

БИЗНЕС

В Е С Т Н И К

WWW.TPP74.RU

Деньги можно зарабатывать честно

Ирина Пащенко,
директор
ООО «АстартА»
с. 24, 25

**ИТОГИ
VII СЪЕЗДА
ТОРГОВО-
ПРОМЫШЛЕННОЙ
ПАЛАТЫ
РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ**
с. 16–18

СЕРЬЕЗНАЯ ЗАЩИТА

Об обеспечении экономической
безопасности в Челябинской
области

с. 20, 21

НЕСЛАБЫЕ УСПЕХИ

Женщины-
руководители
о развитии
своих компаний

с. 24–27

Движение вперед с банком «Форштадт»



Константин Миллер,
советник председателя правления
АКБ «Форштадт» (АО),
начальник ККО «Челябинский»

Знаете ли вы, что дельфины лишь оставаясь на плаву могут дышать и развиваться? Часть их мозга постоянно контролирует уровень кислорода, иначе они заснут, останутся и утонут. Аналогично и в бизнесе – чтобы двигаться вперед, необходимо постоянно быть начеку. И если морским обитателям неоткуда ждать помощи в вечном стремлении вперед, то компаниям свою поддержку предлагает банк, удостоенный звания «Банк ЛИДЕР»*. О возможностях кредитно-финансовой организации рассказывает в интервью советник председателя правления АКБ «Форштадт» (АО), начальник ККО «Челябинский» Константин Миллер.

— Константин Эдуардович, почему компаниям, стремящимся развиваться, стоит обратиться в банк «Форштадт»?

— «Форштадт» по величине собственного капитала входит в TOP-200 банков из существующих в Российской Федерации 700 кредитных организаций. «Национальное Рейтинговое Агентство» в очередной раз подтвердило рейтинг кредитоспособности «Форштадта» на уровне «А» по национальной шкале. В 2015 году на международном и региональном уровнях мы также подтвердили статус банка-лидера, победив в престижных конкурсах «Банковское дело» и «Лидер экономики».

— Это говорит о надежности банка, но что именно «Форштадт» может предложить бизнесу?

— Не может, а предлагает широкую линейку продуктов, которые позволяют в первую очередь увеличить прибыль (речь идет о депозитах различной степени доходности). Мы также помогаем обеспечить исполнение обязательств по контрактам (в том числе в пользу налоговых органов), по возврату авансовых платежей, по импортным/экспортным договорам, исполнению тендерных заявок. К нам обращаются и за пополнением оборотных средств (на приобретение товара, выплату заработной платы и т. д.) или за помощью в приобретении объектов, необходимых для осуществления основной деятельности. Кроме того, банк предоставляет кредиты на создание нового производства или расширение, реконструкцию, модернизацию имеющегося предприятия с целью получения большего объема продукции (товаров/услуг) и последующего положительного экономического эффекта.

— Если по депозитам как инструменту наращивания капитала все понятно, то кредитование на расширение или создание бизнеса у многих компаний в сложившихся условиях вызывает оптимизацию. Стоит ли в период экономической нестабильности рисковать, открывая новые направления, вкладывая средства в модернизацию?

— Основными корпоративными заемщиками банка являются предприятия перерабатывающей промышленности, производственные компании и организации сферы услуг, а также строительные, торговые и финансовые фирмы. Мы видим много примеров того, как можно использовать кризисное время для развития. Более решительные представители малого и среднего бизнеса наращивают обороты, приобретают недвижимость, расширяют сферу влияния.

— Кризис — не время стагнации?

— Думаю, кризис — это новые возможности. Их нужно разглядеть. Например, если в предыдущие годы вы мало уделяли внимания кадрам, то сейчас самое время для этого. Многие крупные предприятия проводят оптимизацию и объективно высвобождают большое количество профессионалов, которые могут пополнить ряды

компаний малого и среднего бизнеса. Также в настоящее время руководители бизнес-структур активно повышают собственный уровень знаний, и банк «Форштадт» поддерживает их в этом...

”

Мы видим много примеров того, как можно использовать кризисное время для развития

“

— Константин Эдуардович, что именно вы имеете в виду?

— «Форштадт» возвращает своих клиентов, вкладываясь в повышение их уровня знаний и мотивации. Несколько раз в год банк организует для представителей бизнеса семинары на различные темы. Тренерами выступают известные бизнес-консультанты. Семинары такого рода помогают предпринимателям повысить качество бизнеса, стимулируют их к движению вперед, развитию. Причем к участию в проводимых мероприятиях мы приглашаем не только своих клиентов, но и представителей компаний, которые пока не выбрали «Форштадт» в качестве делового партнера.



— Надежность, широкая линейка продуктов, обучение... Что еще предлагает своим клиентам банк «Форштадт»?

— Гибкий подход к потребностям и особенностям клиентов. Постоянный анализ экономической ситуации и прямое взаимодействие банка с представителями бизнеса позволяют нам выводить на рынок новые, востребованные продукты. В настоящее время мы готовим акцию, предусматривающую при открытии юридическим лицом депозита бесплатную регистрацию расчетного счета.

Также «Форштадт» в сотрудничестве с акционерным обществом «Российский банк поддержки малого и среднего предпринимательства» предоставляет ссуды на развитие под меньшие проценты.

— Константин Эдуардович, расскажите подробнее о данном сотрудничестве.

— В 2005 году «Форштадт» прошел строгую процедуру отбора и стал партнером АО «МСП Банк» — кредитно-финансового учреждения, являющегося проводником государственных ресурсов для финансовой поддержки малого и среднего бизнеса на территории Российской Федерации. Ежегодно мы подтверждаем статус партнера, предоставляя аудиторское заключение, финансовую отчетность и другие документы.

Благодаря данному партнерству за последние четыре года «Форштадт» пре-

доставил субъектам малого и среднего бизнеса кредитные ресурсы на сумму более 236 млн руб.

В настоящий момент ведется работа по заключению рамочного соглашения с АО «МСП Банк» о предоставлении банковских гарантий субъектам среднего бизнеса при кредитовании инвестиционных проектов. Данное соглашение позволит «Форштадту» предоставлять кредитные ресурсы по еще более низкой ставке субъектам среднего бизнеса для финансирования инвестиционных проектов под гарантию АО «МСП Банк».

”

За последние четыре года «Форштадт» предоставил субъектам малого и среднего бизнеса кредитные ресурсы на сумму более 236 млн руб.

“

Если обратиться к сторонней оценке АКБ «Форштадт» (АО), то «Национальное Рейтинговое Агентство» выделяет высокую капитальную устойчивость банка, хорошее качество структуры собственных средств, достаточно высокое качество активов, стабильный и высокий уровень ликвидности. Губернатор Челябинской области Борис Дубровский в одном из недавних интервью сказал, что правительство видит перед собой в текущей перспективе две основные задачи: поднять доверие в обществе и развивать малый бизнес. АКБ «Форштадт» (АО) предлагает инструменты для такого развития. Предприятиям-производителям осталось только сделать правильный выбор и продолжать движение вперед! ■

 **БАНК Форштадт**
Всегда на твоей стороне!

454091, г. Челябинск, пр. Ленина, 30
Тел.: (351) 799-50-60, 8-800-100-2208
www: forshtadt.ru
Генеральная лицензия ЦБ РФ № 2208

*АКБ «Форштадт» (АО) — «Банк ЛИДЕР» по итогам международного конкурса «Банковское дело 2015».



(351) 225-22-22

Новый микрорайон на Северо-Западе

1-комнатные квартиры – от 25 м²
 2-комнатные квартиры – от 59 м²
 Квартиры-студии – от 26 м²

www.Звёздный74.рф

Челябинск,
 ул. Энтузиастов, 116
 (2-й этаж)

реклама

Микрогород в лесу

Новостройка стала еще выгоднее

Время после новогодних праздников традиционно считается сезоном распродаж. Не остались в стороне и челябинские строительные компании. В феврале СК «Альтернатива» объявила акцию: цена квадратного метра двухкомнатных квартир в строящемся доме № 56 микрорайона «Звездный» — всего 30 тысяч рублей.

«Приземленные» цены и на другие квартиры. Так, в полуторке стоимость «квадрата» лишь 35 тысяч рублей. А квартира-студия в 26 квадратных метров обойдется вам в 923 710 рублей. Застройщик сотрудничает с банком, предоставляющим ипотечный кредит по сниженной ставке.

Микрорайон находится в 400 метрах от Челябинска на Краснопольской площадке. Квартиры здесь разбирают еще на стадии котлована. Почему? Потому что застройщик работает строго в рамках действующего законодательства, оформляя договор долевого участия, который регистрируется в Росреестре. Гарантию дает и обязательное страхование ответственности застройщика.

В «Звездном» проживают уже около 2 тысяч человек. В декабре 2015 года застройщик начал заселять четвертую новостройку микрорайона, и темпы строительства нарастают. Два дома мон-

тируются, причем каждый двумя кранами сразу. Еще один дом на стадии финишной прямой — там идет чистовая отделка, у другого — готово свайное поле.

В домах «Звездного» есть квартиры разной планировки и метража: от 25 до 67 кв. м. Качественная чистовая отделка позволяет сразу въехать в свое жилье: обои приятной расцветки, линолеум, сантехника, входные и межкомнатные двери, счетчики. В микрорайоне своя автономная газовая котельная, есть центральный водопровод и Интернет.

Ничто так не придает сил после рабочего дня, как возможность вдохнуть полной грудью свежий незагазованный воздух и послушать тишину. Микрорайон «Звездный» — настоящий экопарк, новостройки стоят среди реликтового леса. Жители «Звездного» регулярно выкладывают в соцсети фотографии сбора земляники и грибов возле своего дома, совместного строительства снежной горки, прогулок среди засыпанных снегом сказочных елей. ■

Застройщик ООО «СК «Альтернатива»
 Тел. (351) 225-22-22
 Проектная декларация на сайте
 Звёздный74.рф



БИЗНЕС 12+
 В Е С Т Н И К

Информационно-аналитический журнал

Учредитель —
 Южно-Уральская
 торгово-промышленная
 палата



Ф.Л. Дегтярев,
 главный редактор,
 президент ЮУТПП

М.Н. Мещерякова,
 выпускающий редактор

Над номером работали:

Марина Мещерякова, журналист
 Анастасия Захарова, журналист
 Олеся Мозговая, менеджер по рекламе
 Евгения Лузина, дизайн, верстка
 Екатерина Кислицына, дизайн
 Ирина Корнилина, корректор
 Фотоматериалы в номер представлены
 пресс-службами ЮУТПП, губернатора,
 предприятиями и организациями Челябинской
 области.

Фото первой обложки — Андрей Зинченко.

Журнал издается при информационной
 поддержке правительства и Законодательного
 собрания Челябинской области.

Журнал зарегистрирован Управлением
 Федеральной службы по надзору в сфере
 связи, информационных технологий и
 массовых коммуникаций по Челябинской
 области.

Свидетельство ПИ № ТУ 74-00339
 от 26.02.2010 г.

Дата выхода: 15 марта 2016 г.
 Распространяется бесплатно.

Адрес редакции, издателя:

454080, г. Челябинск, ул. Сони Кривой, 56,
 каб. 502.
 Тел.: (351) 264-54-38, 265-39-51
 Факс: (351) 265-39-51
 E-mail: b-v@tpp74.ru, mmp@tpp74.ru
www.tpp74.ru

Заказ № 446. Тираж 2000 экз.

Отпечатано в ООО «Типография «Вариант
 Плюс»: 454126, г. Челябинск, Копейское ш., 48,
 тел. (351) 211-09-09

Журнал «Бизнес-вестник» получают:

- Торгово-промышленная палата Российской Федерации, г. Москва;
- торговые представительства ближнего и дальнего зарубежья;
- 170 территориальных торгово-промышленных палат РФ;
- свыше 600 предприятий и фирм — членов ЮУТПП;
- руководители администраций городов и районов Челябинской области;
- российские и иностранные гости, прибывающие в Челябинскую область.

Содержание

№ 1 (99) февраль – март 2016

ДЕЛОВАЯ ЖИЗНЬ РЕГИОНА

- ЮУТПП: 24 года стабильной работы для бизнеса **4**
- Господдержка промышленности **5**
- Предприниматели объединяются **6**
- Давление на «малышей» **7**
- Автобум **8**
- Для людей, для жизни, для науки **9**

ЗАРУБЕЖНЫЕ СВЯЗИ

- План на Иран **10**
- Россия — Италия: новые возможности роста **12**
- Итальянцы на Южном Урале **13**
- На одном языке **14**

В ИНТЕРЕСАХ БИЗНЕСА

- Итоги VII съезда ТПП РФ **16**

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

- Серьезная защита **20**

ДЕЛОВОЙ ПАРТНЕР

- На пути к энергосбережению **22**

НЕСЛАБЫЕ УСПЕХИ

- Ирина Пашенко: «Деньги можно зарабатывать честно» **24**
- «ПРАЙВЭТ» повысит ваш авторитет **25**
- «КАМАЗ» — грузовой автомобиль на все времена» **26**

ПРИГЛАСИТЕ РЕВИЗОРА

- ТУРБИЗНЕС** **27**

Лето отельера

- РАЗНОЕ** **28**

- Новые члены ЮУТПП **30**

- Деловой блокнот **32**



ЮУТПП: 24 года стабильной работы для бизнеса



Южно-Уральской торгово-промышленной палате — крупнейшему бизнес-объединению Челябинской области — исполнилось 24 года.

Основанная 24 января 1992 года по инициативе руководителей ряда предприятий Челябинской области, сегодня Южно-Уральская ТПП продолжает успешно работать, помогая предпринимателям в различных вопросах ведения хозяйственной деятельности и защищая их интересы в органах власти.

Всестороннее сопровождение бизнеса и его развитие палате доверяют руководители свыше 600 предприятий региона; число новых членов ЮУТПП постоянно растет. Представительства палаты открыты в семи городах Челябинской области, а также в Казахстане и Китае.

ЮУТПП оказывает почти 200 видов различных услуг, охватывающих весь спектр предпринимательской деятельности: от языковых переводов, экспертизы товаров, оценки всех форм собственности до экологического проектирования, сертификации систем менеджмента качества и содействия привлечению инвестиций.

По объему оказываемых услуг ЮУТПП стабильно входит в число лучших палат России.

В Южно-Уральской ТПП создано 16 комитетов по различным отраслям экономики, в которых работает более 200 предпринимателей. В 2015 году комитеты провели свыше 40 мероприятий (заседаний, круглых столов, семинаров и конференций) и направили порядка 100 бизнес-инициатив

по совершенствованию нормативно-правовой базы в органы власти всех уровней. Многие из них учтены при принятии важных областных и федеральных законов, регламентирующих предпринимательскую деятельность.

ЮУТПП заключено 143 соглашения о сотрудничестве с государственными и муниципальными органами власти, региональными отделениями федеральных служб, территориальными торгово-промышленными палатами и другими организациями. Выстроенные тесные связи с различными госструктурами позволяют палате выступать крепким связующим звеном между бизнесом и властью.

Все годы с момента образования Южно-Уральская торгово-промышленная палата постоянно развивается, планомерно увеличивая объемы и перечень оказываемых услуг, расширяя членскую базу. Не стал исключением и непростой 2015 год. Несмотря на кризисные явления в экономике, ряд подразделений и представительств ЮУТПП значительно превысил финансовые показатели за год, в палату вступило 67 предприятий и организаций различных форм собственности.

Оказывать эффективную поддержку предпринимателям не на словах, а на деле — главный принцип, которому Южно-Уральская ТПП остается верна на протяжении почти четверти века. Благодаря этому челябинская палата и остается на ведущих позициях среди бизнес-объединений в регионе и стране. ■

Оспариваем кадастровую стоимость

Начальник управления экспертизы Южно-Уральской ТПП Татьяна Вдовина приняла участие в пресс-конференции по вопросам изменения кадастровой стоимости объектов недвижимости.



Вынесенные на обсуждение пресс-конференции вопросы не теряют своей актуальности на протяжении нескольких лет. Причиной этого послужил переход исчисления налогов на недвижимость, исходя из ее кадастровой стоимости, а не

как ранее, из стоимости инвентаризационной. И если налоги на земельные участки собственникам начали считать по-новому с 2005 года, то на объекты капитального строительства их предстоит уплатить по итогам 2016 года, т. е. в 2017 году.

Вместе с тем любые собственники недвижимости, не согласные с результатами определения кадастровой стоимости, могут оспорить ее в суде или комиссии по рассмотрению споров о результатах определения кадастровой стоимости, действующей при Управлении Росреестра по Челябинской области (Комиссия). Для юрлиц досудебное обращение в Комиссию является обязательным, а граждане по желанию могут сразу идти в суд. Однако, как посоветовала начальник управления экспертизы ЮУТПП, член Комиссии Татьяна Вдовина, прежде чем оспаривать установленную кадастровую стоимость, собственнику надо проконсультироваться у независимого оценщика, чтобы понять, снизится ли она на самом деле или просто будут потеряны деньги на подготовку пакета документов, необходимого для оспаривания. Консультации по этим вопросам специалисты отдела оценки ЮУТПП дают по телефонам: **(351) 264-75-03, 265-56-89.** ■

Переговоры с тюменскими бизнесменами

25 февраля Южно-Уральская торгово-промышленная палата организовала деловую встречу южноуральских и тюменских предпринимателей.



Мероприятие было подготовлено ЮУТПП совместно с Торгово-промышленной палатой Тюменской области с целью содействия укреплению и установлению новых бизнес-контактов между предпринимателями двух субъектов, обсуждения вопросов взаимовыгодного сотрудничества.

В состав тюменской делегации вошли представители предприятий разных сфер деятельности (IT-решения для бизнеса, транспортно-экспедиционное обслуживание, производство полиуретана, оборудования для очистки и обеззараживания воды). Делегацию возглавила ведущий специалист центра внешнеэкономической деятельности ТПП ТО Людмила Колобова.

Интерес ко встрече с тюменскими предпринимателями проявили представители более 30 предприятий и организаций Челябинской области, таких как Миасский керамический завод, ОАО «Металл-база», Челябинский лакокрасочный завод, ООО «Технопарк «Тракторозаводский», Челябинский тракторный завод — УРАЛТРАК и др.

Гостей приветствовала директор центра ВЭД Южно-Уральской ТПП Наталья Осипова: «Я уверена, что вам будет интересно пообщаться и вы найдете новых деловых партнеров».

В рамках визита тюменской делегации в Челябинск состоялось около 30 двусторонних деловых встреч, в ходе которых были намечены перспективные планы дальнейшего сотрудничества. Кроме того, делегация посетила ряд предприятий, в частности, ООО «СЕЙХО-МОТОРС», ОАО «МЕТАЛЛ-БАЗА», Копейский ремонтно-механический завод, ЗАО «Анкер». ■

Господдержка промышленности

В конце февраля в Магнитогорске состоялось совещание по вопросам государственной поддержки реального промышленного сектора экономики Челябинской области и софинансирования южноуральских бизнес-проектов Минпромторгом РФ и правительством региона. В работе совещания принял участие вице-президент Южно-Уральской ТПП Анатолий Лубышев.

Министр экономического развития Челябинской области Сергей Смольников отметил, что в регионе в 2015 году начата процедура по созданию единой системы поддержки промышленности, в основе которой лежат принципы синхронизации федеральных и региональных мер. Эти меры отбираются из числа лучших практик других субъектов Российской Федерации, которые сопоставимы по уровню промышленного потенциала с Челябинской областью. Кроме этого, одним из приоритетов деятельности стало развитие региональной и межрегиональной кооперации путем создания индустриальных парков и промышленных кластеров, а также адресное применение мер государственной поддержки к наиболее конкурентным отраслям региона.

Основываясь на этих принципах, Государственный фонд развития промышленности Челябинской области в

этом году начнет предоставлять займы по льготной ставке тем предприятиям региона, которые реализуют проекты в сфере импортозамещения. Кроме займов, фонд планирует консультировать и оказывать методическую поддержку предприятиям, привлекающим для своей деятельности федеральные деньги, а также предоставлять услуги по подготовке специальных инвестиционных контрактов, в которых будет зафиксирован на определенный срок неизменный налоговый режим для предприятия, предусматривающий применение действующих региональных налоговых преференций.

О порядке заключения региональных специальных инвестиционных контрактов рассказал первый заместитель министра экономического развития Павел Рыжий. Ожидается, что специнвестиционные контракты начнут заключаться в регионе уже с лета текущего года, первый из них

будет оформлен с ММК в рамках проекта «Строительство агрегата непрерывного горячего цинкования».

Как отметил Сергей Смольников, одной из мер поддержки станет субсидирование министерством экономического развития затрат предприятий, направленных на реализацию проектов в сфере импортозамещения: «Субсидированию подлежат затраты на уплату процентов по кредиту, внесение первоначального лизингового платежа и приобретение оборудования, а также создание инфраструктуры индустриальных (промышленных) парков», — добавил он.

Предприятиям, которые входят в формируемые на территории региона кластеры, а также специализированным организациям кластеров будет оказана организационная и методическая помощь Центром кластерного развития — одним из важнейших элементов инфраструктуры региональных налоговых преференций.

Дополнительным инструментом поддержки в 2016 году станут налоговые льготы резидентам и управляющим компаниям индустриальных парков. Эта мера поможет развитию подобных площадок, которые являются приоритетными для экономики Челябинской области. ■

Предприниматели объединяются

11 февраля состоялась презентация Южно-Уральской торгово-промышленной палаты для представителей компаний, вступивших в состав бизнес-объединения за последние месяцы. ЮУТПП приняла в свои ряды еще 40 организаций Челябинской области, увеличив бизнес-структуру до 634 участников.

Новыми членами Южно-Уральской ТПП и ТПП России, соответственно, стали такие компании, как ООО «Этерно», ООО «Альфаскаль», ООО «ВИМАР», ООО «ВТК «Уральский Двор», ООО «Завод углеродных материалов «ТЕСЛА ГРАФИТ», ЗАО «Завод Энерго-Строительных Конструкций», ООО «Индустриальный парк «Станкомаш» и др. Среди вступивших в палату — субъекты как крупного, так и среднего, малого бизнеса, включая индивидуальных предпринимателей.

Руководителей и специалистов компаний приветствовал президент Южно-Уральской ТПП Федор Дегтярев. Он отметил, что основными задачами палаты являются представление интересов бизнеса в органах власти, продвижение товаров и услуг предприятий на региональные и зарубежные рынки, а также оказание комплекса услуг, необходимых для успешного ведения хозяйственной деятельности.

На презентации выступили руководители комитетов, управлений и подразделений ЮУТПП, проинформировав предпринимателей об имеющихся у палаты возможностях для поддержки бизнеса.

В завершение мероприятия Федор Дегтярев вручил представителям компаний членские билеты, поздравив их со вступлением в палату. Предприниматели, в свою очередь, пообещали в ближайшее время вернуться в ЮУТПП и приступить к конкретному сотрудничеству. ■



Давление на «малышей»

В 2016 году, несмотря на официальное предоставление властями дополнительных материальных льгот и налоговых каникул, финансовая нагрузка на малый бизнес Челябинской области будет увеличиваться. К такому выводу пришли участники прошедшей 9 февраля в Челябинске пресс-конференции — предприниматели, эксперты и представители общественных организаций.

Как сообщила председатель комитета Южно-Уральской торгово-промышленной палаты по деловой культуре Виктория Ломовкина, только в результате проведенной в 2015 году переоценки кадастровой стоимости земли и объектов недвижимости налогооблагаемая база увеличится на 60–70 процентов при формальном сохранении действующей налоговой ставки. При этом во многих случаях кадастровая стоимость используемых субъектами малого предпринимательства земельных участков и строений оказалась существенно выше рыночной. Так, на северо-западе Челябинска бросовый земельный участок, используемый предпринимателем под

платную автопарковку, оценили аж в 14 миллионов рублей, что сделало его аренду невыгодной. За год малый бизнес Южного Урала «просел» в среднем на 20 процентов. Сократились рынки сбыта, подорожали сырье, энергоносители, коммунальные и транспортные услуги, а продукция субъектов малого предпринимательства подешевела. При этом налоги остались прежними: 18 процентов НДС, 20 процентов — на прибыль, 30 процентов — социальный. Не уменьшилось и количество всевозможных проверок малого бизнеса: официально сократив плановые, увеличили количество внеплановых, камеральных, которые могут длиться по

несколько месяцев, дестабилизируя работу предприятия. Только снизив налоги до экономически обоснованного уровня, можно увеличить их собираемость, при повышении налогов многие плательщики уходят в тень и сбор не растет. ЮУТПП уже выступила с инициативой снизить размер социального налога с субъектов малого предпринимательства с 30 до 20 процентов, но это предложение пока не нашло поддержки.

По словам члена совета ЧРО «Опора России» Алексея Ларина, 2015 год стал переломным в развитии малого бизнеса России. Власти стали учитывать мнение предпринимательского сообщества при принятии экономически важных решений. К сожалению, чиновники еще не в полной мере несут персональную ответственность за воспрепятствование развитию малого бизнеса в регионах. Задача предпринимателей — объединиться в борьбе за свои права.

Источник: uralpress.ru

Не забудьте про патент

Центр интеллектуальной собственности ЮУТПП успешно ведет свою деятельность вот уже почти 17 лет. За это время эксперты центра зарегистрировали несколько тысяч товарных знаков, около тысячи изобретений и полезных моделей, решили немало сложных вопросов в рамках судебных споров.

Главным преимуществом центра является сплоченная команда специалистов, которые постоянно повышают свою квалификацию и благодаря постоянной практической работе отслеживают все изменения в подходах к рассмотрению заявок патентным ведомством РФ. Поэтому в сложных ситуациях, например, связанных с регистрацией товарных знаков, когда патентное ведомство отказывает в этом, клиенты зачастую приходят к нам за консультацией, даже если изначально выбрали другую компанию.

Еще одним немаловажным преимуществом центра является возможность электронной подачи заявок в патентное ведомство РФ. Если раньше нужно было ждать уведомления патентного ведомства о поступлении заявки по обычной почте, то теперь такое уведомление наш клиент получает в день подачи заявки. По заявкам на регистрацию товарных знаков весь документооборот ведется в режиме он-лайн, что позволяет получать решение патентного ведомства в день его вынесения.

Осенью 2015 года ЦИС ЮУТПП начал активную работу с Региональным центром инжиниринга Челябинской области. Данное взаимодействие подразумевает предоставление нашим клиентам, являющимся субъектами малого или среднего предпринимательства, субсидий на софинансирование до 90 процентов затрат на услуги по регистрации патента или товарного знака. Для получения



средств софинансирования необходимо, чтобы заявитель являлся производственным предприятием, был зарегистрирован и осуществлял деятельность на территории Челябинской области, не имел задолженности перед государством, обеспечивал сохранение или создание в текущем финансовом году новых рабочих мест. За последние два месяца 2015 года в рамках данной программы нами были оформлены и поданы первые три заявки на выдачу патентов на полезные модели.

Елена Левина,
директор ЦИС ЮУТПП

Тел./факс: (351) 264-78-22, 263-68-41.
E-mail: patent@tpp74.ru

Автобум

С 12 по 14 мая впервые в Челябинске на площадке Ледовой арены «Трактор» состоится Европейско-Азиатский транспортный форум.



В рамках форума планируется обсуждение актуальных вопросов развития транспортной инфраструктуры, логистики, дорожного строительства и других отраслевых и подотраслевых направлений. В центре внимания темы — состояние коммерческого и городского транспорта, промышленного транспорта, вокзалов и остановочных комплексов, логистического сервиса, автосалонов, систем безопасности на транспорте, технического обслуживания.

Одной из главных задач мероприятия является обозначение Челябинской области как важнейшего транспортного узла между Европой и Азией.

Одновременно с форумом будут проходить традиционные выставки «Уральский автосалон-2016» и «Коммерческий транспорт», проводимые по постановлению губернатора Челябинской области.

Автовыставка ежегодно собирает активных участников автомобильного рынка — дистрибьюторов техники и комплектующих, представляет широкий ряд легковых и грузовых автомобилей.

Организаторами мероприятия выступают министерство экономического развития Челябинской области, министерство дорожного хозяйства и транспорта, ЮУТПП, «Опора России» и «Экспочел».

Телефон оргкомитета форума (351) 230-00-35. ■

Свет в Киргизию

В феврале представители Миасского машиностроительного завода посетили в составе деловой делегации Челябинской области Кыргызскую Республику. Предприятие планирует организацию поставок в Киргизию производимых им светодиодных светильников.

Как сообщает пресс-служба АО «ММЗ», еще на пути из аэропорта Бишкека в гостиницу специалисты завода заметили на улицах города большое количество неработающих светодиодных светильников. Как удалось выяснить позднее в ходе переговоров с представителями министерства транспорта и энергетики, установленные светильники были закуплены у китайских производителей по низкой цене и не отработали даже свой гарантийный срок.

Ознакомившись с презентацией АО «ММЗ» и увидев цифры экономии электроэнергии, которую обеспечивают миасские светодиодные светильники, руководители промышленных предприятий, профильных министерств и ведомств Кыргызской Республики заинтересовались приобретением миасской продукции. Стоит отметить, что в Киргизии, как и в России, введена и действует государственная программа энергосбережения.

Стороны обсудили перспективы и план сотрудничества. ■

Доступный кредит

На период весенних праздников ПримСоцБанк принял решение снизить ставку на кредитование для физических лиц, получающих зарплату на пластиковые карты в рамках зарплатного проекта банка.

В ходе акции можно подать заявку на кредит «Социальный» — от 30 до 100 тыс. руб. сроком до 24 месяцев по ставке от 17 процентов годовых. Процедура оформления кредита максимально упрощена — для оформления достаточно одного только паспорта, обеспечение по кредиту не требуется.

С подробными условиями кредитования по программе «Социальный» можно ознакомиться на сайте, в офисах банка или по телефону единого контактного центра 8-800-200-42-02. ■



Челябинский филиал банка:
ул. Труда, 95
Тел. (351) 2-110-110

Бухгалтеры сядут за парты

ООО «Аудит-Импульс» открывает набор в «Школу бухгалтерского учета», занятия в которой начнутся в мае 2016 года.

Обучение в данной школе позволит бухгалтерам улучшить навыки ведения финотчетности и налогообложения.

Опытные преподаватели поделятся информацией о последних изменениях в бухгалтерском и налоговом законодательстве, принципах построения бухгалтерской службы и руководства ею. Для закрепления теоретического материала будут проведены практикумы.

— Обучение в «Школе бухгалтерского учета» станет полезным для специалистов разного уровня. Опытные бух-

галтеры обновят свои знания, а начинающие специалисты повысят уровень квалификации, — отмечает директор ООО «Аудит-Импульс» Юлия Никонорова.

Продолжительность курса составит 120 часов. Занятия будут проходить в рабочие дни с 17.30 до 21.00. Количество мест ограничено.

Подробную информацию о наборе в школу и программе обучения можно узнать в ООО «Аудит-Импульс» по телефону (351) 211-68-75. ■



Знаковая встреча

У истоков предприятия стояли выходцы из Ракетного центра имени В.П. Макеева, который сам по себе всегда занимался наукой в различных ее проявлениях: это и баллистика, и космонавтика, и электроника, и системы управления. В 1990 году Владимир Супрун, ныне академик Российской академии медико-технических наук, организовал свое производство по выпуску систем электронного управления. Эпохальная встреча Владимира Ивановича с профессором Юрием Михайловичем Захаровым стала поворотной в работе предприятия. В 90-х профессор Захаров вел работу над вопросами нормальной и патологической физиологии — довольно специфического направления медицины. «На идею разработки установок для создания «чистого воздуха» в лечебных учреждениях нас навел в 1993 году профессор Челябинского мединститута Юрий Михайлович Захаров. Он высказал идею о том, что будущее медицины — за профилактикой и специальными технологиями чистого воздуха», — вспоминает президент объединения Владимир Супрун.

Справка:

Юрий Михайлович Захаров — доктор медицинских наук, профессор, академик РАМН, заслуженный деятель науки РФ.



реклама

Для людей, для жизни, для науки



Руководству Миасского завода медицинского оборудования удалось успешно объединить медицину, науку и технику. Для коллектива предприятия День российской науки, который отмечается 8 февраля, по праву можно называть профессиональным праздником. О том, с чего, а точнее, с кого начиналось предприятие и как оно развивается в нынешних нелегких условиях, рассказали руководители завода.

— Чистый воздух сам по себе является прекрасной профилактической мерой при медицинском лечении, начиная от хирургии и заканчивая онкотерапией. Трудно сказать, где не было бы необходимости в чистом воздухе, — говорит заместитель генерального директора Николай Федоров. — Так и начались первые разработки совместно с Юрием Захаровым по производству первых приборов по очистке и обеззараживанию воздуха. Смысл технологии очистки воздуха заключается в создании стерильного потока воздуха — обеспыленного, обеззараженного и способного обеспечить абактериальную среду в помещении. На частицах пыли как раз и находятся микроорганизмы, поэтому если нет пыли — нет и микробов. Разработка систем, обеспечивающих ламинарный поток воздуха, и была первым научным направлением работы предприятия.

Первые в стране

В 1995–1996 годах были разработаны установки, которые позволяли лечить раны беспоязочным способом. Конечность большого помещалась в специальный аппарат (мешок), в котором создавалась стерильная среда. С тех пор на кафедре хирургии Челябинской медакадемии начали проводить детальные исследования этих процессов под руководством завкафедрой, профессора Валерия Алексеевича Привалова. Научные исследования стали основой монографии «Управляемая абактериальная среда в комплексном лечении гнойной хирургической инфекции», соавтором которой выступил Владимир Супрун. По сути МЗМО был первым в России, где начали на научной основе профессионально заниматься серийным выпуском приборов для высокоэффективной очистки и обеззараживания воздуха.

Со временем чистые технологии пришли и в различные отрасли промышленности. Такие направления, как микроэлектроника, приборостроение и фармацевтика, требуют высокой чистоты воздушной среды внутри производственных помещений.

«Не стоим на месте»

По итогам 2014 года предприятие в части медицинской промышленности стало лидером в России по объемам выпуска чистых помещений.

Сегодня в каждом втором регионе России успешно работает оборудование, произведенное миасским заводом. Это системы медгазов, чистые помещения, современное лабораторное оборудование, реанимационные установки. География поставок предприятия включает Россию, Узбекистан, Беларусь и Казахстан.

По итогам года МЗМО стал лауреатом конкурса «Лучший экспортер года» в номинации «Самый динамично развивающийся экспортер». В настоящий момент большие объемы работ осуществляются по фармацевтическим производствам Беларуси. В перспективе — участие предприятия совместно с Министерством здравоохранения России в строительстве фармпроизводства в Никарагуа. В этом году в планах предприятия расширить экспортное направление.



Лучшее — внутри страны

Основную роль предприятия в нынешних непростых экономических условиях Владимир Супрун видит в импортозамещении, что крайне важно для региона и страны в целом.

Высокий научно-технический потенциал, опытный персонал, постоянный приток молодых специалистов и непрерывное стремление к инновациям позволяют предприятию выпускать наукоемкую, востребованную во многих сферах продукцию и уверенно чувствовать себя, несмотря ни на какие кризисы. ■

План на Иран

В конце января Южно-Уральская торгово-промышленная палата и Палата торговли провинции Гилян Республики Иран заключили соглашение о сотрудничестве. Подписи под документом поставили президент ЮУТПП Федор Дегтярев и президент Палаты торговли, промышленности, недр и сельского хозяйства провинции Гилян Республики Иран Хади Тизхуш Табан.



Стороны договорились в рамках заключенного соглашения укреплять и развивать внешнеэкономические связи субъектов, активизировать маркетинговое взаимодействие, а также обмениваться информационными материалами, касающимися двустороннего сотрудничества. Кроме того, соглашение предусматривает организацию совместных встреч южноуральских и иранских предпринимателей, проведение семинаров и конференций.

Президент ЮУТПП Федор Дегтярев отметил важность взаимодействия двух стран. «Сегодня пришло время реанимировать те добрые взаимовыгодные отношения между нашими странами, которые были налажены еще во времена Советского Союза, и я думаю, что подписанное

соглашение — первый шаг к этому», — сказал Федор Дегтярев.

В свою очередь президент Палаты торговли, промышленности, недр и сельского хозяйства провинции Гилян Республики Иран Хади Тизхуш Табан поблагодарил руководство ЮУТПП за организованную встречу и подчеркнул, что Иран обладает большим торговым потенциалом. По его словам, соглашение поможет усилить деловую активность представителей иранских и южноуральских деловых кругов, упрочить взаимодействие ЮУТПП и иранской палаты.

Хади Тизхуш Табан предложил Федору Дегтяреву для налаживания рабочих контактов осуществить в скором времени обмен бизнес-миссиями.

Отметим, последние несколько лет ЮУТПП активно занимается развитием торгово-экономических отношений между Челябинской областью и Ираном, оценивая рынок исламской республики как один из перспективных для продвижения продукции южноуральских предприятий. В 2015 году делегация ЮУТПП во главе с первым вице-президентом палаты Игорем Аристовым уже побывала в провинции Гилян Ирана. С 12 по 16 марта 2016 г. ЮУТПП органи-



Борис Дубровский,
губернатор Челябинской области:

— После снятия санкций потенциальный рынок для импорта в этой стране оценивается от 80 до 170 млрд долл. США. В прошлом году их посол господин Санаи побывал у нас, мы имеем сегодня в целом понимание, чего ожидают иранцы от наших производителей. В ходе моего общения с руководителями наших машиностроительных, других крупных и средних предприятий я убедился, что они имеют очень большой интерес найти в Иране новые рынки сбыта своей продукции. Правительство области окажет им в этом максимальное содействие.

зовала официальный и деловой визит делегации Челябинской области во главе с губернатором Борисом Дубровским в столицу исламской республики — Тегеран и промышленный центр государства — город Зенджан. В состав делегации вошло более 40 человек, 30 из которых — представители машиностроительных и металлургических предприятий Южного Урала. ■

ВЭД глазами профессионала

19 февраля в ЮУТПП прошел очередной бесплатный семинар для предпринимателей Челябинской области на тему «Организация внешнеэкономической деятельности на предприятии».

В мероприятии, организованном комитетом ЮУТПП по ВЭД, приняли участие свыше 80 человек. Открыл и провел семинар председатель комитета, гендиректор ООО «ИФК «Титан», д.э.н. Мавлит Ахтямов. «В этот раз мы решили привлечь к разговору о ВЭД бизнесменов-практиков, которые уже не один год занимаются внешней торговлей. Я надеюсь, что их опыт, ценные советы и рекомендации помогут участникам семинара сформировать собственное представление о внешнеэкономической деятельности и избежать ошибок в работе», — отметил в приветственном слове Мавлит Ахтямов.

Перед участниками выступили руководители и специалисты таких предприятий и организаций, как ООО «ПК «Прайд», ООО «Нефть-Сервис», ООО «Крановые технологии», Челя-



бинский компрессорный завод, ООО «Инмаркон», ООО «Аудит Консалт», ООО «ТРАСКО», ООО «Альта-Софт».

Как прокомментировала итоги мероприятия начальник отдела по поддержке малого и среднего бизнеса ЮУТПП Наталья Соловьева, семинар прошел на высоком организационном уровне, все участники отметили понятную форму подачи материала и возможность получения ответов на интересующие их вопросы от практикующих экспортеров.

Стоит отметить, что начинающие участники ВЭД могут получить необходимые консультации не только в рамках проводимых ЮУТПП обучающих семинаров. При палате действует бесплатный консультационный пункт по вопросам ВЭД. Он работает каждый будний день с 9.30 до 16.00 по адресу: г. Челябинск, ул. Сони Кривой, 56, каб. 409, 410. Тел.: (351) 263-24-64, 265-58-15. ■

«Азия — Трейд Логистик» —
ваш надежный ориентир в логистике

г. Челябинск, пр. Победы, 177, оф. 213
(351) 247-74-98, 247-74-46
E-mail: info@atchina.ru
www.atchina.ru

Уже более 10 лет компания «Азия — Трейд Логистик» оказывает комплексные услуги по оптовым поставкам товаров из Китая в любую точку России

Основные направления деятельности компании:

- поиск и проверка производителей и поставщиков в Китае
- проведение переговоров и подготовка контрактов
- размещение заказа на производстве и контроль качества
- консолидация товаров на собственном складе в Китае
- организация платежей и валютный контроль
- инспекция товара перед отгрузкой
- таможенное оформление грузов
- подготовка разрешительных документов для ввоза продукции, сертификация
- доставка товара до склада получателя в любом регионе России

Мы осуществляем доставку:

- хозтоваров и посуды
- оборудования для малого бизнеса
- промышленного оборудования
- инструментов и товаров для дома
- садового и дачного инвентаря
- товаров для спорта и отдыха
- игрушек и детских товаров

ДОСТАВКА ВО ВСЕ РЕГИОНЫ РОССИИ,
КОНСОЛИДАЦИЯ СБОРНЫХ ГРУЗОВ НА СОБСТВЕННОМ СКЛАДЕ В КИТАЕ,
ВЕДЕНИЕ СДЕЛОК ВЭД

Россия — Италия: новые возможности роста

2016 год обещает дать новое качество взаимодействию Италии и России в области экономики и финансов.

Да, произошел обмен санкциями, в России наблюдаются экономический спад, высокие темпы инфляции, обесценивание рубля, падение доходов государства, компаний, населения. Ситуацию на рынке во многом определяют различные слабопредсказуемые факторы, в первую очередь — цена на нефть. Отсюда нестабильность, падение спроса — одним словом, кризис. Двусторонний товарооборот в 2015 году снизился более чем на 35 процентов. Однако любой кризис несет с собой не только негатив, но и новые возможности для развития, заставляя игроков искать другие подходы, более эффективные модели. Главное — воспользоваться ими.

Такая ситуация сейчас наблюдается на практике во взаимоотношениях между итальянским и российским бизнесом. Складывается впечатление, что они выходят на качественно новый уровень. Для этого есть объективные условия: экономики наших двух стран являются взаимодополняющими, они нужны друг другу.

Российский рынок сбыта всегда был многообещающим для итальянских производителей. Объем экспорта товаров из Италии в Россию за 2000–2013 годы вырос на 327 процентов.

Италия — страна с высокоразвитой промышленностью. В соответствии с приоритетами российской экономики в качестве перспективных товаров и услуг итальянского экспорта стоит выделить продукцию, способствующую модернизации различных отраслей промышленности России. Это, в первую очередь, оборудование для производства товаров на территории РФ, а также соответствующие технологии и инновации.

Перспективными представляются поставки в Россию новых технологий в традиционной и альтернативной энергетике и энергосберегающих технологиях, горнодобывающей про-

мышленности, мусоропереработке (экологические проекты), металлургии, медицине и фармацевтике, биотехнологиях, производстве легковых автомобилей, запчастей и комплектующих, авиастроении, строительстве и производстве отделочных материалов, стекольном производстве, деревообработке и производстве мебели, пищевой промышленности, технологиях переработки и хранения сельскохозяйственной продукции, упаковке, заморозке, легкой промышленности.

Компаниям из Италии, причем необязательно крупным, по-прежнему интересен емкий рынок России, и в новых условиях они ищут оптимальные пути выхода на него. Сейчас такой выход стал легче и привлекательнее: девальвация рубля удешевила для итальянцев инвестиции в российскую экономику. Изменился и подход к бизнесу: многим компаниям в России из-за обесценивания национальной валюты стало невыгодно закупать за границей товары и продавать их на местном рынке.

Очевидна следующая тенденция: становится экономически интереснее производить на месте значительную часть продукции, которая ранее импортировалась. Этот тренд может стать долгосрочной стратегией успеха. Он не отменяет закупок уникальных по качеству товаров, ценности определенных марок и брендов — это относится не только к России и Италии, так происходит во всем мире. Однако выпуск значительной части продукции для российского рынка, особенно массового спроса, можно наладить в нашей стране.

Таким образом, интересы итальянских и российских компаний во многом совпадают. Поэтому эксперты констатируют новое явление — переход от чистого импорта продукции made in Italy («сделано в Италии») к локализации производства — made with Italy («сделано с Италией»). Это проявляется как

в создании совместных производств, так и в прямом выходе компаний с Апеннинского полуострова в Россию, налаживании здесь производства товаров, которые будут иметь конкурентоспособную цену. Да и на административном уровне заметно растущее внимание к совместным проектам.

Как показывает практика, кризис и санкции — не помеха экономическому сотрудничеству. В последние месяцы в разных регионах России по схеме made with Italy начали работать новые производства: макаронных изделий, мясных полуфабрикатов, стройматериалов. На подходе еще несколько крупных проектов.

Конечно, эта работа требует времени, изучения рынка, налаживания связей, большой подготовки, терпения. Но инвесторы видят увеличивающуюся привлекательность России для итальянского бизнеса: они понимают, что наша страна находится рядом, в трех часах лета, здесь есть необходимые структуры, кадры, законодательство, а итальянские власти готовы и имеют возможность оказывать системную поддержку своему бизнесу. Итальянский предприниматель в России не будет оставлен один на один с проблемами.

Разумеется, имеющиеся политические проблемы в отношениях между ЕС и Россией и обмен санкциями тормозят развитие российско-итальянского экономического сотрудничества. Снятие политической напряженности, некоторые признаки которого появляются в последнее время, отмена санкций, безусловно, придали бы импульс положительным тенденциям.

Но и в нынешних условиях бизнес обеих стран находит новые возможности и пути расширения взаимодействия. Поэтому мы вошли в 2016 год с уверенностью в успехе экономического сотрудничества между Россией и Италией. ■



Вера Спина,
руководитель отдела по работе с итальянскими клиентами Банка Интеза

Итальянцы на Южном Урале

В Москве губернатор Челябинской области Борис Дубровский провел встречу с послом Италии Чезаре Марией Рагальни.



Темой беседы итальянского посла и южноуральского губернатора стало расширение экономического и промышленного сотрудничества между Италией и Челябинской областью. В ходе встречи стороны обсудили взаимодействие по уже существующим проектам и деятельность по созданию новых. Борис Дубровский напомнил о присутствии в регионе итальянских компаний Danieli и Cimolai.

В завершение встречи посол Рагальни заявил об организации в ближайшие месяцы визита представителей деловых кругов Италии на Южный Урал для презентации потенциальных инвестиционных проектов в области энергетики и машиностроения.

— В рамках нашего сотрудничества мы решили провести в посольстве презентацию Челябинской области, на которой будут представлены возможности инвестирования, а также преференции для иностранных инвесторов, — уточнил Чезаре Мария Рагальни. — Я сам готов в будущем организовать деловую поездку итальянских предпринимате-

лей в Челябинск, чтобы конкретно узнать о проектах, которые будут весьма интересны для нашего бизнеса. Уверен, что данное сотрудничество пойдет на пользу итальянским и южноуральским предпринимателям, нашим совместным отношениям. Очень надеюсь в ближайшее время посетить Челябинск.

— У Челябинской области с Италией длительные связи, которые носят разносторонний характер, — прокомментировал итоги встречи Борис Дубровский. — Это, прежде всего, машиностроительные поставки, поставки новых технологий. Сегодня мы договорились о том, что в марте проведем форум в посольстве, на котором представим перспективы дальнейшего сотрудничества с итальянскими предпринимателями, поговорим о культурном обмене. Пригласили итальянскую сторону на форум «Энергетика будущего», который проведем в Челябинске в июне. Надеюсь, что наши сегодняшние переговоры дадут новый импульс взаимоотношениям между Челябинской областью и Италией. ■

Сотрудничество с Италией в цифрах и фактах

292 \$
МЛН

товарооборот
Челябинской области
с Италией

за 9 месяцев 2015 года
(68,1 % к аналогичному
периоду 2014 года), в том числе:
экспорт —
208,4 млн долл. (77,3 %),
импорт —
83,3 млн долл. (52,5 %)

14
коммерческих
предприятий
создано
на Южном Урале
с итальянским
участием



(Информация предоставлена минэкономразвития Челябинской области)

EXPORT

- продукция черной и цветной металлургии
- продукция неорганической химии

IMPORT

- оборудование для пищевой, горнодобывающей промышленности, металлургического производства
- продукция машиностроения и приборостроения
- продукты питания
- химические продукты
- полимеры
- продукция приборостроительной промышленности
- товары народного потребления

На одном языке

При организации внешнеэкономической деятельности предприятия огромное значение имеет качество его подготовки к вхождению на новый рынок. Кроме решения маркетинговых и юридических задач встает вопрос о переводческом сопровождении ВЭД. Именно с предоставления услуг по переводу начинала 24 года назад свою деятельность Южно-Уральская торгово-промышленная палата. О широких возможностях переводчиков ЮУТПП рассказывает в интервью начальник отдела переводов Анастасия Ковалева.



Анастасия Ковалева,
начальник отдела переводов
ЮУТПП

— Что интересного произошло в отделе переводов за 2015 год?

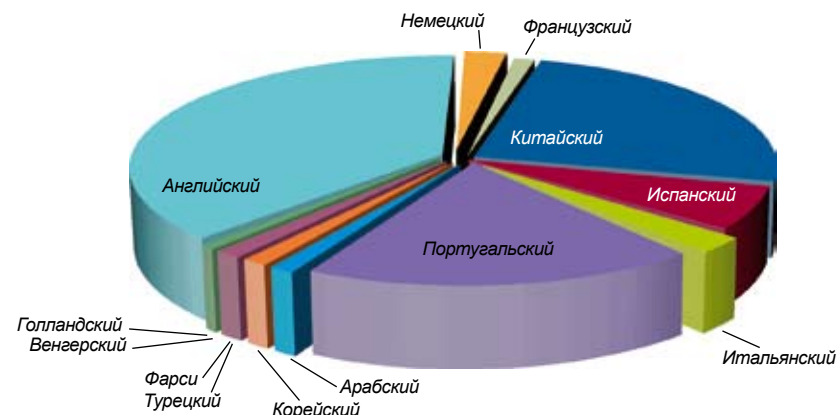
— Мы реализовали 1163 заявки по переводу с различных языков, в том числе работали с такими редкими языками, как фарси, иврит, венгерский и др.

Большой объем работы осуществлен по переводу с китайского языка. Соответствующие заказы касались в основном чертежей и технической документации.

Стоит отметить, что в условиях активного развития торговых отношений Челябинской области с Китаем мы расширили спектр услуг по переводческому сопровождению взаимодействия южноуральских предпринимателей с китайскими бизнес-партнерами. Помимо профессионального выполнения письменных и устных переводов с китайского языка отдел готов оказать содействие бизнесменам Челябинской области в проведении переговоров с представителями Китая, поиске деловых партнеров и установлении новых бизнес-контактов в этой стране. Кроме того, у нас можно получить консультации по ведению бизнеса в КНР. Развиваясь в этом направлении, в мае 2015 года мы совместно с центром делового образования ЮУТПП провели семинар «Ведение бизнеса с Китаем».

Среди других нововведений отдела — внедрение новой услуги по лингвистической экспертизе.

*Международное сотрудничество Челябинской области
через лингвистическую призму. Объем переводов по языкам за 2015 год*



— Перевод с какого языка в настоящее время наиболее востребован?

— Помимо распространенных языков, таких как английский и немецкий, в 2015 году увеличился спрос на перевод технической документации на португальский, китайский и испанский языки. Это самые востребованные языки для тех компаний, кто ведет или только планирует внешнеэкономическое сотрудничество со странами Латинской Америки, Китая, США, Канадой, странами Африки.

Кроме того, востребованными являются и языки стран СНГ, в том числе казахский, киргизский, белорусский, грузинский и т. д.

— Какова роль переводчика в ведении внешнеэкономической деятельности?

— Как показывает практика, наибольшее количество договоренностей о внешнеэкономическом сотрудничестве достигается на выставках, международных мероприятиях и форумах. Предприятиям, планирующим установить успешное взаимодействие

с иностранными партнерами, в первую очередь необходимо подумать о визите в интересующую их для выстраивания деловых отношений страну. В этом случае можно воспользоваться такой услугой, как лингвистическое сопровождение или поиск переводчика. Мы готовы предложить специалистов, которые организуют качественный переговорный процесс. В 2015 году эксперты отдела осуществили для московской компании «КитайСтрой» перевод строительной документации с китайского на русский язык, что являлось одним из условий тендера, в котором фирма приняла участие и выиграла его.

Перевод международного контракта или коммерческого предложения — это задача, решение которой лучше доверить профессионалам. От точности формулировок перевода и грамотного к нему подхода во многом зависит качество отношений руководителя с иностранными партнерами.

— Расскажите об основных принципах вашей работы.

— Хочется отметить, что мы стремимся максимально помочь клиентам реализовать свои цели на международном рынке. Если нам отдают в работу какой-либо проект, мы высоко ценим оказанное нам доверие и стараемся реализовать его на самом высоком уровне. Успех клиентов — это также и наш успех.

Среди возможностей отдела: профессиональное лингвистическое сопровождение деловых поездок, встреч и мероприятий в России и за рубежом; осуществление технического, научно-технического, юридического, финансового и экономического перевода.

Кроме того, мы переводим патенты, лицензии, сертификаты, личные документы (дипломы, паспорта, свидетельства), деловую переписку и телефонные переговоры, сайты.

Все письменные переводы нотариально заверяются и визируются печатью ЮУТПП. ■

Тел./факс (351) 263-67-61
E-mail: perevod@tpp74.ru



Ведущие выставки Китая

Март 2016 г., Пекин

Август 2016 г., Шанхай

CIPPE-2016 (China International Petroleum & Petrochemical Technology and Equipment Exhibition) — Китайская международная выставка нефтегазового и нефтехимического оборудования и технологий
Периодичность: ежегодно, 2 сессии.
www.cippe.com.cn

Апрель 2016 г., Пекин

CIMAE-2016 (China International Modern Agriculture Exhibition) — Китайская международная выставка современного сельского хозяйства
Тематика: достижения сельского хозяйства, ирригация и тепличное хозяйство, с/х материалы и оборудование, возобновляемые источники энергии, технологии современного с/х.
Периодичность: ежегодно.
www.cimae.com.cn

Апрель – май 2016 г., Гуанчжоу

CANTON FAIR (China Import and Export Fair) — Китайская ярмарка экспортно-импортных товаров
Тематика: промышленные, потребительские товары и оборудование, торговля.
Периодичность: ежегодно, 2 сессии.
www.cantonfair.org.cn

Май 2016 г., Пекин

CIFTIS (China Beijing International Fair for Trade in Services) — Пекинская международная ярмарка торговли услугами
Периодичность: ежегодно.
www.ru.ciftis.org

Сентябрь 2016 г., Урумчи

ЭКСПО Китай — Евразия
www.caexpo.org

Октябрь 2016 г., Тяньцзинь

CHINA MINING-2016 — Горный конгресс и выставка
Тематика: вся горная отрасль, включая геологическую разведку, исследование, законодательство, инвестиции и финансирование, технологии и оборудование, услуги и многое другое.
Периодичность: ежегодно.
www.chinaminingtj.org

Сентябрь 2017 г., Пекин

BICES (Beijing International Construction Machinery Exhibition & Seminar) — Международная выставка-семинар строительной техники и оборудования
Периодичность: раз в два года.
www.e-bices.org

Итоги VII съезда ТПП РФ

Прошедший 1 марта VII съезд ТПП РФ с участием президента России Владимира Путина вызвал широкий резонанс в предпринимательских кругах и экспертном сообществе. На съезде были подняты и обсуждены многие принципиальные для развития системы торгово-промышленных палат и в целом российского бизнеса вопросы и проблемы, выработаны и представлены президенту и правительству РФ ряд серьезных предложений. Впереди работа над их реализацией.

Результаты пяти лет

Работу съезда открыло пленарное заседание. Президент ТПП РФ Сергей Катырин выступил с докладом о деятельности ТПП РФ за прошедшее пятилетие после VI съезда ТПП РФ.

ТПП РФ — старейшее объединение предпринимателей страны. Система ТПП — это 181 палата, что позволяет отстаивать интересы предпринимательских кругов по всей стране, отметил руководитель российской палаты.

В 2011–2015 гг. палата провела экспертизу более 400 проектов ФЗ и подзаконных актов, разработала свыше 100 пакетов поправок к проектам ФЗ, подготовила более 60 законопроектов. В рамках процедуры оценки регулирующего воздействия на федеральном уровне рассмотрено свыше 4,5 тыс. проектов нормативно-правовых актов.

Сергей Катырин напомнил, что к Государственному совету «О мерах

по развитию малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (2015 г.) ТПП РФ сформулировала первоочередные меры по улучшению бизнес-климата в стране и упрощению ведения предпринимательской деятельности в секторе МСП. Предложения палаты были отражены в перечне поручений президента России по итогам заседания.

В 2011–2015 гг. на международном направлении ТПП РФ работала с целью укрепления взаимодействия с бизнес-кругами стран — членов ЕАЭС, СНГ, ШОС и БРИКС, а также государств Азиатско-Тихоокеанского региона. Палате было доверено председательство в российских частях деловых советов ШОС и БРИКС. 12 зарубежных представительств палаты охватывают своей деятельностью 24 страны. В 20 государствах работают почетные представители ТПП РФ. Под эгидой палаты действует

72 деловых совета по сотрудничеству с зарубежными странами.

В системе ТПП образовано около 100 третейских судов. Палата была основным соисполнителем при разработке принятого в 2015 году ФЗ «Об арбитраже (третейском разбирательстве) в Российской Федерации». В 2011–2015 гг. органами арбитража и Коллегии посредников при ТПП РФ разрешено и урегулировано более 2 тыс. споров.

Одна из важнейших задач ТПП РФ — поддержка инвестиционной активности субъектов предпринимательства. Выстроено сотрудничество с Агентством стратегических инициатив. ТПП РФ стала одним из инициаторов формирования Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах России. На базе системы ТПП реализуется проект создания инвестпроводящей инфраструктуры. В ТПП РФ проводятся презентации экономического,



промышленного и инвестиционного потенциала регионов РФ (представлено 19 регионов и более 100 инвестпроектов). Система ТПП РФ активно сотрудничает с Фондом развития промышленности.

Накануне 2016 года президент России подписал ФЗ «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации». Новый закон позволит торгово-промышленным палатам более эффективно выполнять свои функции, отметил Сергей Катырин.

Путину доложили о проблемах

После первой части пленарного заседания была организована работа четырех дискуссионных площадок для профессионального обсуждения проблем экономики и развития предпринимательства в нынешних условиях. О результатах данной работы доложили президенту страны модераторы площадок.

Выступая перед делегатами и гостями съезда, Владимир Путин подчеркнул, что Торгово-промышленная палата — один из крупнейших деловых союзов с давней историей и богатыми традициями: «ТПП РФ — это поистине общероссийское объединение, надежный партнер государства в решении значимых социально-экономических задач страны».

Председатель комитета ТПП РФ по развитию частного предпринимательства, малого и среднего бизнеса Елена Дыбова задала президенту сразу несколько вопросов. По ее словам, бизнес сталкивается с ростом форм отчетности в геометрической прогрессии: «Если суммировать, то это отнимает времени больше, чем иногда тратишь на сам бизнес. Конечно, здесь хотелось бы попросить: может быть, давайте на ближайшие хотя бы три года просто установим мораторий и ничего не будем увеличивать в таких размерах?»

«Полностью с вами согласен, — заметил Владимир Путин. — Единственное, здесь есть исключение, которое мы должны учесть, а именно: страховые сборы теперь переданы в налоговую службу, и, безусловно, это потребует определенных изменений, соответствующих требованиям налоговой службы. Но я надеюсь и исхожу из того, что налоговая служба — люди весь-

ма профессиональные, сделают это быстро и безболезненно».

Елена Дыбова поинтересовалась и технической стороной электронных торгов: «Сейчас по 44-му закону мы платим обеспечение контракта от начальной цены. Надо понимать, что, когда идешь на участие в аукционе, сначала платишь электронной площадке. Кроме того, мы платим обеспечение контракта заказчику, эти деньги, они как бы тоже заморожены. То есть какое-то количество людей уже на всем этом заработало, а ты еще ничего не получил, ты еще только получил право исполнять контракт. Если компания больше трех лет добросовестно, честно участвует в государственных закупках, исполняет контракты, к ней нет никаких предписаний, то, может быть, есть смысл в качестве преференций и льгот разрешить вообще обеспечение не перечислять?»

«Здесь, во-первых, это обеспечение, я разделяю вашу точку зрения, должно рассчитываться не по максимальной, заявочной цене, а по реальной, которая получается в результате соответствующего тендера. Второе — возврат средств должен быть увеличен. И третье, безусловно, компании, которые работают успешно, без всяких нареканий работают в течение трех лет, вообще вполне могут быть избавлены от этих обеспечительных мер. Я прошу правительство соответствующим образом отрегулировать это в действующем законодательстве», — ответил президент.

Путин также поддержал предложение Дыбовой сбалансировать размер штрафов за неисполнение госзаказа для поставщиков и заказчиков.

Еще одна инициатива, которая нашла одобрение со стороны президента, касается объединения усилий информационных баз федеральных налоговой и таможенной служб. С ней выступил председатель Российско-Киргизского делового совета при ТПП РФ Иван Поляков: «Учитывая то обстоятельство, что экспортер, осуществляя операции, впрочем, как и импортер, вынужден взаимодействовать с десятком контролирующих инстанций, нам пора подумать о внедрении практики единого окна».

«Мы не только говорим об этом, мы обсуждаем это давно, и у нас есть соответствующие договоренности с нашими партнерами по Евразийскому экономическому союзу. →



Сергей Катырин, президент ТПП РФ:

— Могу сказать, что все, что мы задумали, мы сделали. Для нас главным была возможность организации дискуссии бизнеса и президента страны по основным вопросам, которые были наработаны ТПП и нашими дискуссионными площадками. Мне кажется, что получился очень интересный и продуктивный разговор, который понравился и президенту страны, и делегатам съезда, предпринимателям, выступившим с предложениями на этих площадках. Не менее для нас важна и реакция президента, его предложения того, как можно поработать над обозначенными проблемами.

Я видел реакцию наших министров, которые присутствовали на пленарном заседании, реакцию заместителя председателя правительства. У нас появилась уверенность в том, что мы по поднятым вопросам будем далее продуктивно работать с администрацией президента, правительством, отраслевыми министерствами. А поднятые проблемы — это как раз ключевые темы четырех дискуссионных площадок съезда, вопросы, связанные с развитием малого и среднего бизнеса, взаимоотношений в системе госзаказа, компаний с госучастием, вопросы неналоговых платежей, тема привлечения инвестиций и создания инвестиционно благоприятного климата в регионах, доступность для предпринимателей финансовых средств.

Надеюсь, что все услышали реакцию президента. Есть вещи, в которых Владимир Путин считает, что важно быть осторожными, с тем чтобы не создать инфляционный всплеск, есть вещи, которые президент поддержал. В частности, в вопросе единого окна для участников ВЭД, полагаю, что в этом направлении мы будем более активно двигаться вместе с правительством России».



Южно-Уральскую ТПП на съезде представляли президент палаты Федор Дегтярев, члены правления Алексей Люков, Валерий Томаев и Сергей Ермаков.



Сергей Ермаков принял участие в работе дискуссионной площадки «Малый и средний бизнес: время системных решений. ТПП — центр поддержки и развития МСП в регионах».

У нас с Беларусью действует эта система уже достаточно эффективно, с казахстанскими нашими друзьями находится пока в стадии разработки, но мы это сделаем, причем сделаем в самое ближайшее время. Я думаю, что к середине этого года такая работа будет закончена», — пообещал президент.

В дискуссии также приняли участие председатель комитета по инвестиционной политике ТПП РФ Антон Данилов-Данильян и президент Алтайской торгово-промышленной палаты Борис Чесноков, затронув темы активизации инвестиционного процесса, подготовки кадров и развития интеллектуальной собственности в России.

Выборы президента ТПП РФ

В заключение пленарного заседания состоялись выборы президента ТПП РФ.

По поручению совета руководителей торгово-промышленных палат России перед участниками съезда выступил президент Южно-Уральской торгово-промышленной палаты Федор Дегтярев с предложением переизбрать действующего президента ТПП РФ Сергея Катырина на новый срок исполнения полномочий. Делегаты съезда единогласно проголосовали за предложенную кандидатуру.

Были также утверждены составы совета и правления ТПП РФ. В состав совета ТПП РФ вошли 104 человека, в состав правления — 23. В обоих составах по результатам голосования продолжит работать президент ЮУТПП Федор Дегтярев.

Участники съезда определили приоритетные направления деятельности ТПП РФ до 2020 года. Направления разработаны в соответствии со Стратегией развития системы ТПП РФ до 2020 года и определяют основные векторы работы по достижению стратегических целей социально-экономического развития страны, формированию высокоэффективной региональной политики, созданию благоприятных условий для развития всех видов предпринимательской деятельности.

Девять основных направлений включают в себя:

- повышение эффективности системы защиты и продвижения интересов бизнеса;
- повышение эффективности представления интересов бизнеса за рубежом;
- совершенствование инвестиционного климата;
- развитие выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности как механизма внедрения инноваций и передовых технологий. Развитие делового туризма;
- развитие инфраструктуры поддержки предпринимательской деятельности. Стимулирование территориальных ТПП к участию в государственных программах развития бизнеса;
- совершенствование и развитие деятельности постоянно действующих арбитражных учреждений и органов по внесудебному урегулированию предпринимательских споров;
- формирование портфеля эффективных коммерческих услуг



Елена Дыбова, председатель Комитета ТПП РФ по развитию частного предпринимательства, малого и среднего бизнеса:

— Самое важное из того, что произошло на съезде, это то, что президент России дал высокую оценку деятельности палаты. А значит, это очень хороший посыл на то, чтобы нам активно разворачивать свою деятельность дальше. Торгово-промышленная палата показала на этом съезде очень высокий уровень дискуссии. Смотрите, ведь мы не просто собрались, поплакались друг другу и разошлись. Все выдвинутые в ходе дискуссий предложения были очень конкретными и очень важными, и мы вышли на конструктивные решения. Например, считаю, что с точки зрения постановки проблемных вопросов и решений в интересах малого и среднего бизнеса я свою задачу выполнила. Потому что все эти решения — они нужны каждый день, за это можно уже браться и делать дело. Поэтому я счастлива абсолютно.

торгово-промышленных палат. Реализация инфраструктурных проектов в сфере информационно-коммуникационных технологий;

- формирование кадрового ресурса для экономики знаний;
- повышение роли ТПП РФ в формировании общего информационного пространства.

Кроме того, делегаты утвердили новую редакцию Устава ТПП РФ и новое положение о Ревизионной комиссии палаты.

На этом VII съезд ТПП РФ завершил работу.

По информации центра по связям с общественностью и СМИ ТПП РФ, ТПП-Информ



Федор Дегтярев выступил перед делегатами съезда с предложением переизбрать Сергея Катырина президентом ТПП РФ.

Глобальные Энергетические СИСТЕМЫ

Действительный член Южно-Уральской торгово-промышленной палаты



Анатолий Смирнов, генеральный директор ООО «Проектно Производственная Компания «Глобальные Энергетические Системы», член комитета ЮУТПП по энергосбережению

Проектирование, строительство, гарантийное и постгарантийное сервисное обслуживание объектов энергетики и жизнеобеспечения:

- ✦ линейные объекты различной протяженности и сложности (газопроводы, водопроводы, теплотрассы, линии электропередачи и ТП)
- ✦ источники теплоснабжения (котельные), объекты когенерации, газопоршневые установки
- ✦ источники альтернативной энергетики (солнечные и ветровые электростанции, системы отопления и ГВС на основе солнечной энергии)
- ✦ системы альтернативного отопления на основе инфракрасных газовых и электрических излучателей
- ✦ системы теплоснабжения бытовых и промышленных зданий и помещений
- ✦ системы передачи данных, диспетчеризации, удаленного доступа и управления технологическими процессами
- ✦ системы очистки и подготовки воды (умягчения) для бытовых и технических нужд
- ✦ трубопроводные системы из композитных материалов

Компания занимается также разработкой мероприятий по энергосбережению и эффективному использованию энергии, ведет учет энергетических ресурсов.

Изготовленные скоростные кожухотрубные бойлеры готовы к отправке потребителю



Строительство водогрейной мини-котельной 0,3 МВт/ч



Установка систем очистки и подготовки воды



Наши проекты:

Строительство котельной 96 МВт в районе Тополиной аллеи Челябинска



Установка котла BUDERUS мощностью 20 Мвт/час, массой 40 тонн

Строительство блочно-модульной котельной 3,7 МВт/ч



Кожухотрубный теплообменник котельной АО «Катавский цемент» (г. Катав-Ивановск) после капитального ремонта



Серьезная защита

9 февраля исполнилось 18 лет со дня создания Челябинского регионального агентства экономической безопасности и управления рисками. Агентство действует на базе Южно-Уральской торгово-промышленной палаты и за время своей работы зарекомендовало себя как надежная опора и поддержка предпринимательского сообщества региона. В преддверии очередной годовщины организации редакция журнала «Бизнес-вестник» пообщалась со специалистами координируемого агентством альянса предприятий частной правоохраны на тему кризиса, проблем и перспектив местного бизнеса.

На охранных рубежах

— Прошлый год, как и все предыдущие, был сложным, но интересным, насыщенным событиями, — рассказывает директор ООО ЧОО «Кронверк» **Дмитрий Симонов**. — Естественно, что экономическая нестабильность отразилась и на таком сегменте бизнеса, как охранная деятельность: изменилась клиентская база, с рынка ушли слабые игроки, их место заняли другие, более сильные и умные. Кто-то поменял условия договоров, сократив количество охраняемых точек и, соответственно, охранников, а кто-то, напротив, продолжил развивать бизнес и потому своевременно позаботился о наличии охраны. Лично мы приняли под охрану несколько крупных объектов, при этом с

нами остались и наши верные, надежные клиенты, вернее, даже партнеры. Количество охранников в группе наших предприятий достигло 170.

Основной проблемой в этой сфере бизнеса, как и во многих других, являются неплатежи за оказанные услуги, которые постепенно превращаются в тяжелый балласт задолженности.

Наш опыт ведения дел в области охранной деятельности показывает, что выживать и, более того, наращивать клиентскую базу вполне возможно и в кризис, но только нужно работать и еще раз работать, повышая качество охраны и квалификацию исполнителей услуг.



Проблема века

— Действительно, неплатежи и «плохие» долги — это бич современной экономики, — признает заместитель директора ООО ЦЭБ «Офицерское собрание» **Сергей Белов**. — С этим мы сталкивались в нашей работе весь прошлый год и наверняка столкнемся в текущем. В 2015 году несколько изменился количественный и качественный состав должников. Если ранее в рядах неплательщиков часто встречались наивные прожектеры, мошенники и жулики, то сейчас в разряд должников часто попадают вполне честные и благонадежные предприниматели, по которым сильно ударили кризисные явления. В планах — усилить работу с должниками всех видов, и мы будем рады, если клиенты поймут нашу заботу о платежной дисциплине, ведь только совместными усилиями можно помочь экономике Южного Урала и страны в целом.



Без рисков

— За минувший год было много сделано для защиты бизнеса от различных рисков, — отмечает директор ООО ЦЭБ «Офицерское собрание» **Юрий Старцев**. — Иногда решение проблем было легким, когда отправляемая нашими специалистами и экспертами аналитического отдела информация предостерегала предпринимателей от заключения сделок с сомнительными партнерами. Иногда проблемы клиента решались путем длительных переговоров и обращений в силовые органы (если в отношении нашего партнера были предприняты преступные действия), в отдельных случаях приходилось разъяснять суть проблем и представителям госорганов.

В прошлом году специалистами центра была продолжена активная работа по предоставлению информационно-аналитических консультаций в интересах предпринимателей и физических лиц. Характер обращений за консультациями заметно изменился. Если

в предыдущие годы основные проблемы предпринимателей касались узкого перечня противоправных действий: непоставка оплаченного товара, неоплата поставленного товара, хищение материальных ценностей и т. п., то в 2015 году к ним добавились факты явно криминального характера. Например, из-за угроз жизни и здоровью наших клиентов со стороны бывших компаньонов нами были организованы и проведены мероприятия по их защите. Естественно, по этой и другим подобным ситуациям мы работали во взаимодействии с правоохранительными органами, что принесло свои плоды. Таким образом, мы еще один год помогали обеспечивать безопасность не только бизнеса, но и южно-уральцев.

Количество многозадачных и сложных проблем в области экономической безопасности с развитием кризиса будет, несомненно, нарастать, и мы всегда поможем жителям области в их успешном разрешении.



Юридическая страховка

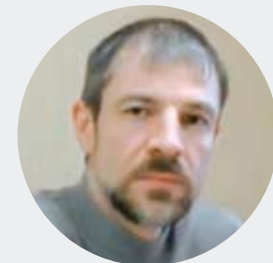
— В период экономической неопределенности у многих предпринимателей и частных лиц возникают проблемы, практически невозможные в стабильное время, например, когда старый добрый партнер вдруг перестает выполнять условия договора или в одностороннем порядке меняет условия сделки, — говорит заместитель генерального директора ООО «Вестер Юрис» **Алексей Тетерин**. — Суть дела может быть в неправильно составленном договоре или более позднем дополнительном соглашении, которое неожиданно сделало бизнес уязвимым. В этот период прежние договоренности перестают действовать и любые денежно-товарные отношения

просто обязаны должным образом оформляться. В данных условиях целесообразно предотвратить возможные негативные последствия еще на стадии заключения сделки путем составления правильного договора. С этой целью приходиться к юристам нужно заранее и тем самым не допускать большей части юридических проблем. В 2016 году мы ожидаем большого количества судебных дел по тем или иным сторонам договорной деятельности, поэтому, если хотите выйти из кризиса с минимумом потерь, обратитесь к профессионалам на предмет юридической оценки своих документов, иначе может быть поздно.



Решение сложнейших задач

— Прошлый год принес нам много забот и сложных многогранных задач, которые мы достаточно успешно решали, — вспоминает заместитель генерального директора ООО «СТЗ «Эксклюзив» **Сергей Сорока**. — Работа на нескольких крупных объектах, связанная с проектированием и монтажом различных видов сигнализации, позволила в значительной степени раскрыть таланты и деловые качества наших сотрудников. Естественно, кризис оставил след и на нашей деятельности — сокращались количество бизнес-площадок и бюджеты проектов, что частично компенсировалось появлением мелких объектов. С оптимизмом глядя в будущее, мы осознаем, что новый год будет отнюдь не легким, но готовы и впредь преодолевать трудности. Надеемся и дальше оправдывать доверие наших постоянных клиентов и партнеров, средства контроля которых мы обслуживаем на регулярной основе.



Кадры решают все, и даже в кризис

— Никто, кроме собственно кадров, не будет зарабатывать вам деньги, — уверена менеджер по персоналу ООО ЧОО «Гарда» **Анастасия Солдатова**. — Естественно, вы сами можете встать «за станок» и включиться в рабочий процесс, но одному вам в любом случае не справиться. В трудные времена возрастает текучесть кадров, потому что каждый ищет место лучше — это с одной стороны, с другой — неясность в области будущего иногда так

пугает сотрудника, что он теряет, делает ошибки и вообще показывает свои нелучшие качества. В таких условиях у кадровой службы всегда большая нагрузка, ведь где-то необходимо проявить твердость, а где-то — понимание и чуткость. В многолюдном потоке соискателей, которых становится все больше с ухудшением экономических условий, мы вынуждены очень быстро распознавать «нашего» сотрудника.



Информация и весь мир

— Современное общество не зря называют информационным. В «морях и океанах» информации легко потеряться самому и еще сложнее отыскать нужные и, главное, своевременные сведения, — говорит начальник информационного отдела ООО ЦЭБ «Офицерское собрание» **Сергей Лахмуткин**. — Четкие, лаконичные материалы из СМИ и серьезная аналитическая информация — этого ждут и получают наши партнеры, и их круг с каждым годом расширяется. С нарастанием кризисных явлений в экономике все больше людей теряют понимание происходящих процессов, что лишает бизнес-сообщество возможности прогнозировать события хотя бы в ближайшей перспективе. Именно в этой области становятся весьма популярными информационно-аналитические материалы отдела.



Путь к успеху

— Когда-то давно такие агентства, как наше, были открыты практически во всех крупных городах страны, но мы одни из немногих, кто продолжает работать, — отмечает руководитель Челябинского РАЭБ **Сергей Ульяновский**. — Продолжает работу и выросший за эти годы во круг агентства альянс предприятий негосударственной правоохраны, объединяющий более 250 сотрудников. Именно эти люди обеспечивали сохранность бизнеса, осуществляя физическую охрану, монтируя и обслуживая электронные системы сигнализации и видеонаблюдения, оказывая информационно-аналитические услу-

ги, разбирая сложные задачи, вытекающие из все еще далеких от идеала бизнес-отношений в регионе и за его пределами.

18 лет — немалый срок для любого объединения людей, но именно наше агентство показало хороший запас прочности и сплоченности ради общей идеи, верности корпоративным идеалам. Идеалы же наши очень просты и понятны: сделать ведение бизнеса по-настоящему честным и безопасным, что в конечном итоге приведет Челябинскую область и Россию в целом к неизбежному успеху и процветанию. *С праздником, дорогие коллеги, друзья и партнеры!* ■



На пути к энергосбережению

ООО «Томир» приступило к выпуску новых мобильных воздухонагревателей ВТР-1000 серий КТ2.1-Л-11 и КТ2.1-П-11.



С 2007 года компания занимается серийным выпуском воздухонагревателей марки ВТР — оборудования, позволяющего реализовать одно из приоритетных направлений программы энергосбережения: переход от водяного отопления к воздушному как наиболее эффективному способу выработки тепла без промежуточного теплоносителя.

Воздуонагреватели, встроены в системы воздушного отопления, позволяют произвести эффективный обогрев любого помещения, создать тепловой поток или тепловую завесу, заменить центральное отопление в случае внештатной аварийной ситуации, а установленные в них технологические системы обеспечивают и поддерживают параметры различных высокотемпературных циклов.

Такие неоспоримые достоинства воздушного отопления, как экономичность и мобильность, позволяют расширять географические границы его применения до районов Приполярья и Крайнего Севера.

Проблема в осуществлении данных проектов заключается в том, что рабочие температуры в северных районах России в зимний период опускаются до -50°C и ниже, тогда как стандартное оборудование для систем воздушного отопления функционирует при температурах окружающей среды от -20°C до $+40^{\circ}\text{C}$, а единичные его представители, способные выдерживать подобный температурный режим, как правило, не подходят либо по мощности, либо по степени нагрева, либо по транспортным габаритам.

Для решения этих проблем специалистами компании был разработан воздухонагреватель новой серии ВТР-1000-КТ2.1-Л(П)-11.

Воздуонагреватель представляет собой полностью автономную установку, оснащенную встроенными системами управления, воздухоподготовки, пожарной сигнализации и пожаротушения, топливоподдачи, конденсатоотвода и освещения. Воздуонагреватель работает на дизельном топливе и может применяться для обогрева промзданий, сооружений нефтедобывающего комплекса, строительных площадок, аэродромов, временных укрытий и других объектов, расположенных в районах с температурой окружающей среды до -60°C .

Благодаря максимально эффективному использованию внутреннего пространства, компактному расположению оборудования, применению новой конструкции и схемы обдува теплообменников воздухонагреватель общей теплопроизводительностью 1 МВт удалось разместить в стандартном морском 20-футовом контейнере, что максимально облегчает задачу по его доставке и установке на место назначения.

При степени нагрева воздуха до 100°C воздухонагреватель обеспечивает высокую производительность в объеме 30 000 кубометров в час, что отвечает необходимым требованиям при создании систем воздушного отопления буровых платформ.

Конструкция воздухонагревателя обеспечивает его запуск из холодного состояния, работу в режиме полного притока и частичной рециркуляции, присоединение к внешней топливной и

электроэнергетической сетям. Она контроле- и ремонтпригодна, позволяет производить сборку (разборку) и техническое обслуживание воздухонагревателя.

Установленный внутри отсека обслуживания обогреваемый топливный бак объемом 1 кубометр обеспечивает не менее чем 8 часов непрерывной работы установки.

С целью бесперебойной работы горелок, системы автоматизации и обеспечения комфортных условий для персонала предусмотрен обогрев отсека обслуживания путем отбора теплого воздуха из выходящих каналов отсека теплообменников.

Среди других конструктивных особенностей воздухонагревателя можно отметить возможность оснащения гибкими или стационарными утепленными воздуховодами для подключения к отапливаемым помещениям, возможность перевозки съемных частей воздухонагревателя (таких как съемные утепленные дымовые трубы, воздухоподающие короба, лестница и ограждения) во внутренних отсеках воздухонагревателя.

В целом конструкция воздухонагревателя обеспечивает безопасность и удобство эксплуатации с сохранением этих качеств при всех режимах и на весь период его работы.

За работу воздухонагревателя в автоматических режимах: режиме вентиляции и четырехступенчатом режиме отопления — отвечает современная система автоматического управления на базе промышленного контроллера.

Сигналы со всех систем попадают в один щит, с сенсорной панели которого задаются режим и параметры работы установки.

После подключения электропитания и заполнения бака топливом установка готова к запуску, необходимо только задать параметры расхода воздуха для подачи на объект и его температуры. Слежение за работой воздухонагревателя можно осуществлять с компьютера диспетчерского пункта, который связан с ним обычной витой парой по технологии ethernet.

Воздуонагреватель новой серии, как и вся остальная продукция ООО «Томир», отличается высоким качеством, надежностью и стабильностью в работе. Поэтому специалисты компании смело рекомендуют данное оборудование для использования в системах воздушного отопления различных объектов и готовы оказать техническую поддержку при его проектировании, монтаже и наладке. ■



ООО «Томир»
454081, г. Челябинск, ул. Валдайская, 8п
Тел./факс: (351)772-78-55, 772-78-56
E-mail: info@tomir174.ru www.tomir.ru

реклама

Представители предприятий и организаций Челябинской области дают рекомендации по преодолению сложного экономического периода

— Как заработать в кризис?



Юлия Никонорова,
директор ООО
«Аудит-Импульс»:

— Сегодня, когда кризис достаточно серьезно затронул жизнедеятельность практически всех предприятий, на первый план выходит необходимость обеспечения выживания производства. Действенной антикризисной мерой может стать проведение аудита.

По данным опроса 520 топ-менеджеров российских и международных компаний, проведенного хедхантинговым агентством «Контакт», 27 процентов российских руководителей параллельно с основной работой ведут личный бизнес. Причем почти половина менеджеров работают в той же отрасли, где являются наемными руководителями.

В настоящих непростых экономических условиях популярным становится инициативный аудит, проведение которого позволяет компании оптимизировать свою деятельность, расходы, сбавить налоговую нагрузку. Воспользовавшись таким аудитом, можно облегчить ведение своего бизнеса в это сложное для всех время.



Дмитрий Нестеров,
директор ООО «Производственная компания «Прайд»:

— Бизнес, в принципе, всегда должен эволюционировать. Выживают те, кто быстро адаптируется к новым условиям существования, а неэффективные компании уходят с рынка. ГК «Прайд» работает в области машиностроения. Рецепт нашего развития в кризис прост. В 2014 году мы запустили производство оборудования, аналогов которого в РФ нет. Сейчас сбыт данного оборудования приносит основную прибыль. Кроме того, в 2015 году в нашей компании начал работу отдел ВЭД, сегодня мы поставляем продукцию в Африку, Азию, Европу. Большое внимание уделяется оптимизации производства, бизнес-процессов, введению новых систем учета. Уже на старте мы видим снижение издержек на 20 процентов. Поэтому мой совет: займитесь замещением импорта, внешнеэкономической деятельностью, начните оптимизацию бизнеса. А самое главное — станьте гибкими, адаптируйтесь к новым условиям.



Сергей Ермаков,
генеральный директор ТД
«СантехУрал»:

— Эффективный бизнес — это умение решить проблемы клиента. И в кризис продолжают зарабатывать те компании, которые лучше других решают эти проблемы. У любой компании есть два вида клиентов — внешние и внутренние. Для своих внешних покупателей мы проводим акции и семинары, повышающие их лояльность. К примеру, каждую среду мы угощаем клиентов свежесваренным кофе в благодарность за то, что они остаются преданными нашей компании. Кроме того, мы улучшаем свои конкурентные преимущества и еще более требовательно относимся к качеству продукции. Что касается внутренних клиентов, то ими являются наши сотрудники. Мы вкладываемся в персонал, укрепляем командный дух и повышаем эффективность каждого сотрудника.



Татьяна Ольховатская,
директор АО «Консалтинговая аудиторская фирма «ФИН-АУДИТ»:

— Предложите то, что востребовано. И ответьте себе на четыре вопроса, разобравшись с которыми вы сможете зарабатывать в любой экономической ситуации. Рассмотрим эти вопросы на примере деятельности ГК «ФИН-АУДИТ». Что мы умеем? Разбираться в налогах и бухучете, отстаивать права налогоплательщика. Кому наши навыки полезны? Бизнесменам, ведущим деятельность на фоне постоянно меняющейся правовой базы. Что мы можем предложить? Мы нивелируем налоговые риски клиентов, экономим время, предоставляя верную информацию о букве закона в каждой конкретной ситуации. Где можно узнать о нас? В Интернете, на тематических мероприятиях или у знакомых, коллег. Мы ценим свою репутацию и ставим качество на первое место, проводим актуальные семинары и обучающие программы для бухгалтеров.

Ирина Пащенко: «Деньги можно зарабатывать честно»

Женщинам часто приходится делать выбор между карьерой и личной жизнью, что успешно совмещать не всегда получается. Ирине Пащенко, директору ООО «АстартА», удалось найти компромисс в этом вопросе и реализоваться в семье и на работе. Сегодня ее компания, занимающаяся дилерской деятельностью по продаже бытовой продукции, известна во всей России, а также в странах ближнего зарубежья. Руководитель фирмы уверена, что залог ее успеха кроется в честных отношениях с клиентами. О возможностях женской предприимчивости и развитии дилерского бизнеса в нашей стране читайте в интервью.

— Ирина Юрьевна, как вы пришли в этот бизнес?

— В этот бизнес я пришла в 1995 году в качестве индивидуального предпринимателя. Начинала с обыкновенной торговли. Тогда торговали все кому не лень. Позади был опыт работы в банке, где я дослужилась до главного бухгалтера. Но в тот период появилась угроза распада семьи. Решением стало создание совместного с мужем бизнеса. Так мы и начали торговать.

Продавали все и сразу. Я не позволяла себе ни в чем сомневаться. Во многом себе отказывала. Интуиция работала на опережение, накапливающийся опыт и другие сценарии жизни сделали свое дело.

Главным аспектом всегда было то, что я вкалывала всю свою жизнь и ужасно боялась, что не справлюсь. Я одновременно могла быть продавцом, бухгалтером, грузчиком, директором, менеджером — не боялась никакой работы. Появлялись люди, которые впоследствии становились нашими партнерами, сотрудниками. Создавались новые рабочие места.

Все делали собственными силами: сами закупали товар, сами его привозили и сами реализовывали. В 1997 году у нас появились три торговые точки и небольшой склад в 180 кв. м. Это сегодня наши площади измеряются тысячами квадратов.

Дефолт 1998 года негативно отразился в том числе и на нашем деле, но тогда торговля не была такой вялой, как сейчас. Она была суперактивной, люди стояли в очередях и просто умоляли нас не закрываться. Мы работали с 7.00 до 23.00. Так, несмотря на экономический кризис в стране, наш бизнес начал стремительно расти. Мы уже могли позволить себе выбирать ассортимент продукции для продажи, направления работы и развиваться в них. Многие заводы хотели сделать нас дилерами. Мы же выбрали в качестве партнеров три казанских завода и на протяжении трех лет представляли продукцию Татарстана в Челябинской области. Потом на нас вышли предприятия Елабуги, Набережных Челнов, Саратова. Так мы из разряда обычных продавцов перешли в разряд дилеров. Началась интересная работа с предприятиями, клиентами-оптовиками. Со всеми налаживались доверительные партнерские отношения, исключая какие-либо корыстные цели. Это и способствовало дальнейшему развитию компании. Именно благодаря честному подходу к работе сегодня наш товар и фирма востребованы. Отношения с клиентами формировались на принципах дружбы, индивидуального подхода, когда учитывалось все. И действия оправдывали себя, партнеры никогда не подводили. За все время работы у нас не было ни одного должника.

В ноябре 2012 года появилось ООО «АстартА».

— В настоящее время вы являетесь крупным оптовиком. Расскажите об ассортименте реализуемой продукции и вашей клиентской базе.

— Действительно, мы являемся одним из крупных оптовых покупателей и реализаторов продукции ООО «Елабуга УкупрПласт», выступаем в качестве официального дилерского центра предприятия. Сотрудничаем с рядом других российских



Ирина Пащенко,
директор ООО «АстартА»

производителей. Ассортимент включает упаковочную продукцию (закаточные, винтовые, полиэтиленовые крышки), закаточные машинки для укупорки стеклосанок, стеклотару и различные товары для консервации. Кроме того, мы реализуем аэрозольную и гигиеническую продукцию, бытовую химию, хозтовары, косметику, электрические и энергосберегающие лампы общего назначения, инсектициды для розничного покупателя и промышленных предприятий, товары спецназначения для сельского хозяйства.

Всю продукцию мы тщательно изучаем и выбираем только самый лучший товар, чтобы максимально удовлетворить запросы клиентов.

Заказы получаем из всех субъектов России, а также из Казахстана и Таджикистана, принимаем активное участие в тендерах. Был случай, когда министр Таджикистана лично приезжал к нам, чтобы познакомиться с руководством и коллективом компании, выразить свою признательность за сотрудничество. Он был наслышан о том, что мы отгружаем товар в различные точки Таджикистана и всегда предлагаем качественную продукцию по хорошим ценам.

Доверительные дружеские отношения у нас сложились и с клиентами из Казахстана. Сегодня нас там хорошо знают и любят. Я была приятно удивлена, когда во время последней деловой поездки в Казахстан, организованной Южно-Уральской торгово-промышленной палатой, ко мне один за другим подошли казахстанские бизнесмены, которые узнавали меня, мою компанию и предлагали сотрудничество.

С недавнего времени мы начали поставлять продукцию в торговые сети. Уже принимаем заявки из Челябинской области, Москвы, Санкт-Петербурга, Краснодарского края. Формируются достаточно большие объемы. Мы активно готовимся к летнему сезону, потому что наши клиенты привыкли, что у Пащенко в ООО «АстартА» всегда все есть.

— А как формировалась организационная структура компании?

— В этом процессе все зависит, конечно, от руководителя. Я считаю, что он не должен оставаться в стороне от рабочих дел, ограничиваясь лишь раздачей требований и рекомендаций. Например, у меня есть свой круг обязанностей, которые я выполняю наравне со всеми.

Большое внимание у нас уделяется обучению. Мы на постоянной основе посещаем различные курсы по повышению квалификации, в том числе проводимые Южно-Уральской ТПП.

В целом сформировавшимся коллективом я довольна и очень ему благодарна. У нас дружная, сплоченная команда.

— Вы строгий руководитель?

— Скорее всего, требовательный.

Для меня всегда на первом месте стоит дисциплина. И не важно, какой сотрудник, главное, чтобы он всегда был в нужное время и в нужном месте, соблюдал дисциплину и нес ответственность за свою работу, слова, идеи.

Требовательна я не только к коллективу, но даже больше к самой себе. Если на работе что-то идет не так, то, как говорится, зри в корень, зри в себя. Значит, ты что-то недослышала, недоглядела, не отреагировала, сэкономила свой энергетический потенциал. Эти уроки являются важными и ради исправления недочетов приходится жертвовать личным. Только такое понимание и отношение к делу, людям дают всегда стабильность и уверенность в завтрашнем дне.

— Расскажите о планах компании.

— Со следующего года мы продолжим работать уже в качестве торгового дома по реализации продукции ООО «Елабуга УкупрПласт». В планах также открытие представительств ООО «АстартА» в крупных городах Уральского федерального округа и на юге России: Ростовской области и Краснодарском крае.

Кроме того, работаем над развитием интернет-магазина нашей продукции.

Последние два-три года я загорелась идеей создания собственного предприятия по производству одного из видов продукции, реализуемой нашей компанией. Причем была приятно удивлена тем, что, когда поделилась своими планами с партнерами, которые занимаются совершенно другим направлением, сразу нашла в их лице единомышленников. Мне предложили помощь, площадки, полезные контакты и т. д. За это очень им благодарна.

Когда стремишься к развитию, остановиться сложно. Скучно жить — это не про меня. Интересно, когда вокруг тебя все крутится, работает. Ну и, конечно, большую роль играет поддержка семьи. Это дает максимум внутреннего спокойствия, возможность думать и работать в правильном направлении.

Беседовала Марина Мещерякова



ООО «АстартА»
454053, г. Челябинск,
Троицкий тракт, 54, оф. 2/2
Тел./факс: (351) 211-44-70, 777-50-20
Моб. тел. 8-912-327-37-48
E-mail: 3512635612@list.ru

реклама



Людмила Смирнова,
директор ООО «Аудиторская фирма
«ПРАЙВЭТ»

«ПРАЙВЭТ» повысит ваш авторитет

ООО «Аудиторская фирма «ПРАЙВЭТ» перешагнуло 20-летний рубеж своего существования на рынке аудиторских услуг Челябинской области. За этот период компания не только приобрела огромный опыт работы, но и заслужила безупречную репутацию профессионала в своем деле. Руководит фирмой Людмила Смирнова, заслуженный аудитор Российской коллегии аудиторов, председатель общественной организации «Ассоциация бухгалтеров и аудиторов Челябинской области».

«ПРАЙВЭТ» является членом саморегулируемой организации НП «Российская коллегия аудиторов». Компания не раз подтверждала качество оказания аудиторских услуг и имеет соответствующие сертификаты. За все время работы фирмы в ее адрес не поступило ни одной претензии на проведение аудита. Клиентами «ПРАЙВЭТа» являются предприятия и индивидуальные предприниматели, ведущие деятельность в различных отраслях экономики.

Фирма осуществляет аудит, бухгалтерское обслуживание хозяйствующих субъектов, а также сдачу бухгалтерской

и налоговой отчетности через Интернет. Профессиональная ответственность аудиторов застрахована в компании РЕСО.

«ПРАЙВЭТ» ежеквартально проводит консультационные семинары для бухгалтеров с участием специалистов из налоговых органов, Пенсионного фонда, Фонда социального страхования РФ.

В 2007 году представленный компанией на конкурс проект «Учет и контроль в ТСЖ» был признан лучшим в сфере женского и семейного предпринимательства и получил грант. В 2008 году компа-

ния стала дипломантом конкурса «Лидер бизнеса города Челябинска» в номинации «Бизнес-стабильность». ■



454091, г. Челябинск, пр. Ленина, 21в,
БД «Спиридонов», оф. 711
Тел.: (351) 263-16-81, 730-57-09
E-mail: pryvet74@mail.ru

реклама

«КАМАЗ» — грузовой автомобиль на все времена»

Под таким девизом ведет свою деятельность вот уже более 15 лет ООО «Компания УРАЛКАМ» — официальный дилер ОАО «КАМАЗ» в Челябинской области и Ямало-Ненецком автономном округе. На протяжении последних нескольких лет компания входит в пятерку лучших дилеров России. Руководит организацией Наталья Обухова.

В настоящее время ООО «Компания УРАЛКАМ» представляет собой современный торгово-сервисный центр, снабженный новейшим диагностическим оборудованием, а также линией ремонта автомобилей, работающих на дизельном топливе и природном газе (метане).

В компании можно приобрести автомобили «КАМАЗ» любой модификации и комплектации, спецтехнику на базе автомобилей «КАМАЗ», коммунальную технику, в том числе мусоровозы, дорожно-уборочную технику, вакуумные автомобили, спецавтомобили для нефтегазовой отрасли, автотехнику для дорожных и строительных работ, прицепную технику, автобусы, работающие как на дизельном, так и на газомоторном топливе. Кроме того, компания реализует номерные агрегаты, узлы, ремонтные комплексы и сертифицированные оригинальные детали производства КАМАЗ, CUMMINS, DAIMLER.

Среди востребованных предложений компании — предоставление автомобилей «КАМАЗ» в лизинг. Здесь вам помогут выбрать требуемую модель автомобиля, предварительно рассчитать стоимость в лизинг и отправить заявку в КАМАЗ-ЛИЗИНГ. Ставка страхования составляет 1,1 процента на весь срок лизинга. Предусмотрено также полное сервисное сопровождение и обеспечение автомобиля системой ГЛОНАСС. ■

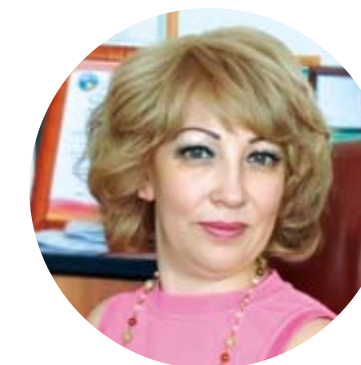


Наталья Обухова, директор
ООО «Компания УРАЛКАМ»

454038, г. Челябинск,
шоссе Металлургов, 21п
Тел./факс: (351) 735-40-70.
E-mail: 174@uralkam.ru
www.uralkam.ru

Пригласите ревизора

К аудиторским услугам прибегают многие предприятия, но не все знают, что происходит на рынке этих услуг. О тенденциях рынка, плюсах аудита и минусах ценового демпинга в нем рассказывает директор ООО «Аудит-Импульс» Юлия Никонорова.



Юлия Никонорова,
директор ООО «Аудит-Импульс»

— Юлия Ильнуровна, насколько, на ваш взгляд, сейчас изменился рынок аудиторских услуг и что с ним происходит?

— Не секрет, что значение аудита возрастает при развитии рынка капитала, инвестиционном потоке, росте фондового рынка. Но нельзя забывать, что аудит не менее важен и при выходе инвестора из бизнеса, и при принятии антикризисных управленческих решений в масштабах всей страны. При этом крайне важно помнить, что в основе аудита лежит независимость.

Я думаю, что в России мы приближаемся к тому, что качество профессиональной деятельности аудитора может пострадать от очень высокой конкуренции, в основе которой лежит стремление к снижению стоимости аудиторских услуг. Но мы же не выбираем врача исходя из дешевизны его услуг, без учета врачебной квалификации, опыта специалиста или данных о количестве пациентов, которые остались живы после его лечения. Нельзя также выбирать аудитора, основываясь исключительно на стоимости его услуг. Особенно если речь идет о роли аудитора в предоставлении компаниям, их акционерам и другим заинтересованным сторонам гарантий относительно финансового здоровья предприятия.

”

Нельзя выбирать аудитора, основываясь исключительно на стоимости его услуг

“

Считаю, что, несмотря на кажущееся отсутствие конкуренции в аудиторской деятельности, в действительности борьба за клиентов на рынке аудиторских услуг чрезвычайно жесткая. Существует риск снижения качества услуг в результате гонки за более низкими ценами, что приведет к неудачам в проведении проверок и может негативно повлиять на профессию аудитора. Клиентам необходимо уделять больше внимания соотношению цены и качества: стоимости аудиторских услуг и получаемой от них пользы, а не концентрироваться только на абсолютных размерах стоимости.

— Какие проекты вашей компании в 2015 году были наиболее успешными?

— В 2015 году наша компания открыла школу обучающих семинаров для малых предпринимателей. Выпустила первый набор по курсу «Бухгалтер малого предприятия». Все остались очень довольны — и организаторы, и студенты. В этом году также продолжим работу в этом направлении.

— Что бы вы хотели усовершенствовать? Будут ли создаваться новые направления бизнеса?

— Мы будем готовиться к расширению сферы деятельности. Рассчитываем на повышение востребованности тех услуг, которые связаны с нашей компетенцией в сфере бухгалтерского учета, налогообложения, хозяйственной деятельности предприятий. Ну и основное, конечно, это проведение самого аудита. Сейчас мы должны быть рядом с нашими клиентами и еще более глубоко погружаться в их проблемы. Самое главное — повышать качество аудита, компетенцию сотрудников. Хотя во время кризиса все сокращают расходы, мы вынуждены свои расходы увеличить при замораживании цен на услуги как минимум до осени. Никто не знает, что будет с нашей экономикой даже через полгода, какая будет инфляция и ситуация на рынке труда.

— С какими проблемами чаще всего обращаются клиенты?

— Повышенное внимание к вопросам в финансовом секторе, производственной и строительной отраслях. Фактически люди стали решать более сложные задачи, связанные с изменениями в операционной деятельности, управлением кадрами и другими вопросами. Если мы будем помогать адекватно решать проблемы наших клиентов, адаптирующихся к новой ситуации на рынке, то сможем не только удержать свою долю рынка, но и расширить ее.

— Среди аудиторов бытует мнение, что предпринимателей нужно информировать о необходимости аудита, потому что многие из них недопонимают значимость этой услуги. Ваше мнение на этот счет?

— При проведении аудита вы страхуете себя от санкций различных контролирующих органов. Независимые эксперты-аудиторы могут подтвердить вашу успешность для контрагентов и повлиять на отношения с государственными органами. В некоторых случаях аудит является не только желательной, но и обязательной процедурой — он дает возможность получить точную информацию о положении дел в компании для внутреннего пользования. Кроме того, аудит позволяет изучить ситуацию в различных подразделениях, в том числе в филиалах, убедиться, что высокопоставленный персонал компании (например, руководители подразделений) не злоупотребляет в той или иной форме своим служебным положением. Важно понимать, что все аудиторские услуги предоставляются на условиях 100-процентной конфиденциальности, в том числе и перед налоговыми органами, что является основной нормой работы любой компании, занимающейся аудитом.

Вопросы задавала
Анастасия Захарова



**ЛИЗИНГ
СПЕЦИАЛЬНЫЙ
НОВЫЙ**



КАМАЗ ЛИЗИНГ
МАШИНА ВАШЕГО БИЗНЕСА



от 3,9%

**СПЕЦИАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ
ДЛЯ РЕАЛЬНЫХ ЗАДАЧ**

Подробности об условиях и сроках действия программы уточняйте на сайте www.kamazleasing.ru

(351) 735-40-69

г. Челябинск, шоссе Металлургов, 21п

официальный дилер ОАО «КАМАЗ»
УРАЛКАМ

реклама

реклама



ООО «Аудит-Импульс»
г. Челябинск, ул. Северная, 46а.
Тел.: (351) 211-68-74, 211-68-75.
E-mail: audit_impuls@mail.ru
www.audit-impuls.ru

Лето отельера

Лето в нашей стране — понятие если не относительное, то по крайней мере растяжимое. В зависимости от климатических норм конкретного региона стратегия поведения отельеров, работающих с прицелом на летний сезон, неизменно будет отличаться.

Для отелей, работающих в условиях, где лето действительно наступает в июне, вот-вот настанет горячая пора. Еще остается немного времени, чтобы сделать то, что, возможно, было упущено раньше: продумать специальные предложения, распланировать подробнее на сайте свои самые выигрышные услуги и особенности, установить счетчики для получения оперативной статистики, озадачиться организацией акционных лендингов и поддерживающей их контекстной кампании. Самые активные продажи начнутся в апреле. Сложнее ситуация у тех, кто расположен на побережье (Крым, Краснодарский край и т. д.): продажи уже идут, вносить кардинальные исправления в продвижение поздно. Но это не значит, что невозможно скорректировать свои действия с целью повышения конверсии и показателей бронирования.

Наступающее лето не будет похоже на все предыдущие. Нам предстоит подстраиваться под новые правила, продиктованные текущими условиями турбизнеса. По данным Российского союза туристической индустрии, в 2015 году турпоток из страны упал до 15-летнего минимума. Глава Ростуризма Олег Сафонов уверен, что в 2016 году россияне еще на 40 процентов сократят свои поездки за рубеж, тогда как внутренний туризм подрастет на 30 процентов. С учетом того, что классические семейные туры даже в рамках страны не всем будут по карману, серьезный спрос придется на локальный туризм. В приоритете окажутся краткосрочные поездки на авто или поездах. А самым распространённым спросом, по всей вероятности, будут пользоваться туры выходного дня в загородные отели в пределах 50 км от основного места проживания.

Загородным отелям Уральского региона придется сложнее: население приложит максимум стараний, чтобы

все-таки попасть на море. Чтобы поборотся и за эту часть аудитории, надо готовить специальные предложения, от которых будет сложно отказаться. При этом речь не всегда идет исключительно об экономической составляющей.

Чем ваш отель готов приятно удивить своих гостей? В чем его преимущество и выгодное отличие от конкурентов? И, главное, достаточно ли ярко и привлекательно вы готовы про это рассказать? Отельеры, готовые ответить на такие вопросы, могут быть спокойны за доходность наступающего жаркого сезона. Остальным — самое время заняться разработкой своей «фишки».

” *В 2016 году россияне еще на 40 процентов сократят свои поездки за рубеж, тогда как внутренний туризм подрастет на 30 процентов* “

Если системой «все включено» уже мало кого удивишь (хотя в российской практике и она часто играет в пользу выбора отеля, т. к. введена далеко не везде), то готовые решения в сфере развлечения и анимации — неиссякаемый кладезь возможностей и идей для отеля. Детская анимация вообще большой вопрос для локального туризма. Занять детей, предложить услуги сильной анимационной команды или же пригласить внешнюю профессиональную event-компанию — этим могут похвастаться единицы. Точно так же мало кто умеет грамотно и интересно организовывать досуг своих гостей, предоставляя им самим решать такую задачу. Между тем именно забота о клиенте в новых условиях работает



Сергей Скорбенко,
отельно-маркетинговое агентство
DigitalWill

лучше всякой рекламы. Предложите своим гостям тематические туры, организуйте трансфер до местных точек притяжения, разработайте программу буквально по дням и часам. Это может быть самый широкий сезонный набор развлечений: поход за грибами и ягодами, рыбалка, велотуры по красивым местам (заранее разработайте маршруты и помогите с трансфером и экипировкой). Это могут быть летние праздники вроде Ивана Купалы или дня Нептуна, маскарадные карнавалы, пикники, поездки к источникам, святым местам или же стилизованные вечеринки на свежем воздухе. Фантазируйте! Возможно, вы придумаете новые традиции, ради которых клиенты отложат свою заграничную поездку и выберут именно ваш отель.

Какими маркетинговыми инструментами воспользоваться, чтобы донести свое фирменное преимущество до интересующей вас аудитории? Классические seo-продвижение и контекстная реклама обязательно должны быть дополнены репутационными сервисами Booking.com и TripAdvisor. Хорошо, если вы сможете наладить работу с туристическими блоггерами и ваш отель будет упоминаться в положительном контексте на их сайтах. Наконец, очень важно присутствовать на интернет-картах. Выбирая летний тур, люди чаще всего изучают окрестности выбранного места и нередко отталкиваются не от конкретной гостиницы, а от своих увлечений и желаний. И, соответственно, отсматривают те отельные предложения, которые привлекательны с точки зрения своего расположения, услуг, инфраструктуры и возможностей для воплощения отпускных задумок. Если отель сумеет заранее их угадать, предусмотреть и помочь реализовать, летний сезон обязательно окажется успешным, а отель обзаведется новыми постоянными клиентами. ■

ПАРК-ОТЕЛЬ
Берёзка ★★★★★

Отель «Берёзка» будет рад сотрудничеству с вами и готов предоставить номера различной категории по специальным тарифам.

Парк-отель «Берёзка» расположен всего в 10 км от центра Челябинска, на берегу живописного озера, на территории уютного парка площадью 3,5 гектара. Ухоженная территория, ландшафтный дизайн, барбекю, террасы и летние кафе — «Берёзка» заслуженно считается одним из лучших парк-отелей Южного Урала.

В нашем отеле учтены разноплановые интересы широкого круга людей, поэтому мы предлагаем универсальный продукт, качество которого подтверждено выбором наших гостей.

ул. Чапаева, 118 Тел. (351) 267-30-30 berezka77@bk.ru Berezka74.ru

Hotel
“MERIDIAN”

г. Челябинск, пр. Ленина, 21а
Тел.: (351) 775-00-00, 266-61-55, 775-49-38
E-mail: reserve@hotel-meridian.ru www.hotel-meridian.ru

Отель в центре города
62 номера различных категорий
Конференц-зал с профессиональным оснащением на 80 человек
Итальянский ресторан IL GUSTO
Банкетный зал
Суши-бар «Эдо»

ВИЗИТЬ
ГОСТИНЫЙ ДОМ

Гостиница «Визит» расположена в самом сердце Челябинска

Уютные номера от 600 руб./сутки

Действуют скидки на проживание

Размещение круглосуточно
Тел. (351) 263-46-01

г. Челябинск, ул. Елькина, 76
www.hotel-vizit.ru

Принимаем заказы на корпоративы, средний чек 1200 руб./чел.

Два банкетных зала
Бизнес-ланч 135 руб.

Время работы с 7.30 до 22.00

Заказ проведения мероприятий, банкетов по тел. (351) 263-57-09

«ПЛАНЕТА» — это уютная гостиница в Челябинске, способная одновременно принять до 130 человек.

ГОСТИНИЦА ПЛАНЕТА

Мы предлагаем своим гостям одноместное и двухместное проживание в номерах класса «Бизнес-стандарт», «Стандарт» и «Эконом», а также широкий спектр дополнительных услуг. В 15–20 минуте езды от гостиницы расположен ж/д вокзал, а в получасе — аэропорт.

Недалеко находятся Ледовая Арена «Трактор» и Центральный городской парк. Близость транспортных развязок города к гостинице делает передвижение по Челябинску удобным и быстрым.

К вашим услугам ресторан «Кругосвет» на 30 персон и банкетный зал вместимостью до 70 человек, а также 2 конференц-зала (большой и малый). Большой конференц-зал вмещает до 90 человек и подходит для крупных мероприятий. Малый конференц-зал рассчитан на 30 человек. Оба зала оснащены всем необходимым оборудованием и приспособлены для проведения встреч разных форматов.

454021, г. Челябинск, ул. Молодогвардейцев, 376.
Тел.: (351) 742-52-05, 792-98-76.
E-mail: planeta-hotel@mail.ru www.hotel-planeta.ru



Новые члены ЮУТПП

А

ООО «Азия — Трейд Логистик»

Член ТПП с 18.02.2016 г., рег. № 438—136.
Адрес: 454084, г. Челябинск, пр. Победы, 177, оф. 213.
Тел. (351) 247-74-46.
E-mail: info@atchina.ru
www.atchina.ru

Директор Усманов Рашид Рифович.
Сфера деятельности: организация перевозок грузов; деятельность агентов по оптовой торговле пищевыми продуктами, мебелью, бытовыми товарами, скобяными, ножевыми и прочими металлическими изделиями; международная деятельность; прочая оптовая торговля.

ООО «Альта-Софт»

Член ТПП с 15.02.2016 г., рег. № 438—010.
Адрес: 620102, г. Екатеринбург, ул. Пальмиро Тольятти, 32, оф. 506.
Тел.: (343) 287-57-87, (351) 200-22-44.
E-mail: zimin@alta.ru **www.alta.ru**

Генеральный директор Олейников Сергей Андреевич.
Сфера деятельности: разработка программного обеспечения и консультирование в этой области; обработка данных; деятельность по созданию и использованию баз данных и информационных ресурсов; деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий.

ЧОУ ДПО «Учебный центр «АСТА-информ»

Член ТПП с 2.02.2016 г., рег. № 438—462.
Адрес: 454048, г. Челябинск, ул. Яблочкина, 9, оф. 10.
Тел. (351) 222-45-00.
E-mail: uc@asta74.ru **www.asta-inform.ru**

Директор Астахов Александр Геннадьевич.
Сфера деятельности: обучение в образовательных учреждениях дополнительного профессионального образования (повышения квалификации) для специалистов, имеющих высшее профессиональное образование.

Г

ООО «Проектно-производственная компания «Глобальные Энергетические Системы»

Член ТПП с 17.02.2016 г., рег. № 438—158.
Адрес: 456970, Челябинская обл., Нязепетровский район, г. Нязепетровск, ул. Щербаква, 9а.
Тел. 8-968-127-40-96.
E-mail: Global.Energy.Sistem@gmail.com
Генеральный директор Смирнов Анатолий Сергеевич.

Сфера деятельности: производство общестроительных работ по возведению зданий, прокладке магистральных трубопроводов, линий связи и линий электропередачи, строительству электростанций и сооружений для горнодобывающей и обрабатывающей промышленности; деятельность в области архитектуры; инженерно-техническое проектирование; геологоразведочные и геофизические работы; геодезическая и картографическая деятельность; деятельность в области стандартизации и метрологии; деятельность в области гидрометеорологии; производство санитарно-технических работ, электромонтажных и земляных работ; строительство водных сооружений; распределение воды.

М

ООО «Мегаполисресурс»

Член ТПП с 17.12.2015 г., рег. № 438—450.
Адрес: 454080, г. Челябинск, ул. Энгельса, 26а, оф. 16.
Тел. (351) 240-03-01.
E-mail: info@eco2eco.ru
www.eco2eco.ru

Директор Мацюк Владимир Анатольевич.
Сфера деятельности: оптовая торговля отходами и ломом; обработка отходов и лома драгоценных металлов, пластмасс и прочих неметаллических материалов.

П

ЗАО «Производственное объединение «ПРЕССМАШ»

Член ТПП с 15.02.2016 г., рег. № 438—135.
Адрес: 454091, г. Челябинск, ул. Труда, 64а, оф. 403.
Тел. (351) 247-24-66.
E-mail: pressmash@pressmash.ru
www.pressmash.ru

Генеральный директор Никулин Олег Георгиевич.
Сфера деятельности: производство, передача и распределение пара и горячей воды (тепловой энергии); оптовая торговля машинами и оборудованием; производство общестроительных работ по возведению зданий; производство бытовых электрических приборов, а также машин и оборудования для изготовления пищевых продуктов.

Р

ООО «Разработка Основных Систем Электрических Погрузчиков»

Член ТПП с 10.02.2016 г., рег. № 438—472.
Адрес: 454074, г. Челябинск, ул. Бажова, 91, оф. 2.
Тел. (351) 200-34-68.
E-mail: vadim@roselp.com
www.roselp.ru

Директор Клепкин Вадим Владимирович.
Сфера деятельности: оптовая торговля подъемно-транспортными машинами и оборудованием, эксплуатационными материалами, автомобильными деталями, узлами и принадлежностями; прочая оптовая торговля.

С

ООО «СКБ «Стройприбор»

Член ТПП с 20.02.2016 г., рег. № 438—208.
Адрес: 454084, г. Челябинск, ул. Калинина, 11г, оф. 5.
Тел. (351) 277-85-55.
E-mail: info@stroypribor.ru
www.stroypribor.ru

Директор Гулунов Владимир Васильевич.
Сфера деятельности: производство приборов и инструментов для измерения, контроля и испытаний.

ООО «СМ Групп»

Член ТПП с 29.01.2016 г., рег. № 438—337.
Адрес: 454112, г. Челябинск, пр. Победы, 290, оф. 514.
Тел. (351) 248-48-75.
E-mail: info@smg-group.ru
www.smg-group.ru

Директор Семеновых Дмитрий Валерьевич.
Сфера деятельности: строительство зданий и сооружений; подготовка строительного участка; монтаж инженерного оборудования зданий и сооружений.

ЗАО «Среднеуральский Брокерский Центр»

Член ТПП с 15.02.2016 г., рег. № 438—069.
Адрес: 620062, г. Екатеринбург, пр. Ленина, 101/2, оф. 309.
Тел. (800) 250-44-20.
E-mail: marketing@grottbjorn.com
www.grottbjorn.com

Директор Лебедев Виктор Юрьевич.
Сфера деятельности: брокерская, дилерская, депозитарная деятельность, а также деятельность по управлению ценными бумагами.

ООО «Индустриальный парк «Станкомаш»

Член ТПП с 17.12.2015 г., рег. № 438—465.

Т

ООО «ТЕХНОИМПЭКС»

Член ТПП с 11.01.2016 г., рег. № 438—070.
Адрес: 454046, г. Челябинск, ул. Стахановцев, 112.
Тел. (351) 268-91-73.
E-mail: uraltehno@mail.ru
www.uralimp.ru

Генеральный директор Янгарева Сергей Максимович.

Сфера деятельности: оптовая торговля машинами и оборудованием; производство двигателей и турбин, насосов, компрессоров и гидравлических систем, подъемно-транспортного оборудования; научные исследования и разработки в области естественных и технических наук.

У

ООО «УралГравитонСервис»

Член ТПП с 29.01.2016 г., рег. № 438—284.
Адрес: 456970, Челябинская обл., Нязепетровский район, г. Нязепетровск, ул. Кутасова, 16а.
Тел. (35156) 3-29-05.
E-mail: ugs61@mail.ru

Директор Усольцев Евгений Анатольевич.
Сфера деятельности: производство пиломатериалов; заготовка древесины; лесохозяйственная деятельность.

Э

Коллегия адвокатов Челябинской области «Экономическая»

Член ТПП с 29.01.2016 г., рег. № 438—211.
Адрес: 454091, г. Челябинск, ул. Цвиллинга, 46, оф. 422.
Тел. (351) 215-38-38.
E-mail: 2153838@mail.ru
www.economylaw.org

Председатель Коршунов Андрей Геннадьевич.
Сфера деятельности: деятельность в области права, бухгалтерского учета и аудита; консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления.

Членами Южно-Уральской торгово-промышленной палаты могут быть российские предприятия, организации и предприниматели независимо от формы собственности, зарегистрированные в порядке, установленном законодательством Российской Федерации. Иностранные организации и предприниматели привлекаются к участию в работе ЮУТПП через комиссии, комитеты, деловые советы, создаваемые при палате. Решение о приеме в члены палаты принимает правление ЮУТПП. Члены ЮУТПП одновременно являются членами ТПП РФ. При приеме в члены палаты выдается членский билет единого в Российской Федерации образца. На все интересующие вопросы о членстве в Южно-Уральской торгово-промышленной палате вам ответят специалисты отдела координации по телефонам: **(351) 266-52-21, 265-39-58** или электронной почте: **ok@tpp74.ru**

Деловой блокнот

Коммерческие предложения предприятий Челябинской области

Франшиза производства штемпельной продукции

Компания «Аргус Печати», основанная в 2013 году в Челябинске, активно развивается в сфере производства штемпельной продукции не только на российском рынке, но и в странах СНГ.

1 октября 2015 года компания вышла на новый уровень — запустила франчайзинговую сеть, а уже 1 ноября продала первую франшизу в Казахстан, благодаря чему вышла на международный уровень.

Франшиза «Аргус Печати» имеет ряд преимуществ, таких как простота и мобильность производства наряду с низкими расходами на обслуживание. При всем этом требуются минимальные затраты для старта, что, безусловно, является прибыльным и перспективным бизнесом для начинающих предпринимателей.

На данный момент компания — основной поставщик таких крупных государственных и коммерческих организаций, как:

- управление ФМС по Челябинской области,
- министерство здравоохранения Челябинской области,
- страховая компания ПАО «РОСГОССТРАХ»,
- международный аэропорт «Челябинск».

Основная цель компании — открыть более 40 филиалов по России и СНГ и тем самым объединить начинающих предпринимателей в одну команду для достижения новых высот.

г. Челябинск, Энтузиастов 11в, оф. 304.
Тел. (351) 202-01-37. E-mail: 2505151@bk.ru

Российские электрические погрузчики

ООО «РОСЭЛП» поставляет весь спектр электрических погрузчиков и тележек, произведенных на территории России, а также комплектующих к ним. Наша компания является дилером таких заводов, как ПАО «Машиностроительный завод им. М.И. Калинина», ООО «Волжский погрузчик», Тюменский аккумуляторный завод, Сарapulьский электрогенераторный завод.

ООО «РОСЭЛП» занимается производством собственных моделей электрических погрузчиков марки ROSELP™,

а также осуществляет весь спектр гарантийного и послегарантийного обслуживания погрузчиков.

г. Челябинск, ул. Бажова, 91, оф. 2.
Тел.: (351) 200-34-68 (многоканальный), (982) 270-65-13.
E-mail: vadim@roselp.com
www.roselp.com

Коммерческие предложения российских предприятий

Биологическая реабилитация водоемов

ООО «РАССАР» (Самарская обл., г. Тольятти) предлагает высокоэффективный биологический способ решения проблем водопользования загрязненных поверхностных источников воды под влиянием техногенных и природных факторов.

Инновационным подходом является биотехнология, основанная на альголизации водоемов планктонным штаммом зеленой одноклеточной микроводоросли *Chlorella vulgaris* ИФР № С-111. *Chlorella* предотвращает цветение воды сине-зелеными водорослями, восстанавливает экосистему до естественного уровня и рекреационного потенциала, снижает содержание вредных веществ водной среды, бактериальную обсемененность воды патогенной микрофлорой, улучшает органолептические показатели,

увеличивает количество растворенного кислорода в течение вегетационного периода, кормовые ресурсы фауны водоемов.

Альголизация водоемов применяется по всей России с 2001 года. За это время реабилитировано более 500 водоемов общей площадью более 100 000 га.

ООО «РАССАР»
Самарская обл., г. Тольятти, ул. Матросова, 134, оф. 304.
Тел. (8482) 61-60-70.
Контактное лицо — Раис Ризаевич Сафин.
E-mail: rsafin@ecofwd.ru www.ecofwd.ru

Вх. № 5744/15

Производство электронных и механических узлов и деталей

АО «Калужский завод телеграфной аппаратуры» (АО «КЗТА»), входящее в состав госкорпорации «Ростех» и являющееся одним из самых современных, технически и технологически оснащенных предприятий Калужского региона с высококвалифицированными кадрами, предлагает сотрудничество в производстве различных электронных и

механических узлов и деталей для нужд вашего предприятия.

АО «КЗТА» располагает всеми основными видами производств: заготовительным, механообрабатывающим, штамповочным, инструментальным, монтажно-сборочным, гальваническим и лакокрасочным.

Наше предприятие имеет участки намотки, пропитки, лакировки, резки и зачистки проводов, вязки жгутов, окончатальной сборки и регулировки аппаратуры связи.

В наличии также службы материально-технического обеспечения, энергетическая инфраструктура и транспортный цех. Удобное место расположения с точки зрения логистики.

Наши сильные стороны:

- современные производственная и испытательная базы;
- высококвалифицированные кадры рабочих, конструкторов, технологов;
- многолетний опыт выпуска высокоточной и сложной продукции;

- безусловное выполнение договорных обязательств;
- две аккредитованные военные приемки 188 ВП МО РФ, 5015 ВП МО РФ;
- система менеджмента качества, соответствующая требованиям ГОСТ ISO 9001-2011 и ГОСТ РВ 0015-002-2012; на завершающей стадии получение сертификата, соответствующего требованиям ГОСТ ISO/TS 16949.

Тел. (4842) 73-29-72.
E-mail: info@kzta.ru
www.kzta.ru

Вх. № 516/16

Коммерческие предложения зарубежных предприятий

Поставки продукции из Приднестровья

Торгово-промышленная палата Приднестровья, являясь членом Ассоциации торгово-промышленных палат Центрального федерального округа Российской Федерации, заинтересована в развитии делового сотрудничества с торгово-промышленными палатами России с целью активизации взаимной торговли между приднестровскими и российскими предприятиями.

Наиболее перспективное взаимодействие представляется в поставках из Приднестровья в Российскую Федерацию продукции обувной промышленности (ОАО «Флоаре», ЗАО «Обувная фирма «Тигина»), швейной промышленности (ТПФ «Интерцентр Люкс»), текстильной промышленности (ЗАО «Тиротекс», ЗАО «Бендерская текстильно-ткацкая фабрика»), а также продукции сельскохозяйственных производителей и пищевой промышлен-

ности (ООО «Сельскохозяйственная фирма «Агростар», ООО «Акватир», ООО «Холпарк», ЗАО «Каменский консервный завод»).

Данные предприятия имеют опыт сотрудничества с компаниями РФ и готовы к расширению деловых связей.

Торгово-промышленная палата РФ
г. Москва, ул. Ильинка, 6.
Контактное лицо в ТПП РФ — Стасюн Ольга Варленовна.
Тел. (495) 620-03-37.
www.tpprf.ru

Вх. № 5870/15

Реализация обойной продукции производства Республики Беларусь

Крупнейший производитель обойной продукции в Республике Беларусь — производственное унитарное предприятие «Гомельобой» — ищет деловых партнеров, занимающихся оптовой и розничной торговлей обойной продукцией в Челябинске, для налаживания с ними партнерских отношений.

По вопросу сотрудничества можно связаться с начальником управления сбыта и маркетинга ПУП «Гомельобой»

Натальей Михайловной Жуковой по телефону (375-232) 36-31-21 или электронной почте 6199691@tut.by

ПУП «Гомельобой»
Республика Беларусь, г. Гомель, ул. Севастопольская, 45.
Тел./факс: (375-232) 36-30-18, 36-30-46.

Вх. № 54/16

Продукция узбекского предприятия СП ООО «Интерсок»

Группа компаний «Интерсок» была основана в 2004 году в Узбекистане. Она является одним из лидеров на рынке страны по производству фруктовых и ягодных соков, концентратов и других продуктов питания.

Начиная с 2015 года СП ООО «Интерсок» развивает новые направления производства сухих овощей и фруктов, а также концентратов из фруктов и ягод для производства соков и нектаров.

Сушеные овощи и фрукты изготавливаются на современном европейском оборудовании, что позволяет достигать высочайшего качества.

Вся продукция производится в соответствии с действующими межгосударственными стандартами.

Гарантируем высокое качество поставляемой продукции, добропорядочные партнерские отношения и ответственный подход к сотрудничеству.

Узбекистан, г. Ташкент, Сергелийский р-н, Южная Промзона, ул. Сырдаре Буйи.
Контактное лицо — Александра Гусакова (Артамонова), начальник отдела ВЭД и снабжения СП ООО «Интерсок».
Тел. (998-71) 120-37-37, 120-37-38.
E-mail: intersok.export@amail.com, office@intersok.com

Вх. № 59/16

Высококачественная продукция из хлопчатобумажного волокна

СП ООО «ORZU-TEKS» (Узбекистан) создано в 2006 году и вот уже десять лет успешно развивается на рынке текстильно-го производства. ORZU TEKS — это современный узбекистанский бренд в сегменте молодежного текстиля, предлагающий расширенный ассортимент высококачественной продукции из хлопчатобумажного волокна. В производстве всего ассортимента продукции ORZU TEKS применяются только современные инновационные технологии и отборное сырье, что обеспечивает успех бренда как в Узбекистане, так и за его пределами.

На сегодняшний день фабрика осуществляет свою деятельность под торговой маркой Certus Textile. На фабрике Certus Textile™ используется швейное оборудование последних модификаций производства Южной Кореи, Японии и Китая. Производственная мощность предприятия — более 2 млн трикотажных изделий в год, что дает возможность компании расширять круг постоянных партнеров.

При ORZU TEKS есть экспериментальный цех, в котором силами лучших специалистов создаются новые современные модели с использованием креативных идей и актуальных тенденций моды.

ORZU TEKS оснащено новейшим высококачественным технологическим оборудованием Mayer (Германия) и TAIFAN (Китай) для вязки кругловязального полотна с 20 по 28 класс, позволяющим вязать бесшовное полотно «бодисайз» от 13 до 22 дюймов под любой размер тела (полуобхват груди от 37 до 64 см). Все это позволяет выпускать высококачественный трикотаж из 100-процентного хлопчатобумажного волокна.

Благодаря современным технологиям и профессиональной работе наших специалистов изделия, произведенные из полученного полотна, не линяют, не растягиваются после стирки и приятны к телу.

Вх. № 248/16

Оборудование по производству изделий медицинского назначения

Узбекская компания Cleaning Servise Tashkent ищет в России партнеров для приобретения оборудования по производству изделий медицинского назначения (халаты, бахилы, лицевые маски, шапки, простыни, салфетки спиртовые, дезинфицирующие, гигиенические).

Торговое представительство готово оказать необходимое содействие в организации деловых переговоров.

Вх. № 322/16

Португальские покрытие и оборудование для открытых и закрытых спортивных сооружений

Португальская компания Sports Partner располагает богатым опытом и самыми современными технологиями в сфере разработки и производства покрытий и оборудования для открытых и закрытых спортивных сооружений.

Продукция компании отвечает высоким европейским стандартам качества и опирается на критерии удобства, надежности, безопасности для пользователей, эстетической привлекательности, практичности, а также экономичности в эксплуатации.

Стремясь наилучшим образом адаптировать свою высокотехнологичную продукцию к потребностям спортсменов, Sports Partner активно сотрудничает с национальными федерациями Португалии, Испании и Италии по футболу, гандболу, теннису, баскетболу корфболу и роллеркею.

Sports Partner производит спортивные покрытия, сетки, ворота, сиденья, электронные табло, туннели, корты для раз-

личных видов спорта, оборудование для занятий гимнастикой, балетом, а также многое другое.

В настоящее время компания ищет стратегических партнеров на российском рынке для дальнейшего взаимовыгодного сотрудничества.

С 1989 года Red-Relvados e Equipamentos Desportivos (www.relvados.com) занимается устройством и эксплуатацией садово-парковых зон и спортивных газонов, а также проектно-исследовательской деятельностью в этой области и ландшафтным дизайном.

Устройство и эксплуатация садово-парковых зон и спортивных газонов (Португалия)

Среди клиентов компании — различные футбольные организации Европы, в том числе Sport Lisboa e Benfica, футбольный клуб Porto, клуб Olympiacos FC, а также португальская футбольная федерация.

Компания готовила газоны для таких турниров, как чемпионат Европы по футболу 2004 г., чемпионат мира по футболу 2014 г., финал Лиги чемпионов УЕФА 2014 г.

Инвестиционные предложения

Приобретение промышленных предприятий в Республике Узбекистан

Торгово-промышленная палата Узбекистана в рамках активизации работы по обеспечению широкого присутствия иностранных инвестиций в перспективных отраслях экономики совместно с коммерческими банками Узбекистана формирует инвестиционные предложения по приобретению промышленных предприятий в республике.

В частности, на продажу иностранным инвесторам предлагаются предприятия, находящиеся на балансе коммерческих банков Узбекистана. При этом необходимо отметить, что предлагаемые предприятия осуществляют полноценную деятельность и производят высококачественную продукцию в различных отраслях экономики, оснащены современным оборудованием и технологиями, имеют налаженные поставки сырьевых ресурсов, а также занимают определенную рыночную долю по выпускаемой продукции на внутреннем и внешнем рынках.

Данные предприятия были переданы на баланс коммерческих банков согласно антикризисной программе по поддержке и развитию промышленных отраслей экономики Узбекистана.

В связи с этим палата выражает готовность оказать содействие иностранным компаниям, потенциальным инвесторам, в предоставлении подробной информации о

Rua Cesário Verde, n° 16
4475 — 522 Maia Portugal
Тел./факс: (+351) 229-398-910, 229-374-140.
E-mail: red@relvados.com

Посольство Португалии в РФ
г. Москва, Ботанический пер., 1, 2-й этаж.
Тел./факс: (495) 787-11-93, 787-11-91.
E-mail: irina.voennova@portugalglobal.pt
www.portugalglobal.pt

Вх. № 324/16

деятельности каждой компании, проведении переговоров с коммерческими банками на предмет возможной продажи предприятия, организации посещения производств, а также в решении других организационных и правовых вопросов по приобретению интересующих предприятий.

Для получения подробной информации о реализуемых предприятиях обращайтесь к ответственному сотруднику отдела привлечения современных технологий и иностранных инвестиций ТПП Узбекистан Усманову Гафуржону по электронной почте: g.usmanov@chamber.uz либо по телефону (998-71) 150-91-69.

E-mail: strommashina@mail.ru
www.strommashina.mogilev.by

Отделение посольства Республики Беларусь в РФ в Екатеринбурге
620075, г. Екатеринбург, пр. Ленина, 44.
Тел./факс: (343) 359-86-24, 359-86-22.
E-mail: belorus@r66.ru, russia.yekaterinburg@mfa.gov.by

Вх. № 4738/15

Гагаринский район Смоленской области приглашает на инвестиционные площадки для реализации инвестиционных проектов

Город Гагарин — родина первого космонавта планеты. Он расположен в 239 км от областного центра и в 180 км от Москвы. Территория района занимает 2 901,2 кв. км. На его территории расположены Яузское и Вазузское водохранилища, что создает благоприятные условия для развития туристско-рекреационного потенциала.

Одной из главных задач администрации района является укрепление и дальнейшее развитие экономики, создание благоприятной среды для стабильной работы предприятий, условий для развития малого бизнеса, улучшения уровня жизни гагаринцев.

Экономика Гагаринского района в настоящее время представлена такими видами деятельности, как производство пищевых продуктов, текстильное и швейное производство, производство машин и оборудования, производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования, обработка древесины и производство изделий из дерева, сельское хозяйство. В районе успешно работают компании с участием польского, австрийского, немецкого капитала.

Стабильно развиваясь, район заинтересован в расширении партнерских связей с предприятиями со всех уголков нашей страны и зарубежными партнерами,

РАЗНОЕ

чему способствует благоприятная среда для инвестиций.

Официальным информационным ресурсом муниципального образования Гагаринский район Смоленской области в Интернете является сайт www.rodinagagarina.ru. На сайте можно получить всю необходимую информацию о районе.

Ваши предложения можно направлять по электронной почте: ekon_gagarin@mail.ru. Контактный телефон (48135) 3-50-25.

Контактное лицо — Шевляков Владимир Николаевич (департамент внешних связей ТПП РФ).

Тел./факс: (495) 620-04-64, 620-03-55. E-mail: svn@tpprf.ru

Торгово-промышленная палата РФ

109012, г. Москва, ул. Ильинка, 6.

Тел.: (495) 620-00-09, 620-01-00 923-88-43, 921-92-53,

970-33-57. Факс: (495) 620-03-60, 620-03-75, 620-03-58.

E-mail: tpprf@tpprf.ru www.tpprf.ru

Вх. № 5462/15

ОАО «Белагропромбанк» ищет инвестора для завершения строительства агроэкологического объекта «Парк Дуброва»

ОАО «Белагропромбанк» реализует поручение президента Республики Беларусь о строительстве агроэкологического объекта «Парк Дуброва» в районе деревни Кудричино Смолевичского района Минской области.

Сданы в эксплуатацию 1-я очередь и этап пускового комплекса 2-й очереди строительства, общий объем инвестиций составил более 6,7 млн долл. США. Выполнены работы по подведению коммуникаций, изменению ландшафта, возведению транспортной инфраструктуры и охраны объекта.

В то же время указанная деятельность не является профильной для банка, и для завершения строительства и дальнейшей эксплуатации объекта целесообразно привлечение иностранного инвестора с передачей «Парка Ду-

брова» ему в управление в оговариваемой в дальнейшем форме.

Подробную информацию о вышеуказанном проекте предоставит по запросу **контактное лицо** — Некраш Владимир Александрович, e-mail: v.nekrash@belapb.by.

ООО «ПрофКапиталСервис»

Контактное лицо — Колобов Сергей Евгеньевич.

454010, г. Челябинск, ул. Гагарина, 9а, оф. 404.

Тел./факс: (351) 235-98-49, 251-26-77

E-mail: info@prof-ks.ru

Вх. № 76/16

ОАО «Брестский комбинат строительных материалов» ищет инвесторов

Предприятие специализируется на производстве керамической плитки и кирпича. Контактное лицо — Юлия Лайша. E-mail: info@kerabel.by, sample09@yandex.ru.

Инвестору предлагается приобретение до 100 процентов акций предприятия. Компания входит в тройку крупнейших производителей керамической плитки в Беларуси и является крупнейшим частным производителем. Кроме того, компания входит в ТОП-5 производителей керамического кирпича.

ОАО «Брестский комбинат строительных материалов» был организован в 1971 году. Среднесписочное число сотрудников — 540 человек.

Объем выпуска в 2014 году:

- 1,42 млн кв. м керамической плитки (относительно небольшой объем продаж в 2014 г. обусловлен проводимой модернизацией, на начало 2015 года компания вышла на производственную мощность в 4,3 млн кв. м керамической плитки);

- 29,14 млн условных штук керамического (красного) кирпича.

Новая производственная линия Sacmi (Италия) запущена 8 августа 2014 года. Подготовлена инфраструктура (склады, сырье, цех по производству пресс-порошка) под выпуск 12 млн кв. м плитки в год.

Размещение на территории Республики Беларусь открывает доступ к 170-миллионному рынку единого эконо-

мического пространства стран Таможенного союза. Также завод очень выгодно расположен на территории Беларуси с точки зрения логистики, организации продаж и производственной базы — на границе с Польшей, на трассе на Москву.

Собственное месторождение глины, покрывающее 65 процентов внутренних потребностей (15 км от завода), с запасами на 50 лет. Близость к Украине, одному из крупнейших экспортеров белой глины.

В 2014 году около 70 процентов продукции было реализовано на экспорт. Основной экспортный рынок по плитке и кирпичу — Россия.

Компания имеет собственных дилеров по всей стране: в Гомеле, Витебске, Гродно, Дзержинске (Минская область), Могилеве, а также свой торговый дом «Керабел» в Минске.

Отделение посольства Республики Беларусь в Российской Федерации в Екатеринбурге

Тел./факс: (343) 359-86-24, 359-86-22.

г. Екатеринбург, пр. Ленина, 44.

E-mail: belorus@r66.ru, russia.yekaterinburg@mfa.gov.by

Вх. № 121/16

(ЮУТПП не несет ответственность за содержание поступающих предложений)



г. Челябинск, ул. Российская, 53-б
Тел./факс: (351) 266-97-77, 266-76-02
ПСР.РФ



НАГРАДЫ • ПОДАРКИ • СУВЕНИРЫ





*Отель «Виктория» –
Больше чем просто отель*



Специальные тарифы для корпоративных клиентов

завтрак «шведский стол», услуги, бассейн, финская сауна, спа-услуги, vip-апартаменты и другие номера, банкеты, кейтеринг. wellness-центр, бизнес-ланчи, конгресс-услуги, бассейн, финская сауна, спа-услуги, vip-апартаменты и другие номера, банкеты, кейтеринг, завтрак «шведский стол», бизнес-ланчи, конгресс-услуги, бассейн, финская сауна, спа-услуги, vip-апартаменты и другие номера, банкеты, кейтеринг, завтрак «шведский стол» wellness-центр, бизнес-ланчи, конгресс-услуги, бассейн, финская сауна, спа-услуги, vip-апартаменты и другие номера, банкеты

г. Челябинск, ул. Молодогвардейцев, 34. Тел. (351) 21-000-20 victoria.ru

реклама