолог-хирург

ООО "МК", ИНН 6829091667

**ул. Советская, 163А** ☎ **75-64-75**

реклама

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ