НАШЕ ДЕЛО®
ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ АЛТАЙСКОЙ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ

№ 3 (243)
МАРТ
2018 г.

Алтайские предприниматели посетили Кыргызскую Республику
(стр. 2-5)

Сообщество молодых предпринимателей: доверие и искреннее желание поддерживать друг друга
(стр. 14–16)

Жители Барнаула объединяют усилия, чтобы сохранить памятник архитектуры
(стр. 17–18)

Представляем нового члена Алтайской ТПП ООО «ЭнергоТрейд»
(стр. 32–33)

XI ЗИМНЯЯ ЗЕРНОВАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ: прогнозы экспертов на предстоящий аграрный сезон
(стр. 30-31)

Алтайская торгово-промышленная палата предлагает на условиях аренды

КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛ

- вместимость до 50 человек,
- свободная расстановка мебели,
- проектор, экран,
- акустическая система (звук по всему периметру зала),
- микрофоны,
- wi-fi,
- флипчарт.

ПЕРЕГОВОРНУЮ КОМНАТУ

- 5 посадочных мест,
- маркерная доска,
- Интернет.

Дополнительно предоставляем услуги организационного сопровождения мероприятий:

- сбор целевой аудитории, рассылка приглашений;
- регистрация участников;
- организация кофе-брейка;
- анонс мероприятия на сайте АлтТПП и в журнале «Наше дело».

г. Барнаул,
пл. Баварина, 2, 6 этаж

Контактный телефон
(3852) 65-37-54

НАШЕ ДЕЛО®

Информационно-аналитическое издание Алтайской торгово-промышленной палаты

Журнал «Наше дело»
издается со 2 ноября 1998 года

Издатель: Алтайская ТПП
Редактор: Наталья Бенюкова
Компьютерная верстка: Надежда Сенина
Адресная доставка по Алтайскому краю
По всем вопросам, связанным с журналом, обращаться по следующим адресам:
Алтайская ТПП:
656056, г. Барнаул, пл. Баварина, 2, офисы 602, 603, тел.: (3852) 65-37-54, 65-37-52, факс (3852) 65-37-60, e-mail: mail@alttpp.ru, www.alttpp.ru.
Юридический адрес:
656056, г. Барнаул, пл. Баварина, 2
659300, г. Бийск, ул. Революции, 90, тел. (3854) 32-70-31, e-mail: sautina@alttpp.ru
658224, г. Рубцовск, пр. Ленина, 60, офис 17, тел./факс: (38557) 2-94-70, e-mail: nnn@alttpp.ru
658924, р. ц. Кулунда, ул. Солнечная, 6, тел. 8-960-962-0385, e-mail: ren@alttpp.ru
Электронная версия журнала: http://www.alttpp.ru/poleznaya_informaciya/zhurnal_nashe_delo/
Периодичность издания – 1 раз в месяц.
Тираж – 999 экз.
Авторы опубликованных материалов несут ответственность за подбор и точность приведенных фактов, цитат, а также в случае, если материалы содержат данные, не подлежащие открытой публикации.
Редакция не несет ответственности за достоверность информации в рекламно-информационных материалах.
Рекламируемые товары и услуги подлежат обязательной сертификации и лицензированию.
Перепечатка материалов, опубликованных в журнале «Наше дело», допускается только по согласованию с редакцией.
Рекламные материалы отмечены «на правах рекламы».

Отпечатано в типографии ОАО «ИПП «Алтай»:
656043, г. Барнаул, ул. Короленко, 104,
тел. (3852) 63-34-87.

№ 3 (243)
МАРТ
2018 г.

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ:

Алтайские предприниматели посетили Кыргызскую Республику 2

Дмитрий Дворядкин сменил Марину Ракину на посту Президента Союза риэлторов Барнаула и Алтая 10

Продукция «Эвалар» вышла на рынок Австралии 11

Сообщество молодых предпринимателей: доверие и искреннее желание поддерживать друг друга 14

Жители Барнаула объединяют усилия, чтобы сохранить памятник архитектуры 17

Год масштабных проектов «Ренессанс Косметик» 19

Закон о саморегулировании в Российской Федерации: экспертная работа в ТПП продолжается 22

В Барнауле обсудили проблемы банковского обслуживания бизнеса 26

Инвестиции средних предприятий Алтайского края в 2017 году показали значительный рост 27

XI Зимняя зерновая конференция: прогнозы экспертов на предстоящий аграрный сезон 30

«ЭнергоТрейд»: помогаем компаниям экономить на покупке электроэнергии 32

О применении риск-ориентированного подхода при планировании Управлением Роспотребнадзора по Алтайскому краю в 2018 году 34

Маркетинговые исследования в России 36

«Альянс+»: успешный старт и развитие бизнеса в IT-сфере 38

Алтайские предприниматели посетили Кыргызскую Республику

С 19 по 22 февраля состоялась торгово-экономическая миссия алтайских предпринимателей в Кыргызскую Республику. Делегация Алтайского края посетила столицу республики Бишкек.

Выступление вице-президента ТПП КР Римы Апасовой на открытии биржи деловых контактов

Организатором миссии выступила Алтайская торгово-промышленная палата, работу делегации координировала Наталья Акименко, специалист по организации торгово-экономических миссий АлтТПП.

В состав делегации вошли руководители и представители четырех компаний: производитель энергоэффективного оборудования ООО «Завод Котельного Оборудования «ЭнергоРесурс», логистическая компания ООО «Евразийское Транспортное Объединение», деревообрабатывающее предприятие ООО «Алтай-Форест», производитель крупы ООО «Дары полей».

В первый день поездки члены делегации посетили Торгово-промышленную палату Кыргызской Республики, где встретились с кыргызстанским предпринимателями. В открытии деловых переговоров принимал участие заместитель Торгового представителя РФ в Киргизской Республике Сергей Белоусов. Стороны обсудили перспективы возможного сотрудничества и запуск совместных проектов. Речь также шла и о новых возможных направлениях совместной работы, так Рима Апасова, вице-президент ТПП КР в своем выступлении подчеркнула, что выгодным может стать сотрудничество в сфере информационных технологий: *«Мы призываем российских коллег и кыргызстанский бизнес активно участвовать в реализации совместных проектов в различных секторах экономики, включая и развитие IT-технологий. В Кыргызстане реализуется национальный проект по цифровой трансформации «Таза Коом», активно развивается IT-образование. В планах – создание IT-академии регионального уровня. Также реализуется проект цифровая Digital CASA, который позволит фактически выстроить новый цифровой Шелковый путь на Центрально-Азиатском пространстве, в том числе с участием России и все эти аспекты необходимо использовать».*

Руководитель алтайской делегации Наталья Акименко рассказала представителям кыргызстанского бизнеса о структуре экономики Алтайского края, отметив, что регион находится на самых высоких строчках в

СПРАВКА

За 9 месяцев 2017 года товарооборот с республикой составил 15 217,4 тыс. долл. (12 месяцев 2016 года – 15 523,3 тыс. долл.), из которых на экспорт пришлось 9 563,7 тыс. долл., а на импорт – 5 653,7 тыс. долл. На сегодня основу экспорта края в Киргизию составляют лесоматериалы, шины, жиры и масла животного или растительного происхождения, продукция мукомольно-крупяной промышленности, котельное оборудование; импорта – молочная продукция, овощи и фрукты.

рейтингах субъектов Российской Федерации по объемам производства продуктов питания: 1 место – по муке и сыру, 2 место – по крупе и сухому молоку, 3 место – по макаронным изделиям и животному маслу.

После официального открытия бизнес-форума в Торгово-промышленной палате Кыргызской Республики прошли запланированные деловые переговоры в формате B2B с потенциальными партнерами, по итогам биржи деловых контактов на следующий день состоялись выездные встречи.

Об особенностях ведения бизнеса в Киргизии членам делегации в рамках деловой встречи рассказал Торговый представитель Российской Федерации в Киргизской Республике Валерий Латыпов.

В настоящее время продолжаются активные переговоры по итогам деловых встреч, проведенных в Бишкеке – каждая алтайская компания провела не менее десяти встреч.

Отметим, данная торгово-экономическая миссия в Кыргызскую Республику, организованная Алтайской

Алтайскую делегацию представила Наталья Акименко, специалист по организации торгово-экономических миссий АлтТПП

ТПП, стала четвертой с 2012 года, также в рамках налаживания сотрудничества двух стран было организовано участие предпринимателей Алтайского края в XIV Международной выставке-ярмарке «Кыргызстан – 2012», участие алтайских бизнесменов в III российско-киргизской межрегиональной конференции «Российско-Киргизский диалог-2013».

Наталья Бенюкова,
специалист по связям
с общественностью
Алтайской ТПП

Куда еще можно совершить бизнес-миссии с Алтайской ТПП в 2018 году

№	Наименование мероприятия	Место проведения	Дата
1	Торгово-экономическая миссия предпринимателей Алтайского края в Республику Казахстан	г. Астана и г. Караганда	10-14 апреля
2	Торгово-экономическая миссия предпринимателей Алтайского края в КНР	г. Шанхай	14-18 мая
3	Торгово-экономическая миссия предпринимателей Алтайского края в Республику Узбекистан	г. Ташкент/ г. Самарканд	28-31 мая
4	Торгово-экономическая миссия предпринимателей Алтайского края в Монголию	г. Улан-Батор	июнь
5	Торгово-экономическая миссия предпринимателей Алтайского края в Республику Саха	г. Якутск	август
6	Торгово-экономическая миссия предпринимателей Алтайского края в Исламскую Республику Иран	г. Тегеран	сентябрь
7	Торгово-экономическая миссия предпринимателей Алтайского края в Республику Корея	г. Сеул	октябрь- ноябрь

*В плане возможны корректировки.

Для получения подробной информации об интересующих вас бизнес-миссиях обращайтесь к специалисту по организации торгово-экономических миссий Алтайской ТПП Акименко Наталье Владимировне, тел. (3852) 653-753, e-mail: anv@alttpp.ru

Член Алтайской ТПП ООО «Механический завод» отметил 15-летие

20 февраля президент Алтайской ТПП Борис Чесноков приехал в Бийск, чтобы поздравить коллектив ООО «Механический завод» с 15-летним юбилеем. В присутствии руководителей структурных подразделений завода Борис Анатольевич вручил директору предприятия Валерию Плотникову диплом Алтайской ТПП за большой вклад в формирование современной промышленной инфраструктуры в Алтайском крае.

В ответном слове Валерий Плотников рассказал об отличительных чертах предприятия:

«Наш завод занял и удерживает свою позицию в различных отраслях благодаря умению ориентироваться под структурные изменения рынка. Наличие высокотехнологичного оборудования, квалифицированных кадров и системы контроля качества позволяет предприятию решать задачи высокого уровня сложности, изготавливая сложное нестандартное оборудование».

Продолжилась встреча в производственном цехе, где Валерий Иванович рассказал об истории компании, производимой продукции и планах на будущее.

ООО «Механический завод» основано в 2003 году на базе вспомогательного механического производства Бийского химического комбината. В период создания основной продукцией завода были запасные части, инструменты и специализированное оборудование для предприятий оборонной отрасли страны.

В настоящее время «Механический завод» специализируется на производстве технологического оборудования для предприятий энергетической, металлургической, нефтедобывающей, химической промышленности и на производстве запасных частей для технологического и другого нестандартного оборудования.

С июня 2013 года на предприятии внедрена и функционирует система менеджмента качества ГОСТ ISO 9001-2011. Высокий профессиональный потенциал позволил предприятию в ноябре 2013 года получить лицензию на право изготовления оборудования для ядерных установок, радиационных источников, пунктов хранения ядерных материалов и радиоактивных веществ, хранилищ радиоактивных отходов. Наличие данной лицензии значительно расширило список потенциальных заказчиков. Большая часть продукции производится сегодня для нужд Государственной корпорации по атомной энергии «РОСАТОМ».

В 2011 году ООО «Механический завод» стало лауреатом ежегодной Всероссийской премии «Предприятие года», которой отмечаются достижения предприятий и организаций, успешно работающих в различных областях российской экономики, сочетающих в себе устойчивое положение на рынке, интенсивное развитие, информационную открытость.

Продукция ООО «Механический завод» заслужила доверие у многочисленных российских предприятий в различных отраслях экономики, производя качественное оборудование: в металлургии – оборудование рассева, дробилки, окомкователи, в химической промышленности – емкостное и очистное оборудование, насосы, в нефтедобывающем комплексе – гидроцилиндры, модули бурового оборудования; в энергетике – запасные части к котельному и вспомогательному оборудованию.

Среди заказчиков бийского завода такие крупные российские предприятия, как ОАО «Алтай-Кокс», ОАО «Сибирско-Уральская Алюминиевая компания», ОАО «Губахинский кокс», Нижнетагильский металлургический комбинат, ОАО «Уралмашзавод», ОАО «Первоуральский новотрубный завод», ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат», ОАО «Челябинский металлургический комбинат», АО «Северсталь» и др.

В перспективе завод планирует увеличивать объемы выпускаемой продукции, расширять номенклатуру изделий, создавать новые рабочие места. Основными принципами стратегии развития ООО «Механический завод» являются оперативность и гибкость в отношениях с заказчиками, разумное формирование цен, неизменно высокое качество выполнения работ.

Наталья Бенюкова,
специалист по связям
с общественностью
Алтайской ТПП

Генеральный директор Волчихинского пивоваренного завода Виктор Скачков отметил 65-летний юбилей

13 февраля свой 65-й день рождения отметил генеральный директор ЗАО «Волчихинский пивоваренный завод» Виктор Скачков.

Поздравить юбиляра приехали президент Алтайской торгово-промышленной палаты Борис Чесноков и директор рубцовского филиала Палаты Наталья Невзорова.

Борис Чесноков: *«30 лет назад на Ваши плечи легла большая ответственность возглавить динамично развивающееся предприятие с богатой историей. Благодаря грамотной стратегии руководства в 90-е годы завод не просто удержал свои позиции, но и продолжил развитие и улучшение материальной базы. За 85 лет завод пережил много перемен, но неизменно оставалось главное – качество производимой продукции, в чем последние три десятилетия, несомненно, Ваша заслуга».*

За значительный вклад в формирование современной промышленной инфраструктуры в Алтайском крае Борис Чесноков вручил юбиляру Почетный знак Алтайской ТПП «Золотой Меркурий».

Трудовую деятельность Виктор Федорович начал в 1971 году в колхозе имени Мичурина Волчихинского района. В 1985 году по рекомендации правления колхоза был переведен в Волчихинский райком КПСС инструктором сельскохозяйственного отдела, а спустя три года общим собранием коллектива Виктор Федорович был избран руководителем Волчихинского пивоваренного завода и занимает эту должность уже 30 лет.

Под руководством Виктора Федоровича на заводе произошли кардинальные изменения: реконструированы старые цеха, построены новые, отвечающие современным требованиям, автоматизированы технологические процессы производства, в несколько раз увеличился объем выпускаемой продукции. Сегодня завод оснащен высокотехнологичным европейским оборудованием, в производстве задействовано свыше 350 квалифицированных сотрудников.

Продукция Волчихинского пивоваренного завода востребована не только на территории Алтайского края, но и во многих регионах России. Деятельность компании сегодня высоко ценится как потребителями, так и профессионалами, о чем свидетельствует большое количество наград на различных выставках, ярмарках, конкурсах регионального, национального и международного масштабов.

Предприятие под руководством Виктора Федоровича ведет активную социальную политику: выступает постоянным спонсором программ районных мероприятий, проводимых учреждениями культуры, образования, спорта, мероприятий социальной поддержки жителей района.

В 2017 году завод отметил 85-летний юбилей. Одна из старейших организаций в крае вступила в члены Алтайской ТПП в 2002 году и является достойным примером честного и цивилизованного бизнеса.

Наталья Бенюкова,
специалист по связям
с общественностью
Алтайской ТПП

70-летний юбилей отметил председатель Правления Алтайского завода прецизионных изделий Виктор Герман

27 февраля 70-й день рождения отметил председатель правления ООО Управляющая компания «Алтайский завод прецизионных изделий» Виктор Герман.

Юбиляра поздравил и вручил статуэтку Меркурия – символ системы торгово-промышленных палат президент Алтайской ТПП Борис Чесноков:

«Алтайский завод прецизионных изделий – гордость не только Алтайского края, но и всей России. Высокие достижения – результат непрерывного развития, стремительные темпы модернизации материальной и технической базы – пример для любого производственного предприятия, претендующего на лидирующие позиции на рынке. Безусловно, во всем этом Ваша заслуга. Ваш личный вклад в развитие экономики Алтайского края невозможно недооценить и юбилейный день рождения – прекрасный повод поблагодарить за то, что разделяете ценности Алтайской торгово-промышленной палаты».

Трудовой стаж Виктора Адольфовича – 52 года, 26 из них прошли в стенах АЗПИ. В 2016-м в год 25-летия предприятия Виктор Герман был награжден орденаом «За заслуги перед Алтайским краем» II степени, а в честь 70-летия награжден медалью Минпромторга РФ, Почетной грамотой Алтайского краевого Законодательного Собрания и Почетной грамотой администрации города Барнаула.

Алтайский завод прецизионных изделий – российский лидер в производстве топливной аппаратуры для дизельных двигателей всех типов, выполняющих самые современные международные экологические требования.

Одно из основных направлений деятельности АЗПИ – электроуправляемая топливная аппаратура, полнокомплектные топливоподающие системы типа Common Rail для двигателей экологических классов EURO-4 и EURO-5, инжекторы и запасные части к ним.

Сегодня на предприятии действует программа импортозамещения, в рамках которой разработано и выпускается свыше 150 моделей распылителей. АЗПИ реализует инжекторы собственной конструкции и запасные части к ним, которые могут быть установлены на двигатели как российского, так и иностранного производства.

Непрерывное обновление и модернизация основных фондов, разработка и внедрение прогрессивных технологий вывело АЗПИ в десятку мировых лидеров в области разработки и производства топливной аппаратуры.

Наталья Бенюкова,
специалист по связям
с общественностью
Алтайской ТПП

Дмитрий Дворядкин сменил Марину Ракину на посту Президента Союза риэлторов Барнаула и Алтая

2 марта состоялось Общее собрание членов Союза риэлторов Барнаула и Алтая, главной задачей которого были выборы нового Президента организации.

Дмитрий Дворядкин

Большинство голосов членов Союза набрал представитель нового поколения риэлторского бизнеса, директор компании «Главэксперт» Дмитрий Дворядкин. В соответствии с Уставом Союза он будет занимать должность Президента до 2020 года.

Дмитрий Дворядкин развивает традиционный риэлторский бизнес с применением новейших технологий и успешно конкурирует с корифеями рынка. В рамках работы в Союзе риэлторов Барнаула и Алтая Дмитрий успешно реализовал проект сотрудничества с банками и страховыми партнерами, основываясь на принципе взаимной выгоды, в режиме «одного окна». В своей предвыборной программе он сделал ставку на преемственность власти и необходимость расширения влияния СРБ на рынке недвижимости региона.

Первым решением Дмитрия Дворядкина стало назначение на должность вице-президента Юлии Мордовиной, которая также принимала участие в выборах в качестве кандидата.

Юлия Мордовина – генеральный директор компании «Сити Трейд» – активист Союза риэлторов, участник всех проектов, на протяжении четырех лет входила в коллегиальный орган управления - Совет Союза «СРО НП «СРБ и Алтая».

Вторым значимым решением собрания, стало избрание Совета Союза. Количество членов руководящего органа увеличилось с 7 до 13.

Кроме того были избраны члены Национального совета Российской гильдии риэлторов. Им предстоит участвовать в заседаниях и принимать решения «геополитического плана» о развитии риэлторского бизнеса в стране. Из пяти кандидатов места в Нацсовете достались Вадиму Русскову, Константину Никитееву и Юлии Мордовиной.

Марина Ракина продолжит деятельность в Союзе в качестве члена Совета.

По материалам сайта
Союза риэлторов Барнаула и Алтая

СПРАВКА

Сегодня в состав Союза «СРО НП «Союз риэлторов Барнаула и Алтая» входит 32 организации Барнаула, Бийска, Белокурихи и Республики Алтай. В 2017 «Союз риэлторов Барнаула и Алтая» году отметил 20-летний юбилей. Членом Алтайской ТПП Союз является с 2011 года.

Санаторий «Россия» награжден золотой медалью «Лучшие товары и услуги - ГЕММА 2017»

По результатам работы 2017 года санаторий «Россия» в очередной раз был награжден золотой медалью масштабного международного конкурса «Лучшие товары и услуги - ГЕММА 2017».

В конкурсе участвовало более 400 российских компаний. Из Алтайского края золотые медали получили 12 предприятий, в числе которых и санаторий «Россия».

Международный конкурс «Лучшие товары и услуги – ГЕММА» – это общественный проект, который выявляет конкурентоспособные и перспективные предприятия посредством проведения независимой экспертной оценки качества производимой продукции и сервиса. Проводится уже 15 лет при поддержке полномочного представителя президента РФ в Сибирском федеральном округе.

Отметим, что 2017 год был великодушным на награды: санаторий «Россия» получил звания «Лучший санаторий России», «Лучшая здравница по организации оздоровительного и лечебного питания», а также статус «Отель года» по результатам народного голосования.

Сайт санатория «Россия»

Студентам Рубцовского аграрно-машиностроительного техникума рассказали о товарной экспертизе

28 февраля специалисты Рубцовского филиала Алтайской ТПП провели семинар для студентов Рубцовского аграрно-машиностроительного техникума, обучающихся по специальности «Товаровед».

СПРАВКА

Экспертный коллектив Алтайской ТПП включает в себя специалистов, имеющих высшее специализированное образование, необходимую квалификацию и опыт работы в области товарной экспертизы. Эксперты на плановой основе проходят повышение квалификации в учебных центрах Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, что подтверждается удостоверениями, свидетельствами и аттестатами, выданными ТПП РФ. Сотрудники экспертного подразделения Алтайской ТПП в своей работе руководствуются действующим законодательством, нормативными актами, требованиями международных и государственных стандартов, документами системы менеджмента качества Алтайской торгово-промышленной палаты.

Располагая собственной материально-технической базой, современными средствами связи и коммуникации, служебным автотранспортом, Алтайская торгово-промышленная палата с 1991 года проводит различные виды экспертиз на всей территории Алтайского края, своевременно и объективно, заслужив доверие судебных органов.

Эксперты АлтТПП проводят: потребительские (письменные и устные), судебные, строительные, контрактные, таможенные, страховые, налоговые, банковские, автотехнические, почерковедческие, бухгалтерские и патентные экспертизы.

Эксперт Лариса Ласкаева рассказала о видах экспертиз, проводимых специалистами Алтайской торгово-промышленной палаты. Наибольший интерес участников мероприятия вызвали товарные экспертизы. Были обсуждены особенности проведения экспертиз обуви, швейных изделий и бытовой техники.

По традиции директор филиала Наталья Невзорова познакомила студентов с историей торгово-промышленных палат в мире и становления системы в России, а также рассказала о миссии, задачах и возможностях для их реализации Алтайской торгово-промышленной палаты.

Сотрудничество филиала и техникума началось в 2005 году, когда впервые в Рубцовском филиале для студентов тогда еще Рубцовского машиностроительного техникума был организован День открытых дверей.

Продукция «Эвалар» вышла на рынок Австралии

Компания «Эвалар» заключила контракт с крупнейшим фармдистрибьютором Австралии API, который поставляет продукцию в более чем 1000 аптек на территории зеленого континента, и отгрузила первую партию продукции.

API является одним из старейших игроков австралийского фармрынка, который не только осуществляет поставки на территории всего континента, но также контролирует аптечную сеть Priceline, включающую 450 точек по всей Австралии. «Эвалар» поставляет в Австралию линейку из 15 наименований продукции – 9 БАДов и 6 чаев.

Директор департамента внешнеэкономической деятельности ЗАО «Эвалар» Александр Головко подчеркнул, что, несмотря на жесткое регулирование рынка БАД в Австралии, где БАД рассматриваются как медицинские добавки и их оборот контролируется минздравом, этот рынок оценивается в компании как весьма перспективный: *«Согласно аналитическим данным, которыми мы располагаем, более 60% населения Австралии регулярно употребляют БАД, тогда как в России эта цифра не доходит и до 20%. Ежегодный оборот рынка БАД в Австралии достигает 5 млрд долларов, при этом, по данным международного маркетингового агентства IBIS World, последние 5 лет этот рынок рос на 7-8%».*

К выходу на рынок компания готовилась более 3 лет. Первым шагом стала адаптация производства согласно требованиям Администрации по лекарственным средствам Министерства здравоохранения и геронтологии Австралии. Соответствующий сертификат (TGA) компания получила в 2015 году. На протяжении нескольких лет велась доработка рецептур БАД в соответствии с требованиями австралийского законодательства. В 2016 году был открыт офис «Эвалар» в Сиднее, который проводил работу по регистрации продуктов компании.

Для выхода на австралийский рынок компания полностью переработала упаковку своей продукции. Философию и дизайн упаковки разработало крупное международное агентство Emedia Creative, которое сделало главной художественной доминантой калейдоскоп из трав Алтая, нарисованных акварелью.

Сайт ЗАО «Эвалар»

Сообщество молодых предпринимателей Алтайского края отметило 5-летие

22 февраля свой первый 5-летний юбилей отметило самое энергичное бизнес-сообщество региона – Сообщество молодых предпринимателей Алтайского края.

Торжественное мероприятие прошло в символичном месте – купеческом зале Алтайского государственного краеведческого музея.

Поздравить юбиляров пришли гости, которые, по словам членов Сообщества, являются наставниками молодых предпринимателей: Уполномоченный по защите прав предпринимателей в Алтайском крае Павел Нестеров, президент Алтайской ТПП Борис Чесноков, заместитель начальника управления Алтайского края по развитию предпринимательства и рыночной инфраструктуры Александр Евстегнеев.

Сообщество молодых предпринимателей – объединение, созданное в 2013 году на базе образовательной федеральной программы «Ты – предприниматель». Сообщество является региональным представительством Межрегиональной Общественной Организации «Сообщество Молодых Предпринимателей», которое включает в себя более региональных 40 отделений. Основная задача организации – формирование благоприятных условий для коллективного

развития деловой активности членов объединения. Члены Сообщества представляют интересы молодых предпринимателей в органах государственной власти и местного самоуправления, активно сотрудничают с другими субъектами поддержки предпринимателей.

На сегодня СМП включает в себя около 60 участников из самых разных сфер бизнеса со всего Алтайского края.

Члены Сообщества – постоянные участники самых громких и масштабных мероприятий, среди которых форум «Шанхайской организации сотрудничества», «Всероссийский слет сельской молодежи», «Конгресс молодых предпринимателей стран СНГ», «Таврида» в Крыму, «Селигер» в Твери, «Красноярский экономический форум» и ТИМ «Бирюса» в Красноярске, Международный форум «Алтай. Точки Роста» и др.

Установив прочные деловые контакты, молодые бизнесмены большое внимание уделяют тесному взаимодействию в различных сферах деятельности и непрерывному обмену личным жизненным опытом.

Наталья Бенюкова,
специалист по связям
с общественностью
Алтайской ТПП

Сообщество молодых предпринимателей: доверие и искреннее желание поддерживать друг друга

О становлении, развитии и главных принципах Сообщества рассказала исполнительный директор Маргарит Агекян.

– Что послужило основой для объединения активных молодых предпринимателей, которые впоследствии создали Сообщество? Как возникла сама идея?

– Программа «Ты – предприниматель» – это то, с чего все началось, то, чему мы благодарны за свое существование. Это проект, направленный на обучение молодежи базовым предпринимательским знаниям и навыкам. Программа была разработана Федеральным агентством по делам молодежи и была рекомендована к реализации Министерством экономического развития Российской Федерации.

Анна Денюкова взяла на себя ответственность объединить сначала своих знакомых предпринимателей, а потом и выпускников программы «Ты – предприниматель» в одно большое дружное Сообщество. В течение первых двух лет Сообщество работало в рамках данной программы.

Весь процесс создания и развития объединения с самого начала лично курировала Елена Александровна Лебедева, начальник Управления спорта и молодежной политики Алтайского края.

В итоге сегодня мы видим, что инициатива начинающих предпринимателей, поддержанная исполнительной властью, привела к самостоятельно функционирующему объединению предпринимателей.

В настоящее время к нам вступают новые люди, не имеющие отношения к программе, но так как подобное притягивает подобное, это все те же предприниматели, развивающиеся и развивающие все, к чему прикасаются, это все те же сторонники этики купеческого предпринимательства, когда «прибыль важнее всего, но честь – дороже прибыли!».

– Количество мероприятий Сообщества, проведенных за пять лет, измеряется в сотнях, а какие события стали знаковыми, определяющими дальнейший вектор развития?

– Я думаю, что вектор развития,в нашем случае скорее определяется не мероприятиями, а людьми, которые сконцентрированы в Сообществе, людьми, которые являются нашими партнерами, друзьями, наставниками, ну и, конечно же, желанием организаторов Сообщества поддерживать и представлять интересы членов объединения.

Если все же говорить о мероприятиях, то это неотъемлемая, я бы даже сказала, ключевая часть нашей деятельности.

Сюда можно отнести встречи с представителями органов власти, бизнес-завтраки в торгово-промышленной палате, спортивные мероприятия, бизнес-десанты, многочисленные образовательные проекты, встречи с психологами, киноклубы, наши совместные поездки за границу и многое другое. У всех этих мероприятий есть одно общее предназначение – служить площадкой для создания многочисленных надежных деловых знакомств.

– Президента Алтайской ТПП Бориса Чеснокова вы называете наставником, какие его советы оказали наибольшее влияние на дальнейшую деятельность как Сообщества в целом, так и отдельно взятых предпринимателей?

– Совместно с Алтайской торгово-промышленной палатой мы регулярно проводим бизнес-завтраки с участием ведущих бизнесменов региона и с непосредственным участием самого Бориса Анатольевича. Как раз таки на этих встречах Борис Анатольевич и делится с нами большим количеством мудрых советов касательно самых разных вопросов ведения бизнеса. Думаю, что для наших предпринимателей все они имеют высокую ценность, учитывая их живой интерес к этим встречам.

Отдельно хочется вспомнить слова поддержки, которые я и руководитель Сообщества Анна Денюкова услышали от него в самый сложный для Сообщества период. Как и любая организация, мы столкнулись с кризисом. Ту моральную поддержку,

Маргарит Мушеговна Агекян

С 2014 года – исполнительный директор Сообщества молодых предпринимателей.

За это время в объединении внедрена организационная структура, которая привела к одновременному росту качества и количества, была сформирована новая категория участников – оргкоманда, ответственная за проведение ряда мероприятий для Сообщества.

В 2017 году запущен проект «Сообщество счастливых женщин», который реализуется совместно со Школой женственности и семейных отношений Елены Толкуновой.

Реализован проект «бизнес-десант», включающий в себя серию мероприятий, на каждом из которых предприниматели объединяются усилиями и вместе решают бизнес-задачи одного из членов Сообщества.

DENIED

Бизнес-завтрак в Алтайской ТПП

которую мы получили от Бориса Анатольевича, очень сложно переоценить. Поэтому мы можем назвать его как наставником для наших предпринимателей, так и наставником организаторов Сообщества в нашем лице.

– Говоря о Сообществе, нельзя обойти стороной тему благотворительности – у молодых предпринимателей уже сложилась традиция вершить добрые дела. Как возникла идея благотворительных акций, кто являлся идейным вдохновителем?

– Сообществу 5 лет, и на протяжении всего этого времени мы ежегодно организовываем новогоднюю благотворительную акцию в рамках губернаторского марафона «Поддержим ребенка». В общем количестве мы подарили около 1100 подарков ребятишкам из малообеспеченных семей, имеющих ограничения по здоровью.

Еще одна традиция – это поздравительные мероприятия, посвященные героям Великой Отечественной войны.

За 4 года реализации акции участникам войны, в число которых входят вдовы, узники, блокадники, в общем количестве подарено более 200 кг фруктов.

В поздравлении участвуют и дети предпринимателей, которые заранее учат стихи, выражающие нашим героям благодарность за их бессмертный подвиг, напоминающие о том, что память об этом свято хранится в каждой семье и передается из поколения в поколение. А ветераны в свою очередь рассказывают гостям про военные годы и показывают свои награды.

Что нас вдохновляет делать это из года в год?

Нас вдохновляет неподдельная радость маленьких ребятишек, нас вдохновляют мудрые, повидавшие войну глаза ветеранов, которые после каждого детского стихотворения наполняются слезами трепетной благодарности за то, что их помнят и будут чтить во веки веков…

Эти проекты не столь масштабны, но мы руководствуемся мнением «лучше маленькая помощь, чем большое сочувствие», и мы очень благодарны нашим предпринимателям за поддержку в реализации всего этого.

– Каким вы видите Сообщество через 5, 10, 15, 20 лет?

– Конечно, у нас есть определенное направление, по которому мы идем, цели, к которым мы двигаемся, и, достигая их, мы будем меняться. Но и через 5, и через 10, 15, 20 лет неизменным останется наш принцип работы, основанный на доверии и на искреннем желании поддерживать друг друга. В бизнесе все имеет свою цену, но это бесценно и этим нужно дорожить.

Жители Барнаула объединяют усилия, чтобы сохранить памятник архитектуры

Осенью 2014 года состоялось значимое для ценителей истории Барнаула событие – у здания памятника архитектуры регионального значения, расположенного на ул. Пушкина, 64 и известного как «Аптека Крюгеръ», появился шанс на новую жизнь. Ветшающее и разрушающееся здание, в котором уже несколько лет не было отопления и электричества, приобрел Сергей Корепанов.

Сергей Корепанов – директор фармацевтического завода «Гален» (член Алтайской ТПП), кандидат медицинских наук, врач-онколог, фитотерапевт, в 2008 году основал музей «Мир времени», который и планируется разместить в спасенном памятнике архитектуры. Когда здание будет отреставрировано, туда переедут все три отделения музея.

Совершенно смело можно заявить: после осуществления задуманного само здание музея станет едва ли не самым главным его экспонатом, поэтому сотрудники «Мира времени» с особой ответственностью подошли к изучению истории старинного здания. Начав изучение истории Барнаула XIX века, исследователи выяснили, что возраст «Аптеки Крюгера» на 8 лет больше, чем считалась ранее, об этом свидетельствует обнаруженная в краеведческом музее фотография 1904 года, запечатлевшая панихиду по Адмиралу Макарову и здание аптеки. Кроме того, выяснилось и то, что сведения о владельце здания были также ошибочными. Архивные документы указали на то, что собственницей аптеки была прусская подданная Вильгельмина Германовна Крюгеръ.

Уцелевшее в городском пожаре 1917 года здание с исторической точки зрения интересно также и тем, что в 1929 году именно там был расположен первый городской радиоузел, о чем до сих пор свидетельствует табличка: «Из этого здания в мае 1929 года впервые на Алтае через радио-

СВЕДЕНИЯ О БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОМ ФОНДЕ

Руководитель Фонда - Корепанов Сергей Валерьевич, кандидат медицинских наук, директор ООО «Фармацевтический завод «Гален», директор фитоцентра «Алфит», директор музея «Мир времени».

Попечительский совет Фонда:

Лазарев Александр Федорович, председатель комитета по здравоохранению и науке Алтайского краевого Законодательного Собрания, доктор медицинских наук, профессор, заслуженный врач РФ, главный врач ГУЗ «Алтайский краевой онкологический диспансер»;

Федоров Владимир Васильевич, доктор медицинских наук, профессор, заслуженный врач РСФСР, проректор по учебной работе Алтайского государственного медицинского университета.

Чтобы внести свое имя в историю, сообщите о себе: фамилию, имя, отчество, род деятельности, место жительства (город, страна).

Реквизиты для перечисления денежных средств:

Получатель: Благотворительный фонд «Связь времен».

Адрес: 656011, г. Барнаул, ул. Матросова, 13.

ИНН 2221995904, КПП 222101001

Расчетный счет:

40703810002000000483

Кор. счет: 30101810200000000604

БИК 040173604

Отделение N8644 Сбербанка России.

Оказать помощь можно также передав наличные денежные средства в отделения музея «Мир времени» (г. Барнаул, ул. Матросова, 12, 13, ул. Зеленая Роща, 15в.) и с помощью системы Сбербанк-онлайн, выбрав в качестве получателя Благотворительный фонд «Связь времен».

Дополнительную информацию можно получить по телефону (3852) 77-77-64.

узел проводного вещания начаты передачи из Москвы газеты без бумаги и без расстояний в квартиры трудящихся города Барнаула».

Реконструкция здания требует серьезных финансовых вложений. Чтобы ускорить реанимацию старинного особняка, был создан Благотворительный фонд «Связь времен». Благотворительная акция по сбору средств проходит под лозунгом: «Впиши свое имя в историю Барнаула». В «Мире времени» хранится уникальный экспонат – Книга почета, в которую вписываются имена всех благотворителей, сделавших вклад в сохранение уникального архитектурного объекта.

Среди благотворителей – российские и иностранные посетители музея, предприятия, государственные учреждения, предприниматели.

Внести вклад в сохранение исторического наследия для потомков и вписать свое имя в историю родного города может любой желающий!

По материалам
сайта музея «Мир времени»

Год масштабных проектов «Ренессанс Косметик»

2017 год для Ренессанс Косметик был полон событий, реализованы стратегически важные и масштабные проекты, которые во многом поспособствовали развитию компании.

Автоматизация и модернизация производства

Начало года было ознаменовано моделированием системы автоматизации производства. В Алтайском крае «Ренессанс Косметик» стала первой компанией, внедряющей у себя подобный проект. Его главная цель – повысить эффективность труда, улучшить качество выпускаемой продукции, минимизировать ошибки и сбои в производственном цикле, создать условия для оптимального использования всех ресурсов производства. Завершить автоматизацию планируется весной 2018 года.

Летом 2017-го предприятие запустило обновленный цех белой косметики, в котором расположились линия для розлива санитайзеров, оборудование для фасовки ополаскивателей для полости рта, зубных паст, кремов и скрабов. Ранее данные виды продукции выпускали в разных помещениях, в связи с этим производственный поток был не оптимизирован. В помещении цеха белой косметики провели капитальный ремонт в соответствии с основными гигиеническими требованиями, внедрили систему кондиционирования, которая поддерживает нужную влажность и температуру в помещении, оптимизировали технологический процесс выпуска, что позволило сократить сроки выполнения заказов.

Преобразования коснулись также цеха розлива. В соответствии с планом модернизации его переместили в новое просторное помещение площадью свыше 1000 кв. метров, что больше прежнего почти в два раза. Полностью все работы в цехе завершатся в первой половине 2018 года, когда на завод из Китая доставят новую скоростную линию, благодаря которой производственные мощности цеха существенно увеличатся.

Участок, в котором раньше располагался цех розлива, коснется глобальная автоматизация. В дальнейшем на этом месте разместятся площадки для подготовки сырья, его отбора и передачи на следующий этап технологической цепочки – в цех смесеприготовления. Это позволит исключить ошибки в отборе сырья, распределить мощности оптимально, отследить производственный процесс от завеса до конечного продукта.

Кроме того, в минувшем году построили транспортную галерею, которая соединила новый цех розлива со складом готовой продукции, новое производственное помещение площадью 600 кв. метров.

Новинки производства

Общее количество выпущенных в 2017 году новых продуктов, а также продуктов с обновленным дизайном и улучшенной рецептурой составило 193 наименования, из которых 106 – торговые марки сетей и 87 – собственные продукты «Ренессанс Косметик».

Промышленный туризм и благотворительность

«Ренессанс Косметик» всегда с радостью принимает гостей. В 2017 году на экскурсиях по производственной площадке компании побывали более 300 человек. Масштабы завода, а также четкая и отлаженная работа предприятия впечатляют школьников, студентов и представителей старшего поколения. Они с огромным восторгом и воодушевлением отзываются об увиденном.

На протяжении 2017 г. «Ренессанс Косметик» участвовал в благотворительных акциях, оказывал поддержку детским домам и центрам социальной помощи, союзу ветеранов Чеченской Республики. Кроме того, компания неоднократно выступала партнером соревнований по плаванию, а именно 25 Кубка Сибири по плаванию и Кубка имени А. Гречина. Юные пловцы получали от «Ренессанс Косметик» памятные подарки, в том числе профессиональную экипировку. Также «Ренессанс Косметик» купил для спорткомплекса «Обь» большой экран, на котором транслируются результаты соревнований.

Знаменательные даты

2017 год стал значимым для директора «Ренессанс Косметик» Виктора Павловича Косихина. Его бизнесу исполнилось 25 лет. В 1992 году он создал компанию «Реноме», небольшая фирма начала осваивать рынок парфюмерии и косметики. Продукцию в те годы закупали за рубежом, за короткий период времени организация быстро набрала обороты. Спустя 7 лет Виктор Павлович принял решение организовать собственное производство. К тому времени были налажены связи с поставщиками и дистрибьюторами, изучен рынок, имелся опыт в сфере торговли. Так зародилась компания «Ренессанс Косметик», которой в 2018 году исполнится уже 19 лет.

Стоит отметить, в год 25-летнего юбилея бизнеса указом Губернатора Алтайского края Александра Карлина от 26 октября 2017 года за многолетний добросовестный труд во благо нашего региона и высокий профессионализм директор ООО «Ренессанс Косметик» Виктор Павлович Косихин награжден медалью «За заслуги в труде». Также он награжден почетной грамотой Торгово-промышленной палаты РФ «За вклад в распространение цивилизованных принципов ведения бизнеса в Алтайском крае, плодотворное сотрудничество с Алтайской ТПП».

Движение вперед

«Ренессанс Косметик» не останавливается на достигнутом. В планах у компании много амбициозных проектов. Основной вектор развития в 2018 году – освоение новых направлений выпуска, одним из которых является продукции в мягкой упаковке –дойпак, а также расширение рынков сбыта. Кроме того, сейчас идет подготовка к строительству двухэтажного здания, в котором разместятся

цех пластмасс, новая столовая, а также учебные классы для студентов Алтайского государственного университета. В минувшем году было подписано соглашение с вузом о создании учебной кафедры на базе «Ренессанс Косметик». Здесь будут проходить практические занятия для студентов химического факультета. Самым активным и инициативным студентам будет предложено дальнейшее трудоустройство на предприятии.

В первом полугодии компания планирует запустить целый комплекс нового оборудования – автоматизированную линию, состоящую практически из полного производственного цикла операций: выдува, розлива, укупорки, этикетировки, скорость данной линии составит 6 тысяч бутылок в час. Также будет запущена линия для розлива агрессивных средств производительностью до 3 тысяч бутылок в час, линия для розлива сложных форм бутылок, термопластавтомат с пресс-формами, что позволит выпускать 3 вида новых крышек, оборудование для сыпучих продуктов – фасовка чистящего порошка в пакеты весом до 400 г. К тому же в связи с увеличением объемов и ускорения процессов производства закуплена складская техника.

На территории предприятия продолжается масштабный проект модернизации и автоматизации производства, который планируется завершить до конца 2018 года. И это лишь малая часть того, что будет реализовано.

2018 год для «Ренессанс Косметик» обещает быть плодотворным, динамичным и богатым на события.

ООО «Ренессанс Косметик»

Официальная делегация г. Маньчжурия в апреле посетит Барнаул

16 марта деловую программу официального рабочего визита обсудили начальник канцелярии иностранных дел г. Маньчжурия Ван Баодун и президент Алтайской ТПП Борис Чесноков. Рабочая встреча прошла в стенах Алтайской торгово-промышленной палаты.

В состав делегации, визит которой назначен на 13-14 апреля, войдут представители Правительства г. Маньчжурия и предприятий, заинтересованных в сотрудничестве с алтайским бизнесом. Возглавит делегацию секретарь горкома Коммунистической партии Китая г. Маньчжурия Чэнь Лисинь.

Во время апрельского визита запланировано подписание соглашения о сотрудничестве между Алтайской ТПП и Отделением Китайского комитета содействия развитию международной торговли г. Маньчжурия.

Начальник канцелярии иностранных дел г.Маньчжурия Ван Баодун (справа)

Алтайской ТПП дважды, в 2016 и 2017 годах, были организованы торгово-экономические миссии предпринимателей региона в Маньчжурию с целью расширения рынков сбыта продукции и налаживания перспективного долгосрочного сотрудничества.

В августе 2017 года члены алтайской делегации в рамках бизнес-миссии приняли участие в выставке-ярмарке международной торговли и инвестиций, посетили зоны экономического развития Маньчжурии, промышленного логистического центра, встретились с представителями органов государственной власти и провели индивидуальные переговоры с китайскими предпринимателями.

Наталья Бенюкова,
специалист по связям
с общественностью
Алтайской ТПП

Закон о саморегулировании в Российской Федерации: экспертная работа в ТПП продолжается

15 марта в ТПП России состоялось очередное заседание Совета ТПП РФ по саморегулированию предпринимательской и профессиональной деятельности.

Модератором заседания выступил председатель Совета Константин Апрелев

Открыл заседание вице-президент ТПП России Дмитрий Курочкин

Модератором заседания выступил председатель Совета Константин Апрелев.

Открыл заседание вице-президент ТПП России Дмитрий Курочкин, который обозначил важность преобразований, необходимых бизнесу для обеспечения дальнейшего развития саморегулирования. Работа над проектом федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О саморегулируемых организациях» и в отдельные законодательные акты» экспертов Совета – это возможность выработки единого согласованного документа профессионального сообщества и государства. «*Необходимо договариваться и искать компромиссные решения с государством, представителями бизнес-сообщества, политическими партиями России, которые ставят своей задачей рост экономического благосостояния страны*», – обозначил Дмитрий Курочкин.

Именно вопрос поправок в 315-ФЗ и был основным вопросом повестки заседания. Анализ внесенных предложений по поправкам в законопроект экспертами Совета был озвучен представителями Ассоциации «Национальное объединение саморегулируемых организаций кадастровых инженеров» Виктором Кисловым, президентом Ассоциации, и Марией Ворониной, генеральным директором Ассоциации.

Не менее важным является разработка корпоративных стандартов деятельности профессиональных организаций. Пионерами в этой части всегда выступала строительная отрасль, которая часто становилась законодательницей трендов. Сотрудники отдела методологии саморегулирования и контрактной системы Ассоциации «Национальное объединение строителей» Роман Ковнер и Николай Хавка представили доклад «О разработке стандартов деятельности СРО в «НОСТРОЙ», обозначив, что именно предполагают и на что направлены Стандарты деятельности СРО.

Президент НП СРО «Экспертный Совет» Алексей Каминский доложил о результатах Общественных слушаний в Общественной палате РФ о законодательном совершенствовании института оспаривания кадастровой стоимости.

17 апреля 2018 года в ТПП России пройдет V Конференция «Практическое саморегулирование». Вопросы подготовки проведения конференции осветила исполнительный директор НП СРО «Деловой Союз Оценщиков» Екатерина Царькова. Ключевая тема конференции: «Совершенствование системы саморегулирования. Изменения законодательства о саморегулировании. Поправки в 315-ФЗ». За предыдущие годы удалось сделать данную площадку знаковой. Одним из важных итогов ее работы является тот факт, что идеи саморегулирования все больше находят свой отклик в разных отраслях и видах деятельности. Сейчас идет активное обсуждение о введении саморегулирования в легкой промышленности, на транспорте, в сельском хозяйстве.

Пресс-служба ТПП РФ

Новый проект ТПП РФ «ЭТО Бизнес» – еще один инструмент в помощь предпринимателям

В Торгово-промышленной палате Российской Федерации на заседании Комитета ТПП РФ по поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства состоялась презентация нового проекта «ЭТО Бизнес».

Презентацию проекта «ЭТО Бизнес» провел заместитель председателя Комитета по развитию системы закупок Денис Дыбов

Модерировала заседание вице-президент ТПП РФ Елена Дыбова. Она напомнила собравшимся экспертам, что федеральная палата на протяжении двух лет реализует проект «Навигатор бизнеса», получивший положительную оценку и поддержку в регионах страны со стороны микро- и малого бизнеса. По словам Елены Дыбовой, не так давно Корпорация МСП создала портал «Бизнес-навигатор МСП», а ПАО Сбербанк РФ – Всероссийскую образовательную платформу знаний и сервисов – портал «Деловая среда». Все эти инструменты призваны аккумулировать материалы, которые могут быть полезны и интересны предпринимательскому сообществу страны. Однако проект «Навигатор успеха» ТПП РФ имеет одно существенное преимущество – он информирует предпринимателя обо всех изменениях в законодательстве в режиме онлайн, осуществляет комплексную информационную поддержку.

Достигнуты определенные успехи, отметила вице-президент ТПП РФ Елена Дыбова, но проект должен развиваться дальше и совершенствоваться. Проект «ЭТО Бизнес» не отменяет всего функционала «Навигатора успеха», а становится его технологичным современным продолжением.

Презентацию проекта «ЭТО Бизнес» провел заместитель председателя Комитета по развитию системы закупок Денис Дыбов. По его словам, в скором времени планируется создание нового интернет-ресурса, содержащего определенный инструментарий, который поможет предпринимателю вести бизнес, искать рынки сбыта товаров и услуг. Ключевая задача, по словам Дениса Дыбова, состоит в том, чтобы создать электронную платформу, полностью поддерживающую ведение бизнеса и отвечающую потребностям предпринимателя. Уже создан логотип проекта, где аббревиатура «ЭТО» обозначает: Эффективность, Технологии и Опыт.

С помощью проекта предприниматели получат on-line сопровождение своего бизнеса, смогут разместить предприятие на интерактивной карте поиска бизнес-партнеров и вступить в бизнес-сообщество. Совместно с предпринимателями будет происходить освоение digital-маркетинга и создание раздела обмена услугами между членами проекта. Также, констатировал Денис Дыбов, проект предусматривает индивидуальные рассылки по каждому определенному виду бизнеса; он будет обладать понятным языком, кратким форматом предоставления информации, предлагать инструменты роста и расширения бизнеса, а также соответствующую мотивацию персонала.

Далее присутствующие на мероприятии эксперты детально обсудили некоторые положения проекта «ЭТО Бизнес», протестировали его сайт и оценили дизайн элементов. По итогам фокус-группы функционал сайта был расширен рядом важных для бизнеса и перспективных для проекта возможностей. Старт электронной версии проекта назначен на конец марта 2018 года.

Пресс-служба ТПП РФ

В Барнауле прошло мероприятие, направленное на повышение финансовой грамотности населения

В рамках реализации проекта Минфина России «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в Барнауле прошло мероприятие под названием «Финансовый мир Алтайского края». Организатором события выступил Издательский дом «Регион». В одном из торговых центров города развернулась интерактивная площадка, где барнаульцы могли получить консультацию специалистов Управления Роспотребнадзора по Алтайскому краю, Управления Федеральной налоговой службы по Алтайскому краю, Отделения Пенсионного фонда Российской Федерации по Алтайскому краю и Алтайской региональной общественной организации «Защита прав потребителей».

Специалисты Роспотребнадзора рассказали жителям как правильно выбрать наиболее выгодные условия при заключении кредитного договора, о правилах безопасного пользования кредитной (банковской) картой. Инспекторы налоговой службы вели прием заявлений на подключение к сервису «Личный кабинет налогоплательщика». Эксперты из пенсионного ведомства рассказали, как можно увеличить размер будущей пенсии, как уберечь себя от действий мошенников по переводу пенсионных накоплений, какие нестраховые периоды засчитываются в стаж.

В это же время коллективы восьми барнаульских компаний стали участниками интеллектуальной командной игры. Перед участниками стояла задача пройти 5 этапов, получить код и открыть сейф. Чтобы сделать это, приходилось отвечать на опросы по кредитованию, страхованию, финансовой безопасности. Так в игровой форме барнаульцы проверяли свой уровень финансовой грамотности и открывали секреты управления личным бюджетом. Решать финансовые задачи участникам помогали специалисты государственных служб.

«Мы стремимся к тому, чтобы уровень финансовой грамотности повышался, но еще не можем сказать, что у нас он достаточно высокий. Мы делаем ошибки: все равно берем кредиты, попадаем в финансовые ловушки, у нас есть проблемы с перечислением денежных средств, не знаем всех наших прав и в области налогов, и в области потребителей финансовых услуг», – пояснила эксперт мероприятия доцент кафедры финансов и кредита Алтайского го-

сударственного университета Светлана Лепешкина.

Самой финансово подкованной командой оказалась PR-компания «Организатор», член Алтайской торгово-промышленной палаты.

Участники игры «Финансовый мир Алтайского края» отметили, что будут более серьезно подходить к решениям личных и семейных финансовых вопросов и задумываться над их последствиями. В этом и заключается основная задача проекта.

По материалам сайта «Катунь 24»

СПРАВКА

Проект «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового просвещения в Российской Федерации» предусматривает реализацию учебных, консультационных, просветительских мероприятий, направленных на повышение финансовой грамотности российских граждан (особенно воспитанников детских домов, школ-интернатов, учащихся высших учебных заведений, а также взрослого населения с низким и средним уровнем доходов, людей пожилого возраста).

Целью проекта является содействие формированию у российских граждан разумного финансового поведения, обоснованных решений и ответственного отношения к личным финансам, повышение эффективности в сфере защиты прав потребителей финансовых услуг.

В Барнауле обсудили проблемы банковского обслуживания бизнеса

20 февраля на площадке Алтайского фонда развития малого и среднего предпринимательства состоялся круглый стол «О доступности банковского обслуживания бизнеса».

Организатором мероприятия выступил Уполномоченный по защите прав предпринимателей в Алтайском крае совместно с Алтайским банковским союзом. В ходе встречи было продолжено обсуждение вопросов, затронутых в ходе V Конгресса предпринимательских объединений Алтайского края, состоявшегося 14 декабря в Барнауле.

Участие в работе «круглого стола» приняли представители региональных и ряда федеральных банков, заместитель начальника управления Алтайского края по развитию предпринимательства и рыночной инфраструктуры, председатель правления НП «Алтайский союз предпринимателей», президент Алтайской торгово-промышленной палаты, председатель совета АКОО «ОПОРА РОССИИ», директор Союза фермерских (крестьянских) формирований, представители бизнес сообщества края.

Непростой диалог был ориентирован на выработку конкретных решений и определения путей дальнейшего формирования благоприятной среды развития и становления предпринимательства региона.

В частности, речь шла о возможности снижения тарифов на услуги банков для субъектов малого и среднего бизнеса, особенно в части эквайринга, об утверждении закрытого перечня документов для получения банковских кредитов, чтобы исключить затягивание рассмотрения заявок под предлогом запроса «других документов по требованию сотрудника банка».

Обсудили подготовку обращения в Правительство РФ о внесении изменений в постановление Правительства РФ от 29.12.2009 № 1528 «О льготном кредитовании» в части замены понятия «малые формы хозяйствования» на определение «субъекты малого и среднего предпринимательства» в соответствии со статьей 4 Федерального закона РФ от 24.07.2007 № 209 «О развитии малого и среднего предпринимательства».

Предпринимателями края был поднят вопрос о необходимости внесения изменения и в федеральный закон о страховании банковских вкладов, который сейчас распространяется только на физические лица.

Со своей стороны представители банковского сообщества отметили низкий уровень правовой грамотности в части условий предоставления банковских гарантий, налоговых преференций, условий и правил кредитования даже у вполне успешных предпринимателей.

Как отметили собравшиеся, подобные встречи носят конструктивный характер, несмотря на общий эмоциональный фон и остроту вопросов. Последовательная работа в режиме «вопрос – детальная проработка – совместная выработка решения» будет продолжена в дальнейшем, заверил модератор мероприятия Уполномоченный по защите прав предпринимателей в Алтайском крае Павел Нестеров.

По материалам портала
«вРубцовске.ру»

Малые предприятия Алтайского края завершили 2017 год с положительной динамикой основных показателей

По итогам 2017 года малые предприятия Алтайского края увеличили свой оборот на 44,2 млрд рублей, темп роста составил 122,1%.

По итогам 2017 года малые предприятия Алтайского края увеличили свой оборот на 44,2 млрд рублей, темп роста составил 122,1%.

По данным Алтайкрайстата, наибольшее увеличение оборота в сравнении с аналогичным показателем 2016 года зафиксировано на предприятиях по добыче полезных ископаемых (247,9%), здравоохранения и предоставления социальных услуг (196,7%), строительства (144,5%). Объем отгруженной продукции малыми предприятиями составил 132,7 млрд рублей, или 146,7% к предыдущему году.

Заметно увеличилась инвестиционная активность малых предприятий, которые в 2017 году инвестировали в развитие бизнеса 8,7 млрд рублей (в 2016 – 6,3 млрд рублей), что составляет 10,3% общих капиталовложений региональных компаний.

Росту инвестиций способствовало увеличение объемов кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства, которым в 2017 году предоставлено на 102,2% кредитов больше, чем в 2016 году. Общая сумму заемных средств, предоставленных субъектам малого и среднего предпринимательства в истекшем году, составила 67,7 млрд рублей.

Сайт управления
Алтайского края по развитию
предпринимательства и рыночной
инфраструктуры

С марта 2018 года начинается реализация новой программы кредитования бизнеса

Соответствующие правила предоставления субсидий российским кредитным организациям на возмещение выпадающих доходов по кредитам, выданным на приобретение оборудования, утверждены постановлением Правительства РФ от 17.02.2018 № 163.

Согласно правилам конечному потребителю могут быть предоставлены кредиты на приобретение сельскохозяйственной, строительно-дорожной и коммунальной техники, а также оборудования для пищевой и перерабатывающей промышленности на льготных условиях, предполагающих кредитную ставку порядка 5% годовых.

В федеральном бюджете на 2018 год на реализацию данного механизма господдержки предусмотрены средства в размере 2 млрд рублей.

Действие программы льготного кредитования распространяется в отношении кредитов, выданных в рублях в период с 1 января по 1 декабря 2018 года на срок не более 5 лет.

Реализация соответствующей меры будет способствовать дополнительной загрузке производственных мощностей предприятий, сохранению рабочих мест, в том числе в смежных отраслях. Также от реализации этого механизма господдержки будут обеспечены дополнительные поступления в бюджеты всех уровней.

Инвестиции средних предприятий Алтайского края в 2017 году показали значительный рост

По данным Алтайкрайстата в 2017 году средние предприятия края инвестировали в развитие бизнеса 7,6 млрд рублей, что превышает результат 2016 года в 1,4 раза.

В 2017 году малый и средний бизнес Алтайского края на 102,2% по сравнению с 2016 годом увеличил объем привлекаемых банковских средств. По информации Отделения по Алтайскому краю Сибирского главного управления Центрального банка Российской Федерации кредиты предпринимателей составили 67,7 млрд рублей. В частности, рост кредитования наблюдается в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды (в 1,7 раза), строительстве (в 1,5 раза), сельском хозяйстве (1,3 раза).

Также росту кредитования субъектов малого и среднего бизнеса в значительной степени способствовала деятельность региональных гарантийной и микрофинансовой организаций поддержки предпринимательства, созданных Правительством края.

Поручительства региональной гарантийной организации предоставлены 56 хозяйствующим субъектам бизнеса в общем объеме на 387,7 млн рублей, что позволило привлечь кредитных ресурсов в сумме 950,7 млн рублей.

По итогам 2017 года, заемными средствами региональной микрофинансовой организации воспользовались 334 субъекта бизнеса на общую сумму 480,5 млн рублей. По сравнению с 2016 годом объем выданных средств увеличился на 110 млн рублей. Каждый третий заемщик привлекал дополнительные средства в Алтайском фонде микрозаймов на развитие инвестиционных проектов. В общем объеме выданных фондом займов эта доля составляет 165 млн рублей.

Наряду с положительной динамикой инвестиционных вложений региональные средние предприятия увеличили свою долю в общей сумме инвестиций по наблюдаемому органами статистики кругу крупных и средних предприятий с 12,6% в 2016 году до 16,2% в 2017 году.

Сайт управления
Алтайского края
по развитию предпринимательства
и рыночной инфраструктуры

В Управлении Роспотребнадзора по Алтайскому краю прошли публичные обсуждения результатов правоприменительной практики

Участие в публичных обсуждениях результатов правоприменительной практики Управления Роспотребнадзора по Алтайскому краю за IV квартал 2017 года приняли представители органов исполнительной власти, уполномоченные на осуществление государственного надзора, представители прокуратуры Алтайского края, Алтайского краевого Законодательного Собрания, Уполномоченный по защите прав предпринимателей.

На публичных обсуждениях присутствовали предприниматели, представители Алтайской торгово-промышленной палаты, Ассоциации по защите прав заемщиков, Алтайского союза предпринимателей, Общественной палаты Алтайского края по экономическим вопросам, Общероссийского народного фронта в Алтайском крае, Алтайского краевого отделения Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России» и Алтайского краевого регионального отделения Общероссийской общественной организации «Деловая Россия».

Специалисты Управления выступили с докладами по правоприменительной практике за IV квартал 2017 года по таким направлениям, как надзор за объектами, осуществляющими оборот продукции легкой промышленности, торговля пищевой продукцией и объектами общественного питания.

Директор Департамента экономического развития Алтайской ТПП Юлия Пономарева рассказала о результатах совместной работы Управления и АлтТПП в 2017 году по проверке контрафактной продукции на территории региона, о возможностях использования экспертного потенциала АлтТПП при необходимости оценки ущерба в результате пожара, затопления и о необходимости соблюдения законодательства в части реализации качественной проверенной продукции, порядочных производителей, отвечающих за свой товар.

Результаты публичных обсуждений будут проанализированы и использованы в работе по снижению административной нагрузки на бизнес и повышение эффективности и результативности контрольно-надзорной деятельности службы.

СПРАВКА

Публичные обсуждения правоприменительной практики проводятся с целью повышения открытости Управления Роспотребнадзора по Алтайскому краю, уровня развития информированности предпринимательского сообщества об обязательных требованиях в области санитарно-эпидемиологического благополучия и защиты прав потребителей, о внедрении риск-ориентированного подхода, о возможностях информационных ресурсов Управления.

За 2017 год Публичные обсуждения результатов правоприменительной практики Управления Роспотребнадзора по Алтайскому краю посетили более 600 предпринимателей, специалисты службы ответили на 80 вопросов, поступивших в Управление от предпринимателей Алтайского края.

Самыми актуальными стали вопросы об обязательных требованиях к деятельности различных организаций сферы торговли и услуг, об информационных ресурсах Управления, а также о разрешении вопросов нарушения прав потребителей в досудебном порядке и др. Кроме того, предпринимательское сообщество интересовали вопросы организации производственного контроля в организациях общественного питания, правила продажи пищевой продукции, выносной торговли, о требованиях ТР ТС к продукции легкой промышленности, вопросы административной ответственности за нарушение санитарно-эпидемиологического законодательства и законодательства в сфере защиты прав потребителей, а также порядок подачи уведомлений.

По материалам сайта
Управления Роспотребнадзора
по Алтайскому краю

«Надзорные каникулы» для бизнеса могут продлить до 2022 года

Министерству экономического развития Российской Федерации совместно с Генпрокуратурой поручено подготовить поправки, которые продлят мораторий на проведение плановых проверок в отношении малого бизнеса на период 2019-2022 годов, проводимых без применения риск-ориентированного подхода, и распространят мораторий на средний бизнес.

Риск-ориентированный подход пока применяется не по всем видам контроля и надзора, и продление моратория нужно, чтобы не ухудшалось положение предпринимателей. *«Эта мера позволит не только сохранить общий положительный эффект от моратория, но и еще больше снизить административную нагрузку на бизнес начиная с 2019 года. Таким образом, будет сделан еще один важный шаг к улучшению положения предпринимателей, который дополнит проводимую с 2016 года по поручению главы государства комплексную реформу контрольно-надзорной деятельности»*, – рассказал министр РФ Михаил Абызов.

Важно, что планируется распространить действие «надзорных каникул» и на средний бизнес, считает вице-президент «Опоры России» Марина Блудян, после введения моратория в 2016 году именно на них фактически пришелся основной удар со стороны надзорных органов. Мораторий на проведение плановых проверок бизнеса был введен с 1 января 2016 года и продлится до конца 2018 года. «Надзорные каникулы» не коснулись предприятий, работающих в сфере надзора промышленной, пожарной, радиационной и экологической безопасности, а также аудиторских организаций и компаний, управляющих многоквартирными домами.

Режим «надзорных каникул» для малого бизнеса доказал свою эффективность, отмечалось в докладе о проблемах бизнеса, подготовленном в аппарате бизнес-омбудсмена. В некоторых регионах мораторий помог снизить число плановых проверок почти вдвое, отмечалось в докладе. По данным «Опоры России», за 2017 год число плановых проверок бизнеса сократилось в среднем на 40%.

В октябре прошлого года Минэкономразвития представило разработанный на площадке «открытого правительства» проект федерального закона о государственном и муниципальном контроле и надзоре, который предусматривает значительную реформу надзорной деятельности. Согласно прошедшему первое чтение в Госдуме законопроекту власти не смогут проводить проверки в отсутствие руководителей компаний и в случаях, если установить нарушение можно и без личного присутствия проверяющего на предприятии. Кроме того, документ закрепляет соотношение внеплановых проверок в объеме не более 30% от плановых, переход от «палочной» системы, согласно которой работа надзорных органов оценивалась только по количеству проверок и объему штрафов, к риск-ориентированному подходу. Предприятия будут делиться на шесть классов опасности, от низкого до чрезвычайно высокого, и именно этот критерий станет основанием для определения периодичности надзора (так, для шестого, то есть самого низкорискового класса, плановых форм контроля вообще не предусмотрено).

Сайт «Контрольно-надзорная деятельность»

XI Зимняя зерновая конференция: прогнозы экспертов на предстоящий аграрный сезон

С 28 февраля по 2 марта в Белокурихе проходила XI Зимняя зерновая конференция.

На форум съехалось более 200 аграриев Сибири и других регионов России, чтобы получить ответы на свои вопросы от 15 ведущих экспертов в экономике и сельском хозяйстве.

Организаторами мероприятия выступили: Правительство Алтайского края, Союз зернопереработчиков Алтая, ООО «Алтайские мельницы», Институт конъюнктуры аграрного рынка, ООО «ПроЗерно» при поддержке Министерства сельского хозяйства РФ. Операторы конференции: Алтайский центр конгрессов и коммуникаций, ООО «Современные выставочные технологии».

По словам модератора конференции президента Союза зернопереработчиков Алтая Валерия Гачмана, эксперты помогли оценить ситуацию, складывающуюся в экономике страны, рассказали о перспективах роста ВВП, инфляционных процессах, перспективах развития отраслей.

Одной из главных тем для обсуждения стал анализ конъюнктуры зернового рынка. Как отметил первый заместитель председателя Правительства Алтайского края Александр Лукьянов, впервые за много лет в России достигнут рекордный урожай по сбору зерна, страна вышла в мировые лидеры по объемам экспортных поставок зерновых. Свой вклад в российский каравай внесли сибирские аграрии. Они собрали около 16 миллионов тонн зерна, что составляет более 11 процентов от общего российского урожая. Алтайский край в 2017 году получил более 5 миллионов тонн зерна. Это более 30 процентов от всего валового сбора зерна в Сибири и 7 место в России. Конъюнктура зернового рынка отразилась на финансовых результатах отрасли. Рентабельность производства зерна снизилась с 49 процентов в 2016 году до 22 процентов в 2017 году, а общая прибыль сельхозпредприятий уменьшилась на 24 процента.

В целях стабилизации ценовой ситуации на рынке зерна Правительство Алтайского края неоднократно обращалось в правительство страны по вопросам запуска зерновых интервенций. Но в силу высокой загрузки элеваторов зерном интервенционного фонда были предложены новые инструменты регулирования рынка, ориентированного на стимулирование экспорта. Алтайский край активно включился в реализацию федерального постановления № 1104, предусматривающего субсидирование затрат на транспортировку зерна в Китай. Благодаря этому наши аграрии экспортировали за границу зерна на 350 миллионов рублей, при этом получили субсидий на сумму более 25 миллионов рублей.

По инициативе Правительства Алтайского края Минсельхоз готовит изменение в вышеуказанное постановление, предусматривающее расширение числа направлений экспор-

та. *«Мы планируем в текущем году в рамках этого постановления экспортировать около 82 тысяч тонн продукции»* – отметил Александр Лукьянов.

По постановлению Правительства РФ № 1595 был запущен льготный тариф на зерноперевозку по РЖД. Реализация постановления выявила логистические проблемы, такие как нехватка вагонов, высокие тарифы на перевозку зерна и стоимость услуг на подачу вагонов-зерновозов. Сейчас в него вносятся изменения, в том числе по перераспределению лимитов экспорта зерна в регионах. *«Пока наш регион не входит в число регионов, на которые распространяются данные лимиты. Но мы надеемся, что постановление будет пересмотрено. А также что в него будут включены лимиты не только на зерно, но и на продукты зернопереработки»* – обратился Александр Лукьянов к представителю Минсельхоза. По предварительным данным, Алтайский край в прошлом году экспортировал 25,5 тысячи тонн зерна, в три раза превысив объемы 2016 года.

Положительная динамика экспорта зерна и рост цен на мировом рынке повлияли на улучшение конъюнктуры на внутреннем рынке. С начала года цена 1 тонны продовольственной пшеницы повысилась на 300 – 350 рублей, фуражной – на 200 рублей. Александр Лукьянов заявил, что в регионе продолжится работа по диверсификации рынка. Необходимо расширять посевные площади под высокомаржинальные культуры и производить зерно с высокими качественными характеристиками.

Заместитель директора Департамента экономики, инвестиций и регулирования рынков АПК Минсельхоза РФ Дмитрий Федюшин рассказал о мерах поддержки сельского хозяйства. Он отметил, что зерновой комплекс России характеризуется положительной динамикой. За последние 17 лет валовой сбор вырос в два раза и составил в 2017 году 134 миллиона тонн. *«Мы полностью обеспечиваем внутренние потребности страны и создаем достаточный экспортный потенциал. При этом производство экспорта растет быстрее, чем внутреннее потребление. Так как в прошлом году мы получили очень высокий урожай, в ряде регионов цены существенно снизились»*, – сказал он. По его словам, один из значимых факторов, влияющих на цену на зерно, – базовый индекс тарифа на железнодорожные грузоперевозки. С 2009 года он вырос на 90 процентов. По оперативным данным, Россия в 2017 году экспортировала 34,6 миллиона тонн зерна. По сравнению с 2016 годом рост экспорта увеличился на 41 процент. За 17 лет рост экспорта вырос в 33 раза. *«В сентябре прошлого года Минсельхозом России был создан оперативный штаб по мониторингу и регулированию рынка зерна, где присутствуют представители Минтранса и РЖД. В онлайн-режиме мы пытаемся решать вопросы, возникающие с зерноперевозками»*, – пояснил докладчик.

В настоящий момент мощности по портовой перевалке составляют около 40 миллионов тонн. Этого не хватает для осуществления возросших потребностей рынка, поэтому строятся новые портовые терминалы. Чтобы регулировать цены на внутреннем зерновом рынке, государство проводит закупочные интервенции. В конце марта станут известны цены, по которым Минсельхоз купит зерно урожая 2018 года у фермеров.

Информационный портал
«Алтайской правды»

«ЭнергоТрейд»: помогаем компаниям экономить на покупке электроэнергии

Законодательство, регулирующее отношения между энергоснабжающей организацией и потребителем электроэнергии, обширно, сложно для понимания людей, не обладающих специальными знаниями в области электроэнергетики, а также постоянно изменяется. Поэтому руководителям и собственникам бизнеса в последнее время становится эффективнее поручить управление затратами на электроэнергию экспертам.

Наша компания является специализированной экспертной организацией в сфере электроэнергетики. В своей деятельности мы преследуем следующие главные цели:

1) снижаем затраты на покупку электроэнергии и мощности для всех юридических лиц – представителей микробизнеса, малого, среднего или крупного бизнеса;

2) доступно объясняем тонкости действующих в электроэнергетике «правил игры», отвечаем на актуальные вопросы и находим решения в затруднительных для компании ситуациях, связанных с электроснабжением, стремясь тем самым сделать рынок электроэнергии и мощности более прозрачным, понятным и честным для конечных потребителей.

За 2016-2017 годы ООО «ЭнергоТрейд» проведен аудит расчетов стоимости электрической энергии (мощности) и анализ возможных способов снижения затрат на их покупку для более чем 158 предприятий Алтайского края, Республики Алтай, Новосибирской, Кемеровской и Челябинской областей. Для многих наших партнеров реализован наиболее оптимальный способ уменьшения затрат на электроснабжение.

Заказчики довольны принципом организации наших с ними взаимоотношений: оплату услуг ООО «ЭнергоТрейд» получает только по факту возникновения у заказчика реальной экономии на покупке электроэнергии и мощности.

Подбором и внедрением одного или нескольких способов экономии отношения между ООО «ЭнергоТрейд» и потребителями обычно не заканчиваются: в дальнейшем эксперты продолжают поиск новых источников экономии для каждого нашего контрагента.

Сегодня мы с уверенностью, основываясь на результатах, достигнутых за период нашей активной деятельности, утверждаем, что в ряде случаев снижение стоимости покупаемых электрической энергии и мощности для потребителя возможно на 20–30% без изменения действующей схемы электроснабжения и финансовых вложений со стороны предприятия. Имеют место и прецеденты, когда чтобы сэкономить, нужно реконструировать или вновь построить для себя объекты электросетевого хозяйства, но инвестиции достаточно быстро окупаются и подобный вариант тоже становится экономически выгодным.

Ниже коротко осветим некоторые практики, используемые нами в целях удешевления для потребителя стоимости электроэнергии и мощности.

Проверяем сумму счета на соответствие закону

Стоимость электрической энергии и/или мощности, как и стоимость любых других видов товаров, рассчитывается как произведение объема товара (в нашем случае – электроэнергии и/или мощности) и его цены.

Для юридических лиц нашего региона и близлежащих соседних цены на электрическую энергию и мощность складываются под воздействием реального спроса и предложения на оптовом рынке электроэнергии и мощности и поэтому ежемесячно изменяются.

Кроме того, существует ряд причин, которые объясняют различие цен в одном и том же месяце для разных потребителей, например, дифференциация тарифов на услуги по передаче электроэнергии для потребителей, подключенных на напряжении НН (0,4 кВ и ниже), СН2 (1-20 кВ), СН1 (35 кВ), ВН (110 кВ и выше), а также сбытовых надбавок гарантирующих поставщиков (для некоторых действует только до 2 полугодия 2018 года).

Также конечную цену в счете на оплату электроэнергии определяет тип прибора учета, используемого потребителем: интегральный или интервальный (расчет в почасовом режиме, цена отличается для каждого часа в течение месяца).

Цена покупки у независимых энергосбытовых компаний включает кроме перечисленного либо скидку, либо, наоборот, надбавку этого независимого сбыта к цене гарантирующего поставщика.

При оценке правильности расчета объема электроэнергии проверяем величину потерь, которую необходимо оплатить потребителю сверх объема, зафиксированного его прибором учета, если, конечно, такая необходимость есть.

Расчет объема мощности также должен соответствовать порядку, установленному законодательством: особое внимание уделяем времени сбора показаний (местное или московское), наличию электрических

связей между энергопринимающим оборудованием и двум существующим (принципиально разным) способам расчета оплачиваемой мощности.

Разобравшись с тем, как именно гарантирующий поставщик или независимая энергосбытовая компания рассчитали каждую составляющую стоимости, можно выявить несоответствия, которые необходимо устранить, а также подобрать способ, вариант экономии.

Право потребителя снизить оплачиваемую величину потерь

Энергоснабжающими организациями часто завышаются потери, выставляемые потребителю к оплате. Особенно в тех договорах энергоснабжения, которые были заключены несколько лет назад.

Потребитель должен оплачивать потери электроэнергии в своем электросетевом оборудовании (линиях электропередачи, трансформаторных подстанциях) в том случае, если прибор учета потребителя установлен не на границе раздела ответственности с сетевой компанией.

Но поставщики зачастую выставляют к оплате потери примерно 4-6%, а в отдельных случаях величина достигает порядка 12%, что гораздо выше фактических потерь в электрооборудовании потребителя.

Каждый потребитель вправе заявить о желании оплачивать реальную величину потерь, экономя таким образом на объеме оплачиваемой электрической энергии.

Справедливо, если тариф на передачу электроэнергии определяется точкой подключения

Купив у поставщика электрическую энергию, нужно заплатить за ее транспортировку по сетям. Тариф на услуги по передаче определяется все той же границей раздела ответственности между потребителем и сетевой компанией.

Управлением Алтайского края по государственному регулированию цен и тарифов установлены различные тарифы по четырем уровням напряжения, как отмечалось выше. При этом чем выше уровень напряжения в точке технологического присоединения, тем ниже цена, поскольку сетевая компания несет затраты по обслуживанию сетевого комплекса только до точки подключения, а за содержание остальных сетей отвечает потребитель, следовательно, и платить за передачу по своим объектам не нужно.

Здесь на практике встречаются несколько типовых ситуаций, когда потребитель получает более дорогой тариф на передачу:

– компания совершает ошибки еще на этапе обращения в сетевую компанию за получением технических условиях на подключение строящегося объекта;

– при смене владельца помещения, новый собственник, не обладая необходимой информацией, не подтверждает должным образом свои права на сети, питающие его объект, и платит за передачу электроэнергии в конечном итоге дороже;

– встречаются случаи, когда поставщик совершенно необоснованно применяет более дорогой тариф на услуги по передаче, а ничего не подозревающий потребитель не спорит и добросовестно платит. Иногда, когда суммы переплаты за передачу электроэнергии существенны, доказывать свои права приходится в судебном порядке. Сегодня и в нашем регионе, и по стране в целом имеется обширная судебная практика, в которой судами разных инстанций поддержаны доводы потребителей.

Компенсируем потребление реактивной энергии

С целью стимулирования потребителей электрической энергии и мощности не превышать допустимые пределы потребления реактивной энергии с 29.09.2017 за отсутствие устройств компенсации реактивной мощности, если энергопринимающее оборудование компании потребляет реактивную энергию в большем объеме, чем разрешено действующими нормативно-правовыми актами, сетевые организации имеют право незамедлительно ввести в отношении такого предприятия режим ограничения потребления.

В данном случае решение проблемы чисто техническое – установка специальных устройств, которые компенсируют реактивную энергию, и проблемная ситуация разрешается сама собой: потребление реактивной энергии снижается и исключается необходимость ее оплаты совсем.

Правильный выбор ценовой категории

Потребители гарантирующих поставщиков имеют право выбора порядка определения цены, так называемой ценовой категории.

Для предприятий, являющихся крупными потребителями электроэнергии, выбор неподходящей ценовой категории может привести к существенной переплате за электроэнергию.

При определении наиболее выгодного способа расчета за электроэнергию необходимо учитывать ряд характерных особенностей электропотребления предприятия (профиль нагрузки, часы наибольшего потребления мощности и др.), ценовую конъюнктуру в данном регионе, а также техническую оснащенность приборами учета.

Учитывая отсутствие единого нормативного документа, содержащего подробную методику расчета стоимости электроэнергии и мощности по каждой ценовой категории, для исключения ошибок и неточностей в расчете руководителям и собственникам бизнеса имеет смысл поручить проведение всестороннего анализа специалистам в данной области.

Мы всегда открыты для диалога и плодотворного сотрудничества с любыми юридическими лицами, руководители или собственники которых нацелены на понимание правил функционирования рынка электроэнергии, прозрачность, законность и максимальную эффективность от отношений по покупке электроэнергии и мощности.

ООО «ЭнергоТрейд»

О применении риск-ориентированного подхода при планировании Управлением Роспотребнадзора по Алтайскому краю в 2018 году

В соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 17.08.2016 № 806 «О применении риск-ориентированного подхода при организации отдельных видов государственного контроля (надзора) и внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации» федеральный государственный санитарно-эпидемиологический надзор отнесен к видам государственного контроля (надзора), который осуществляется с применением риск-ориентированного подхода.

В соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 17.08.2016 № 806 «О применении риск-ориентированного подхода при организации отдельных видов государственного контроля (надзора) и внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации» федеральный государственный санитарно-эпидемиологический надзор отнесен к видам государственного контроля (надзора), который осуществляется с применением риск-ориентированного подхода.

Риск-ориентированный подход представляет собой метод организации и осуществления государственного контроля (надзора), при котором выбор интенсивности (формы, продолжительности, периодичности) проведения мероприятий по контролю определяется отнесением деятельности юридического лица, индивидуального предпринимателя и (или) используемых ими при осуществлении такой деятельности производственных объектов к определенному классу (категории) опасности.

Отнесение к категории риска проводится расчетным путем, установленным Постановлением Правительства Российской Федерации от 17.08.2016 № 806, в котором учитываются такие показатели:

• тяжесть потенциальных негативных последствий возможного несоблюдения юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями требований в области санитарно-эпидемиологического благополучия;

• показатель средневзвешенной частоты нарушений на одну проверку (вероятность нарушения обязательных требований) при осуществлении определенного вида деятельности;

• показатель потенциального вреда для здоровья человека из-за возможного несоблюдения обязательных требований при осуществлении определенного вида деятельности;

• показатель численности населения, находящегося под воздействием объекта государственного надзора.

Расчет категории для объектов, подлежащих надзору, осуществляется с помощью специализированного программного обеспечения Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека.

Таким образом, отнесение объекта к той или иной категории риска зависит от следующих факторов:

• вид деятельности производственных объектов юридического лица или индивидуального предпринимателя, подлежащего надзору;

• численность населения, находящегося под влиянием деятельности объекта надзора (условия труда, выпускаемая продукция, оказываемые услуги, сбросы в водоемы, выбросы в атмосферный воздух, загрязнение почвы);

• наличие на объекте неудовлетворительных факторов среды обитания, подтвержденных лабораторно за 3 года;

• связь объекта с заболеваемостью населения;

• наличие неоднократных подтвердившихся жалоб на действия хозяйствующих субъектов;

• количество выявленных нарушенных пунктов санитарного законодательства и законодательства в сфере защиты прав потребителей за 3 года.

Периодичность проведения плановых проверок соблюдения санитарно-эпидемиологических требо-

ваний определена в зависимости от присвоенной категории риска:

чрезвычайно высокий риск причинения вреда – один раз в календарном году;

высокий риск причинения вреда – один раз в 2 года;

значительный риск причинения вреда – один раз в 3 года;

средний риск причинения вреда – не чаще чем один раз в 4 года;

умеренный риск причинения вреда – не чаще чем один раз в 6 лет;

низкий риск причинения вреда – плановые проверки не проводятся.

Исходя из этого планирование проверок юридических лиц и индивидуальных предпринимателей на 2018 год осуществлялось с учетом оценки потенциального риска причинения вреда здоровью хозяйствующими субъектами.

На 01.12.2018 г. в отношении юридических лиц и индивидуальных предпринимателей запланировано 1276 проверок.

В структуре плана проверок на 2018 год наибольший удельный вес – 86% занимают проверки в отношении юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих деятельность в сфере образования, здравоохранения и в сфере предоставления коммунальных, социальных и персональных услуг.

В соответствии с Федеральным законом от 13.07.2015 № 246-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» субъекты малого предпринимательства вносятся в планы проверок только как нарушители, в отношении которых ранее было вынесено вступившее в законную силу постановление о назначении административного наказания за совершение грубого нарушения или административного приостановления деятельности. В план Управления включены проверки 5 субъектов, в отношении которых были приняты судом решения о приостановлении деятельности.

Кроме того, в план включено 92 субъекта малого предпринимательства, осуществляющих деятельность, соответствующую перечню, утвержденному Постановлением Правительства Российской Федерации от 23.11.2009 № 944, а именно в сферах здравоохранения, образования и социальной сфере.

Управление Федеральной
службы по надзору
в сфере защиты прав потребителей
и благополучия человека
по Алтайскому краю

Алтайское краевое УФАС ведет системную работу по выявлению и пресечению нарушений в рекламе финансовых услуг

В практике надзорной деятельности Управления ФАС России по Алтайскому краю продолжают достаточно часто встречаться нарушения в рекламе финансовых услуг и финансовой деятельности. Работа по пресечению нарушений Федерального законодательства о рекламе ведется управлением на системной основе.

Об этом специалисты управления рассказали в ходе «круглого стола», организованного накануне Всемирного дня защиты прав потребителей Региональным отделением Общероссийского народного фронта в Алтайском крае совместно с Управлением Роспотребнадзора по Алтайскому краю.

Нарушения при рекламировании финансовых услуг выявляются в основном при рекламе предприятий торговли и сферы услуг, продаже товаров в кредит, рекламе ломбардов, услуг потребительских кооперативов и микрофинансовых организаций.

Согласно статистике, за 2017 год Алтайским краевым УФАС России по фактам нарушений в рекламе финансовых услуг возбуждено и рассмотрено 37 дел.

Большая часть дел возбуждена по нарушениям ч.1 ст.28 Федерального закона «О рекламе», - в рекламе финансовых и страховых услуг не было указано наименование лица, оказывающего эти услуги или осуществляющего данную деятельность. Также часто нарушители при рекламировании кредитов и займов указывают только наиболее привлекательные условия получения займа, упуская существенные для потребителя сведения, определяющие конечную стоимость финансового продукта.

Ответственность за такие нарушения несет как рекламодатель, так и рекламораспространитель. По установленным фактам ненадлежащей рекламы в соответствии с ч.1 ст.14.3 КоАП РФ были возбуждены дела об административных правонарушениях и виновные лица привлечены к административной ответственности.

Нарушения выявляются как в рамках рассмотрения поступивших в управление заявлений от граждан, так и в ходе мониторинга наружной рекламы, проводимого специалистами Алтайского краевого УФАС России на территории региона. Так, в конце 2017 года по результатам мониторинга в городе Бийске было возбуждено и рассмотрено 7 дел *по признакам нарушения законодательства РФ о рекламе при рекламировании финансовых услуг.*

Управление Федеральной
антимонопольной службы
по Алтайскому краю

Маркетинговые исследования в России

Провести маркетинговое исследование – значит услышать своего покупателя и узнать своих конкурентов.
Работа маркетологов и социологов играет важную роль в решении бизнес-задач: на основе полученных ими данных в процессе исследований рынка предприятиями принимаются ключевые решения. О ситуации на российском рынке маркетинговых исследований рассказала руководитель маркетинговых проектов агентства стратегического маркетинга Spezia Ксения Шаравина.

Руководитель маркетинговых проектов агентства стратегического маркетинга Spezia Ксения Шаравина.

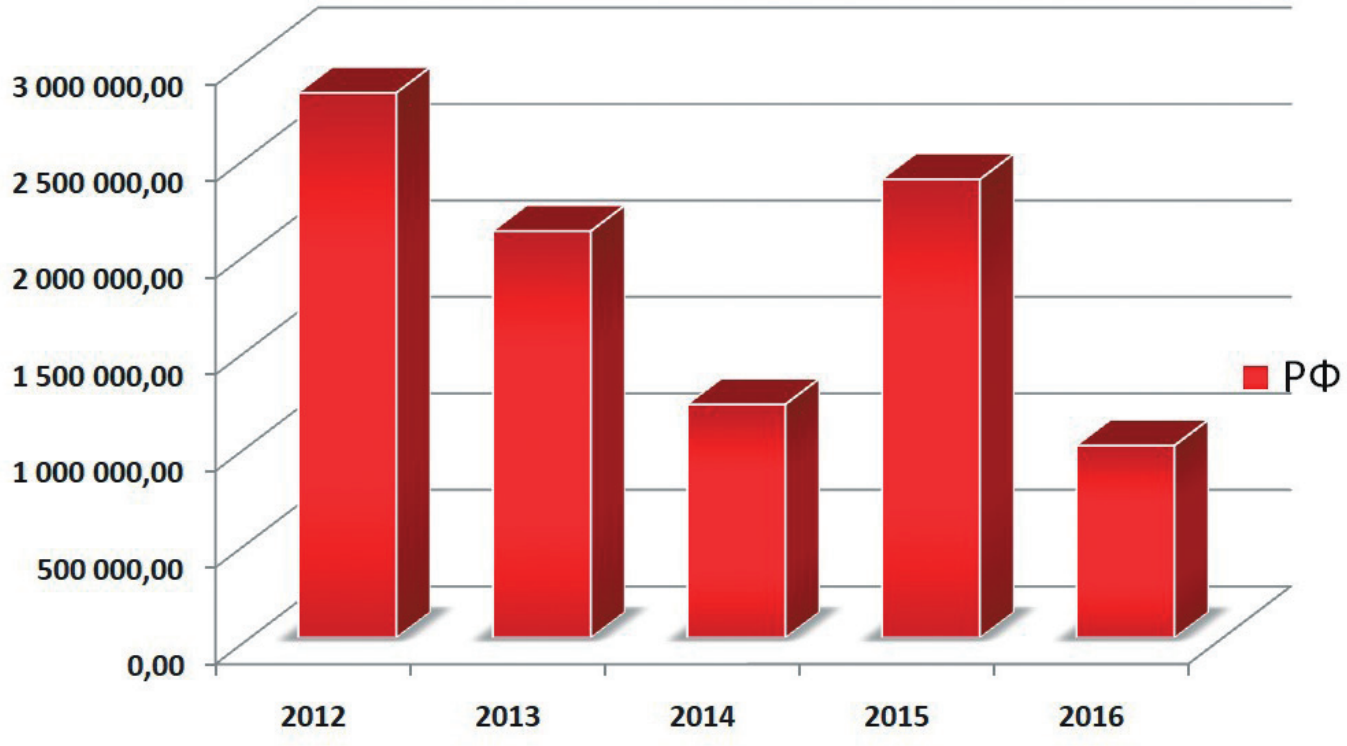
По данным Росстата, начиная с 2012 года объем затрат на проведение маркетинговых исследований начал существенное снижение и в 2016 году опустился с 2 824 649 100 рублей до 996 331 500. А это практически в 3 раза!!!

С чем может быть связана такая ситуация?

2012 год стал пиком популярности маркетинговых исследований. Интерес бизнесменов возрос, это стало своего рода модой. Постепенно насытившись новым методом изучения рынка, но так и не разобравшись в способах его дальнейшего использования, многие предприниматели прекратили практику проведения маркетинговых исследований. Несмотря на это, количество компаний, занимающихся проведением маркетинговых исследований, растет, и, вероятно, что со временем возрастет и спрос.

Проведенный маркетинговый анализ – это основа, первый шаг к успеху на пути завоевания своей рыночной ниши. С помощью маркетинговых исследований компания может получить ответы на ряд вопросов, касающихся интересуемого рынка, и принять максимально верные управленческие решения. Фирмы, которые не только проводят маркетинговые исследования, но и применяют их в дальнейшей работе, оказываются в выигрыше перед своими конкурентами.

> Трудно найти тот единственный шаг, если вы все время проводите в штаб-квартире и не знаете, что происходит на рынке. ©Джек Траут



Динамика затрат организаций на маркетинговые исследования

В западных компаниях без предварительного исследования рынка не принимается ни одно важное решение.

Маркетинговые исследования помогают избежать ошибок на следующих этапах:

– выход на новые рынки;

– внедрение нового продукта;

– формирование сбытовой и ценовой политики.

Принято выделять три вида маркетинговых исследований:

1. Исследование рынка. Сюда относятся расчет емкости, доли рынка, анализ основных тенденций, товарной структуры рынка, составление прогнозов и сценариев развития, SWOT-анализ. Такой подход к решению поставленных задач является наиболее полным.

2. Анализ конкурентов. Может быть выполнен сравнительный анализ позиций основных конкурентов на рынке, анализ элементов конкурентной и маркетинговой стратегии предприятия, а также отслеживание долей участников рынка.

3. Исследование потребителей. Мнение потребителя – это главное, на что должна ориентироваться компания. Изучение своего потребителя – самый сложный и трудоемкий процесс. Начиная с составления портрета целевой аудитории, сегментации потребителей, изучения их потребностей, анализа поведения, определения целевых групп продукта/услуги и заканчивая изучением степени лояльности и удовлетворенности потребителей.

Зачастую компании делают попытки провести исследования собственными силами. Правильнее все же обращаться к специалистам, в первую очередь для более качественного результата, а во вторую – для экономии собственного времени и времени своих сотрудников. Провести исследование самостоятельно разумно в том случае, когда происходит сбор обратной связи от потребителей непосредственно на точках продаж. Во всех других случаях это можно сравнить с самолечением – может и сработать, а может дать осложнения.

Прежде всего любое маркетинговое исследование – это работа с колоссальным объемом информации, которая может быть получена разными методами. К ним относятся количественные (личное интервью, анкетирование, телефонные опросы, омнибусы, контент-анализ), качественные (фокус-группы, глубинное интервью, тайный покупатель, кабинетные исследования) и исследования по mix-методикам (холл-тесты, хоум-тесты, ритейл-аудит, медиаисследования, сенсус (сплошная перепись) торговых точек).

Если судить по данным российского делового медиахолдинга РБК, можно составить рейтинг сфер по количеству проводимых маркетинговых исследований в России. Он будет выглядеть следующим образом:

1. Промышленность и потребительские товары – 54,5 %. В качестве примера можно привести изучение рынка сушеных овощей, поваренной соли, шерстяной ткани и т.д. Как правило, исследования проводятся для узких направлений деятельности, в этом и заключается сложность при поиске информации.

2. Строительство и недвижимость – 25,8 %. Сюда можно отнести рынок строительства жилья, рынок цемента и бетона, дорожного строительства в регионах.

3. Потребительские услуги – 9,6%. Например, изучение рынка общественного питания, медицинских услуг, автосервисов.

4. Сельское хозяйство – 6%. Одно из главных направлений Алтайского края, которое медленными шагами, но стремится к развитию. Пожалуй, именно в Алтайском крае маркетинговые исследования в сельскохозяйственной отрасли проводятся чаще, нежели в остальных. Периодически алтайские сельскохозяйственные предприятия прибегают к помощи маркетологов и социологов и проводят маркетинговые исследования рынка почвообрабатывающих машин, средств защиты растений, биологических удобрений и т.п.

5. Транспорт и логистика – 2,4%. Анализ рынка транспортной перевозки грузов, исследование рынка услуг междугородных и международных железнодорожных пассажирских перевозок, автостоянок, морских перевозок.

6. СМИ и реклама – 1,95%. Как говорится, сапожники без сапог, проведение маркетинговых исследований в сфере коммуникаций и рекламы осуществляются не так часто.

Независимо от сферы деятельности компании одно можно сказать наверняка – работа любого предприятия направлена на получение прибыли, а прибыль может принести только потребитель. Узнать своего потребителя, понять, что он хочет, какие у него потребности, почему он выбирает конкретный товар или пользуется определенной услугой, возможно только при помощи маркетингового исследования.

Агентство стратегического
маркетинга Spezia
www.asm-spezia.ru

«Альянс+»: успешный старт и развитие бизнеса в IT-сфере

Интернет-агентство «Альянс+» третий год член Алтайской ТПП. Основали компанию Виталий Лажинцев и Сергей Кондратенко в марте 2014 года. Директор компании Виталий Лажинцев рассказал о старте и развитии бизнеса в IT-сфере.

Виталий Лажинцев

Сергей Кондратенко

Как сейчас работает интернет-агентство «Альянс+»

– «Альянс+» – это группа компаний, с двумя офисами – в Барнауле и Брянске, работающая для заказчиков в России и за рубежом (Франция, США и др.). Наша команда специалистов – более 30 человек; бизнес регулярно удваивает показатели, то есть мы активно растем. Ведем широкую общественную и научную экспертную деятельность.

Как начинался бизнес

– Основать IT-компанию было решением взвешенным. Мы начали в феврале – марте 2014 года. Все начиналось с полного нуля, с первых заказов, с первого сделанного сайта. Затем клиенты начали нас рекомендовать, появилось больше заказов. В первое время работали без офиса, из дома.

Тематика разработок и продвижения очень слабо понятна большинству клиентов, и недобросовестные компании этим пользуются по сей день. Это сыграло нам на руку – мы не собирались так себя вести, бизнес планировалось создавать надолго.

Мы сами – предприниматели, и потому нам легче, говорим с заказчиком на одном языке: сроки, стоимость, условия, критерии эффективности, результаты, KPI… Поначалу это было ключевым конкурентным преимуществом. Ведь запустить с нуля бизнес в сфере IT очень тяжело.

Постоянно уходят и приходят новые игроки. По разным причинам и все причины нам известны. Первое: пока компанию никто не знает, сложно получить серьезные заказы. А пока нет опыта, трудно эти серьезные заказы сделать в срок и с надлежащим качеством. А еще нужно заниматься продвижением, развитием, PR, кадрами. У одного руководителя точно не хватит на все времени и сил. Потому мы стали заниматься организацией продаж, работой с клиентами, кадрами и продвижением, а Сергей, совладелец компании, – подбором команды программистов и дизайнеров и управлением производством.

Экспертная деятельность

– Сейчас мы активно ведем экспертную и научную деятельность в самых разных сферах, так как считаем, что в наше время специалист должен быть компетентен во всем. Тем более что к нам обращаются самые разные клиенты с разными задачами: от создания интернет-магазина цветов и до усовершенствования сайтов крупнейших производственных предприятий региона с проведением аналитики по интернет-рынку. Экспертная деятельность – это второе наше важнейшее конкурентное преимущество: нужно обладать широкими знаниями в разных сферах, в том числе в психологии, переговорах, чтобы спокойно отвечать на любые вопросы из зала на конференциях или международных форумах.

А ведь еще нужно сделать так, чтобы контент был понятным, запомнился, чтобы применили на практике и получили результат! Мне как-то сказали коллеги: «У тебя было малоинформативное выступление». Да, с вашей точки зрения, конечно! Но слушателям, далеким от профессиональных терминов, было все понятно и они легко смогут рекомендации применить. Ценно не то, когда информация непонятна и ее много, а когда понятна и ее мало. Именно потому заказчики и слушатели-предприниматели не любят мероприятия, проводимые профессиональными айтишниками: скучно, непонятно, заумно.

Выигрышная позиция – быть открытым

– Примерно после первого года работы, видя множество историй, как люди теряли деньги, работая с IT-компаниями, мы создали простой «бегунок», алгоритм, если следовать ему, вас не введет в заблуждение ни один подрядчик, ни по продвижению, ни по разработке. Стали рассказывать это на семинарах, что дало нам большую популярность. С самого начала мы не ставили цель продать что-то именно на этих семинарах и мастер-классах. Мы решили: пусть люди возьмут и применят то, что мы говорим. Дело приняло в итоге такой оборот, что к нам стало постоянно приходить огромное количество заявок и новых проектов. Конечно, на все это потре-

бовались годы.

Мы поняли, что на рынке нужны эксперты, которые могут или решить сложную задачу, или показать, как обойти ее, а не просто исполнители, желающие заработать и взять любой проект, во что бы то ни стало.

Сотрудники и команда

– Команда «Альянс+» в Барнауле небольшая, всего 8 человек. Это в основном руководители проектов: каждый проект у нас обычно ведет особый сотрудник, координирующий работы специалистов с нашей стороны (обычно удаленно) и процесс разработки с клиентом (в подавляющем большинстве случаев так же удаленно).

Мы обычно не используем фрилансеров, кроме как при необходимости решения каких-то редких задач, при этом умеем их контролировать и добиваться результативности; очень часто мы позволяем сотрудникам бэк-офиса работать из дома, чтобы не тратить времени на дорогу до офиса через весь город, большинство специалистов работают по свободному графику, но с обязательным планом задач, которые необходимо решить. Работа в нашей сфере вообще позволяет решать многие вопросы удаленно, директора компаний порой могут целый день управлять всем бизнесом со смартфона. Однако мы любим встречи с клиентами и потому никогда не уйдем полностью в онлайн: ничто не заменит человеческого общения. У наших клиентов можно многому научиться, ведь это успешные предприятия нашего региона и крупных городов нашей страны.

Конкуренция и состояние рынка в Алтайском крае

– Вот здесь не получится отчета о рынке, о типах клиентов или о том, какую долю мы контролируем. Поток запросов в компанию очень велик, потому работаем с теми, с кем получается успешно и выгодно для обеих сторон договориться. И мы давно не ориентируемся уже только на наш регион.

В крае и Барнауле действует порядка 150 интернет-студий, согласно 2 ГИС. В 2014 году было 140. Новые открываются постоянно – и закрываются. Основные крупные игроки региона всем известны, и мы так же знаем их сильные и слабые стороны. Особой конкуренции не видим: рынка достаточно для всех. У коллег предпочитаем учиться.

Ценообразование

– Сколько стоит сайт и продвижение – это очень частный вопрос. Почему одни компании за подобный проект просят 30 тысяч, а другие – 300 тысяч рублей? Ответить кратко не получится, но любая цена должна быть обоснована. Мы рекомендуем просить точную смету работ, в договоре это прописывать. Все должно быть прозрачно. В нашей сфере демпинг – явление нормальное. Не трудно сказать, что ты сделаешь дешевле. А вот попробуй сделать!

В первую очередь нужно понимать, что любая разработка или кампания по продвижению – это командная работа, вовлечено бывает более 10 человек: дизайнер, верстальщик, программисты, SEO-специалисты, копирайтеры, тестировщики, менеджер, который ведет проект, и технический директор. Потому слишком низкие цены должны насторожить – ну кто будет разрабатывать сайт по стоимости, сопоставимой с одним хорошим вечером в ресторане с друзьями?

С другой стороны, и разработку, и продвижение можно подстроить под бюджет. У нас есть клиенты, которые успешно получают заявки из Интернета или соцсетей с бюджетом 10 тысяч рублей в месяц. Поэтому если можно что-то сделать, то мы сделаем.

Планы на будущее

– Уже сказано о том, что в наше время предприниматель обязан быть компетентен во многих вопросах. И мы учимся и открыты к новому: к новым интересным проектам, к партнерству, даже к совместным бизнес-начинаниям. Мы всегда будем следовать нашим корпоративным ценностям: профессионализм, ответственность, уважение к труду, ценность времени, доверие, надежность. Миссия нашей компании: мы создаем современные, профессиональные IT-решения, которые приносят прибыль нашим заказчикам и укрепляют их имидж, делают их работу проще, быстрее, удобнее, экономичнее.

Кроме экспансии и роста бизнеса, мы планируем совершенствовать внутренние процессы в компании, например, активнее заниматься образованием персонала. Все решают люди, и нас выбирают потому, что заказчику комфортно общаться с профессиональным менеджером. Даже чисто по-человечески.

Обучение и повышение квалификации постоянно необходимо дизайнерам и разработчикам, а также специалистам в области продвижения: мы продвигаем бизнес наших клиентов в поисковых системах «Яндекс» и Google и социальных сетях, а там все очень быстро меняется, сервисы совершенствуются, необходимо реагировать быстро. Для каждого бизнеса свои фишки в продвижении. Вот почему, кстати, неплохо такие услуги отдавать на аутсорсинг: опытный директолог в агентстве, который продвигал и магазины игрушек, и зерно оптом, настроит все быстрее и лучше, чем штатный маркетолог.

Основные стратегические направления работы нами определены, что окажется наиболее эффективным – покажет время. Сейчас как никогда растет рынок IT и Интернета, растет потребность в наших услугах. Это дает возможность всей нашей отрасли развиваться, а также ставит нас перед новыми вызовами и облекает огромной ответственностью перед бизнес-сообществом.

Эксперты назовут лучшие товары и услуги региона

На Алтае стартовал отборочный тур 21-го ежегодного Всероссийского конкурса Программы «100 лучших товаров России» – региональные конкурсы качества «Лучший алтайский товар года» и «Лучшая услуга года».

Конкурсы призваны поддержать добросовестных производителей региона. Участие в них позволяет предприятиям заявить о своей продукции как конкурентоспособной, качественной и востребованной потребителями, способствует расширению рынков сбыта и внедрению новых инструментов качества, формирует положительный имидж и повышает деловую репутацию.

Конкурсы охватывают все сферы экономики края. Ежегодно в них принимают участие компании различных организационно-правовых форм и объемов производства. В 2018 году товары и услуги будут представлены в номинациях: «Продовольственные товары», «Промышленные товары для населения», «Продукция производственно-технического назначения», «Услуги для населения», «Услуги производственно-технического назначения», «Изделия народных и художественных промыслов».

Региональная комиссия по качеству, в которую входят представители контролирующих и сертифицирующих организаций, технические эксперты, специалисты в различных областях производства, проверит соответствие нормативно-технической документации товаров и услуг существующим требованиям, оценит уровень потребительских свойств продукции, экологичности, безопасности и энергоэффективности в сравнении с лучшими отечественными и зарубежными аналогами, представленными на потребительском рынке страны, и др. Словом, подтвердит право победителей конкурса – лауреатов и дипломантов – называться лучшими.

Товары и услуги, ставшие лауреатами регионального тура, получат право участвовать в федеральном этапе Программы – конкурсе «100 лучших товаров России». Предприятия-лидеры региона в производстве качественных и конкурентоспособных товаров и услуг войдут в почетный список «Золотые бренды Алтая» 2018 года.

Предприятиям-победителям предоставляется право использовать логотип конкурсов в рекламных целях, для маркировки продукции на упаковке и в сопроводительной документации.

В составе соорганизаторов регионального этапа конкурсов:

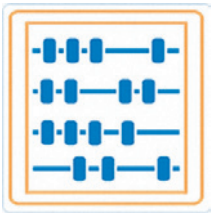
- Некоммерческое партнер-ство «Алтайский союз предпринимателей»;
- ООО «Современные выставочные технологии»;
- Управление Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучию человека по Алтайскому краю;
- Отдел (инспекция) государственного надзора по Алтайскому краю и Республике Алтай, СМТУ Росстандарта;
- ФБУ «Государственный региональный центр стандартизации, метрологии и испытаний в Алтайском крае и Республике Алтай»;
- Алтайская торгово-промышленная палата;
- ООО «Алтайсертифика»;
- Союз промышленников Алтайского края;
- ООО «Алтайагрохимсертифика»;
- Алтайский филиал ФГБУ «Центр оценки качества зерна».

Заявки на участие в региональных конкурсах «Лучший алтайский товар 2018 года» и «Лучшая услуга 2018 года» принимаются до 1 июня. Справки по тел. (3852) 60-03-79. Более подробная информация о конкурсах – на сайте www.lat.altfair.ru.

НАВИГАТОР УСПЕХА

Информационная поддержка бизнеса

Цель проекта ТПП РФ: *помочь предпринимателям разобраться в огромном массиве документов и изменений в законах, вовремя исполнить основные обязанности по оплате налогов и обязательных платежей, избежать штрафов за невыполнение требований контролирующих органов. И – главное – получить информацию об инструментах развития бизнеса и мерах поддержки со стороны государства!*



Бухгалтерское и налоговое сопровождение

Информация по оплате налогов и обязательных платежей, способы избежать штрафов за невыполнение требований контролирующих органов. Нововведения в сфере бухгалтерского учета, отчетности и налогообложения.

Юридическая поддержка

Важнейшие аспекты законодательства в сфере предпринимательской деятельности. Изменения в законах и последние нововведения.

Инструменты развития

Самые современные, интересные и эффективные инструменты для развития бизнеса. Готовые решения для повышения эффективности предпринимательской деятельности.

Меры государственной поддержки

Актуальные и действенные меры государственной поддержки предпринимательства в России. Информация о том, кто ее может получить, каким образом и для каких целей.

Компас управленческих решений

Ресурсы и средства решения актуальных управленческих проблем, методы их применения. Лучшие управленческие практики.

Словарь непонятных терминов

Наиболее часто употребляемые базовые термины в бизнес-среде.

Подписаться на бесплатную рассылку можно здесь:
http://tpprf.ru/ru/business_development/subscription/

ТАРИФЫ НА РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМНЫХ МАТЕРИАЛОВ В ЖУРНАЛЕ «НАШЕ ДЕЛО» АЛТАЙСКОЙ ТПП

(в том числе НДС)

Наименование услуги	Стоимость, руб.	Площадь, кв. см
Цветная реклама на обложке, 1 полоса А4	13 200	450
Цветная реклама на обложке (2,3,4 страницы)		
1 полоса А4	9 100	450
1/2 полосы А4	5 900	225
1/3 полосы А4	4 200	150
1/4 полосы А4	3 500	112,5
1/6 полосы А4	2 750	75
Цветная реклама на внутренних страницах		
1 полоса А4	6 300	450
1/2 полосы А4	4 600	225
1/3 полосы А4	3 100	150
1/4 полосы А4	2 600	112,5

За разработку и изготовление оригинал-макета – надбавка 10% к стоимости рекламы.

За написание рекламно-информационного текста объемом 1 полоса формата А4 – 2 000 рублей.
Написание пресс-релиза, анонса мероприятия объемом до 1/2 полосы формата А4 – 500 рублей.
Написание пост-релиза объемом до 1 полосы формата А4 – 1 000 рублей.

1 час репортажной фотосъемки с передачей файлов (до 20 шт.) заказчику без обработки – 300 рублей.

При единовременной оплате от 8 000 рублей предоставляется скидка 5%.

По вопросам размещения рекламных материалов в журнале «Наше дело» обращаться в Департамент партнерских отношений Алтайской ТПП по тел.: (3852) 65–37–54, 65–37–53, e-mail: press@alttpp.ru, dpo@alttpp.ru.