



ИЗДАНИЕ СОЮЗА «ОРЛОВСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА»

ФЛАГМАН

16+ Информационно-аналитический журнал | Выпуск №3 (2018)

**ТЕМА НОМЕРА:
СЕМЕЙНОЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО**



Система ТПП — большая предпринимательская семья



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

В жизни каждого человека есть безусловные ценности — именно то, что даёт силы и ради чего человек живет. Одна из главных таких ценностей — семья.

В большинстве случаев успешный бизнес опирается именно на близких людей, что дает возможность стабильного ведения дел. **Семейное предпринимательство** в России не ново и сейчас получило второе дыхание.

Торгово-промышленную палату и наших членов можно сравнить с настоящей семьёй, так как мы берем на себя функции объединения, поддержки и развития каждого бизнеса в отдельности, вне зависимости от его размера или «возраста».

В преддверии Дня российского предпринимателя, который по традиции празднуется в конце мая, хотелось бы пожелать процветания и дальнейшего развития бизнеса, личного роста и благополучия вашим семьям!

Содержание

4-7 | Новости, факты, события



8, 9 | Семейный бизнес обогащает российские семьи

10-12 | ООО «Комкорд» в Орле, бизнес для нас — это жизнь



13, 14 | Женское предпринимательство устами бизнес-леди Орловщины

15, 16 | Никита Антонов: Что такое SEO-продвижение и зачем оно нужно

17, 18 | Сертификация — как «путь к сердцу» российских и международных рынков

19 | 10 самых востребованных бизнес — лайфхаков

20, 21 | Орловские СМИ и Роскомнадзор — возможно ли достичь гармонии?



22, 23 | Фирменный стиль 200-летия И.С. Тургенева

24, 25 | Администратором ярмарок выходного дня стала Орловская торгово-промышленная палата

26, 27 | Антикоррупционная хартия российского бизнеса

28, 29 | Видеомаркетинг для бизнеса: с чего начать

30, 31 | Объединенная технологическая корпорация. Создание и развитие фермы по выращиванию шампиньонов в защищенном грунте

32, 33 | Более 450 мероприятий вошло в новый план по улучшению условий ведения бизнеса в РФ

34 | Победители регионального этапа конкурса в области предпринимательской деятельности «Золотой Меркурий» г. Орла

Информационно-аналитический журнал «ФЛАГМАН»

Периодическое печатное издание №3 (3), 2018 г.

Корпоративное издание Союза «Орловская торгово-промышленная палата»

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

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

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

Сайт: orel.tpprf.ru,
email: office@tpporel.ru.

Тел/факс: (4862) 736607.

Служба рекламы:
seo@tpporel.ru

Главный редактор:
Светлана Александровна Ковалева

Зам. редактора:
Евгения Олеговна Солдатова

Отпечатано в ООО «Вива-Стар». Адрес: г. Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, стр. 3.

Тираж: 1000 экземпляров

Журнал распространяется бесплатно.

Номер подписан в печать:
16.04.2018

Дата выхода в свет: 23.05.2018, 12:00

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

14 марта 2018 года состоялся День открытых дверей Орловской ТПП в моногороде Мценск.



В сотрудничестве с администрацией города, был проведен круглый стол для малого и среднего бизнеса Мценского района. Предпринимателям были озвучены направления деятельности региональной палаты, меры поддержки бизнесу и преимущества членства.

С Орловской ТПП в помощь предпринимателям также присутствовали представители кредитования малого и среднего бизнеса, рассказавшие о новых программах и о системе годовых ставок.

Мероприятие завершилось презентацией печатного издания Орловской ТПП — журнала «ФЛАГМАН» и предложением о совместном сотрудничестве.

Деловое утро с ТПП: инвестиции в свой бизнес

21 марта 2018 года состоялась очередная встреча бизнес-сообщества Орловщины в рамках проекта «ДЕЛОВОЕ УТРО С ТПП». В этот раз гостями были представители Отделения по Орловской области Главного управления Банка России по Центральному федеральному округу.

По традиции, Деловое утро открыла **Светлана Ковалева**, поприветствовала новых участников и анонсировала специальный приз самому активному предпринимателю на протяжении всего мероприятия.

Юрий Мишустин рассказал о важной деятельности регулятора финансового рынка в области повышения финансовой грамотности, отметив, что любое продвижение вперед в бизнесе невозможно



без информированности бизнес-участников о действующих правилах и механизмах применения рыночных инструментов, имеющих проблемы и путях их преодоления. Он обратился к предпринимателям:

«Мы открыты для диалога с вами, представителями бизнес-сообщества региона. Готовы проводить совместные мероприятия для разъяснения актуальных вопросов и нововведений.»

Продолжила тему финансового рынка **Наталья Киселева**, руководитель профильного экономического подразделения Отделения. Она рассказала о преимуществах облигационных инструментов, их использовании в качестве источников привлечения долгосрочных ресурсов. Эта тема вызвала немалый интерес у предпринимателей.

Со стороны бизнес-сообщества выступил **Олег Баранов**, основатель международной торгово-производственной компании НТФ, и рассказал о своем опыте инвестирования своих средств.

На десерт гостей ждал мастер-класс от эксперта Отделения **Елены Постниковой** на тему: «Признаки платежеспособности новых банковот Банка России номиналом 200 и 2000 рублей».

По завершении Делового утра,

был выбран самый активный гость: им стал **Павел Богданов**, который получил в подарок фирменную кружку ТПП..

Назначение автоматизированной системы «Меркурий» — что делать предпринимателям

Актуальным вопросом круглого стола, который прошел сегодня, 22 марта, стало назначение автоматизированной системы «Меркурий».

Представитель Управления Россельхознадзора по Орловской и Курской областям ответил на вопросы, связанные переходом на электронную ветеринарную сертификацию через ФГИС «МЕРКУРИЙ». После выступления докладывающего у представителей предприятий пищевых перерабатывающих предприятий возникли вопросы по функциональности системы.

Было предложено следующее решение всех возникших вопросов: письменно собрать все вопросы и предложения по работе системы и направить в Управления Россельхознадзора по Орловской и Курской областям для их дальнейшего решения.

СПРАВОЧНО: Автоматизированная система Меркурий пред-



назначена для электронной сертификации поднадзорных госветнадзору грузов, отслеживания пути их перемещения по территории Российской Федерации в целях создания единой информационной среды для ветеринарии, повышения биологической и пищевой безопасности.

Орловская ТПП предоставила рабочие места на городской ярмарке вакансий

23 марта в Орловской областной научной универсальной публичной библиотеке имени И.А. Бунина состоялась городская ярмарка вакансий, где было представлено более 650 рабочих мест.

В числе работодателей находилась и Орловская торгово-промышленная палата, предлагающие вакансии в следующих направлениях:

1. Помощник руководителя (секретарь)
2. Дизайнер
3. Верстальщик

Наибольшую популярность имела вакансия «Секретарь» — 15 заявок.

Ярмарка вакансий — эффективный способ взаимодействия работодателей и потенциальных сотрудников.

«Развитие детского туризма в Орловской области»

30 марта прошёл круглый стол на тему: «РАЗВИТИЕ ДЕТСКОГО ТУРИЗМА В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ»



Тема, как выяснилось, для региона очень актуальна, ведь детский туризм на данном этапе в Орловской области практически не пользуется спросом по ряду причин:

Отсутствие финансовой поддержки государства.

Путаница в понимании: кто должен нести ответственность за детский туризм — туроператор, пере-

возчик или родитель?

Отсутствие единого центра, отвечающего всем запросам детского туризма.

В заключении круглого стола, была принята резолюция работы комитета при Орловской ТПП по развитию детского туризма.

Подобные встречи будут носить постоянный и практический характер, заверил модератор круглого стола Игорь Савушкин.

Всероссийский форум деловых СМИ

Без СМИ невозможно продвигать и защищать интересы честного бизнеса, причем сама экономическая журналистика требует труда и смелости, отметил Президент ТПП РФ Сергей Катырин на торжественной церемонии награждения победителей XXIV Всероссийского конкурса журналистов «Экономическое возрождение России».

Церемония состоялась в МИА «Россия сегодня» и была завершающим аккордом IX Всероссийского форума деловых СМИ. Целый день журналисты из самых разных регионов России обсуждали свои профессиональные вопросы, анализировали проблемы деловой журналистики, отношения СМИ с властью, обществом, бизнесом.

Деловая программа форума включала в себя три секции: «Экономика в редакционной политике современных СМИ», «Правовые риски СМИ: защита деловой репутации, использование изображений, обработка персональных данных»

Очередной конкурсный год порадовал не только количеством





поданных заявок, но и их качеством. В конкурсе журналистов «Экономическое возрождение России» приняли участие более 60 торгово-промышленных палат, приславшие заявки из 124 городов и муниципальных образований. Всего более 300 заявок поступило на федеральный этап конкурса в этом году.

Победители конкурса определены в номинациях: «Лучшие региональные СМИ (газеты и журналы, информационные агентства, теле- и радиокomпании, интернет-издания)», «Лучшие индивидуальные публикации в печатных изданиях, материалах информационных агентств, теле- и радиoproграммы», «Отраслевые СМИ (журналы, теле-программы, интернет-издания)», «Успешный старт».

Социальное предпринимательство — 4 сектор экономики

6 апреля 2018 года в Орловской областной научной универсальной публичной библиотеке имени И.А. Бунина прошла вторая встреча по социальному предпринимательству в Орловской области, ставшая традиционной.

Так как одним из эффективных инструментов развития современного социума является социальное предпринимательство, Орловская ТПП решила объединить людей, которые обладают яркими лидерскими качествами, не боятся брать на себя ответственность и готовы менять мир в лучшую сторону.

Для участия во второй встрече были приглашены гости, уже являющимися социальными предпринимателями:

1. **Пискунова Ольга** — «Мастерская Ковчег»

2. **Самоделкин Алексей** — «Волшебная Крышечка»

Вторая встреча по социальному предпринимательству традиционно проходит при поддержке Фонда региональных социальных программ «Наше будущее», представитель которого, **Рахновский Евгений Геннадьевич**, рассказал о мерах поддержки социальных проектов.

Подтвердила слова Рахновского Евгения своим опытом взаимодействия с Фондом Пискунова Ольга, которая не раз успешно





пользовалась мерами поддержки «Нашего будущего».

На территории Орловской области, с момента подписания договора о сотрудничестве Фонда «Наше будущее» и Союза «Орловская торгово-промышленная», в октябре 2017 года, поддержку получила компания ООО «Ринтек».

Мероприятие завершилось анонсированием конкурса в Орловской области «Социальный проект года — 2018», заявки на который будут приниматься с 25 апреля 2018 года, всю информацию можно будет найти на официальном сайте Орловской ТПП.

Цифровая экономика РФ, как инструмент трансформации уклада экономики

25 апреля состоялся деловой форум «Автоматизация предприятий и организаций Орловской области как инструмент повышения конкурентоспособности региональной экономики».

Основные тезисы выступления генерального директора ООО «ИС-ФАБРИКА ПРОЕКТОВ ЕРП» **Романа Неверова:**

— Цифровизация экономики предоставляет новые возможности трудоустройства, комфортные условия проживания, рост покупательской способности населения, новый уровень медицины и образования, удобные цифровые услуги и серви-

сы, национальную, экономическую и общественную безопасность, — отметил Роман Неверов.

Далее выступление руководителя «ИС-ФАБРИКА ПРОЕКТОВ ЕРП» было направлено на задачи повышения конкурентоспособности региональной промышленности средствами внедрения передовых технологий автоматизации.

— С помощью программных продуктов ИС: ERP можно автоматизировать любую сферу бизнеса, что позволяет вести учет множества факторов и дистанционно управлять ресурсами предприятия. Программный продукт состоит из

специализированных модулей: управление производством, закупками, складом, запасами, затратами, финансами. Учитывая специфику деятельности, компании подбираются соответствующие модули, — отметил Роман Неверов.

«ИС-ФАБРИКА ПРОЕКТОВ ЕРП» порадовала участников форума: было разыграно 3 подарочных сертификата на внедрение проектов номиналом 1.000.000 рублей. Счастливыми обладателями сертификатов стали компании:

1. «Ренова»
2. ИКЦ ШаР. ИТ
3. «Kriiss Group»

Будущее за виртуальной экономикой

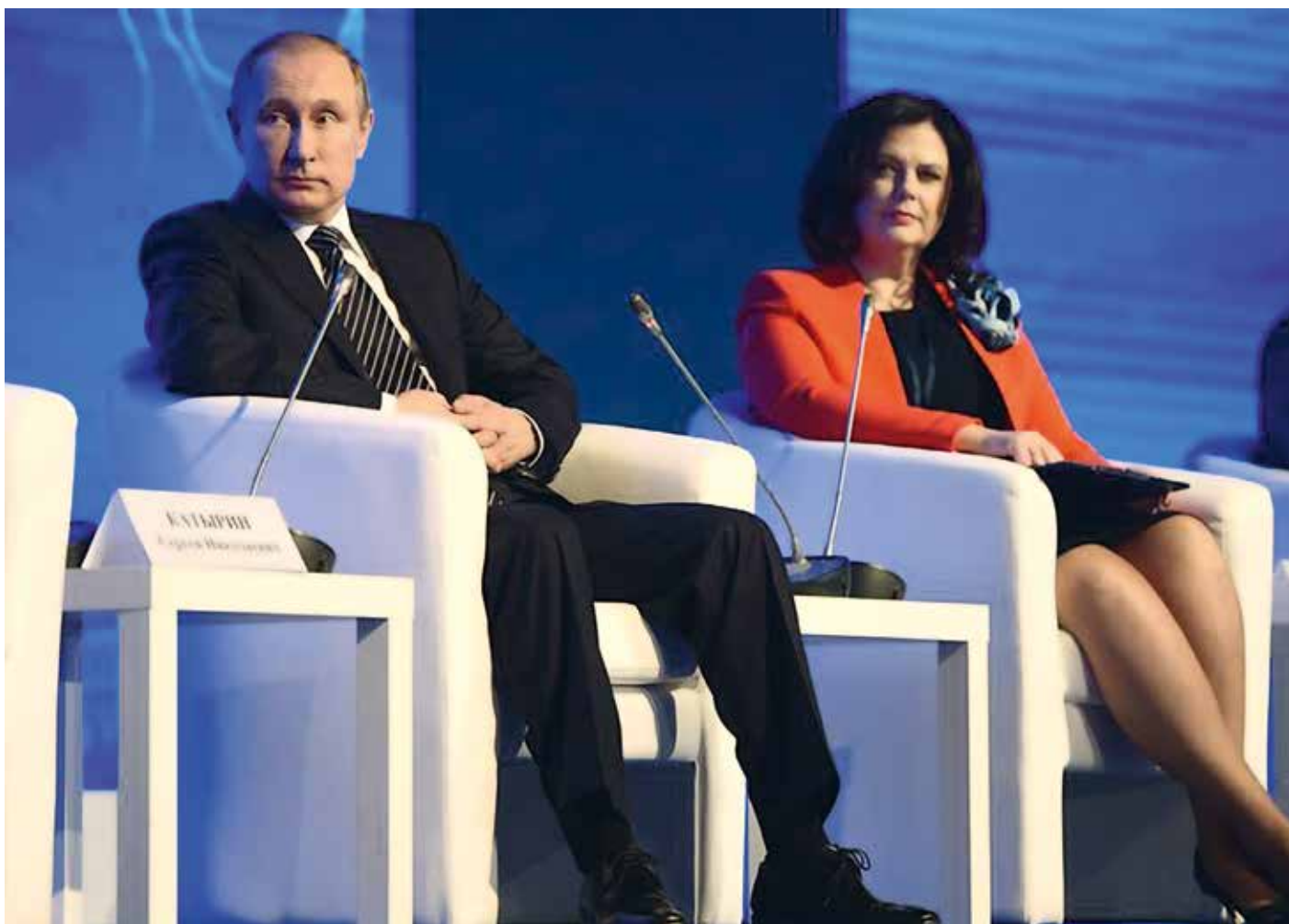
Термин «цифровая экономика» сегодня часто используется в СМИ. Политики, бизнесмены и ученые пользуются этим определением в своих докладах и выступлениях, повествуя о перспективах финансового развития.

Расширенный подход к этому понятию определяет, что цифровая экономика — это хозяйственное производство, использующее цифровые технологии. В мире, где более 40% населения во всех сферах жизни пользуется сетью Интернет, виртуальная торговля достигает невероятных объемов. Оцифрованные денежные отношения стали безопаснее и оперативнее.

В этом вопросе попытались разобраться наши резиденты Клуба директоров на очередной встрече 26 апреля в ресторане «ЦОКОЛЬ».



Семейный бизнес обогащает российские семьи



По словам вице-президента ТПП РФ Елены Дыбовой, в этом году ТПП РФ запустила проект по развитию семейного бизнеса в России.

Елена Дыбова:

Безусловно, семейный бизнес — одно из самых перспективных направлений предпринимательской деятельности в России сегодня. По статистическим данным, семейные предприятия производят более 50% ВВП Европы и около 70% ВВП США. В мировой экономике семейные компании создают от 50 до 80% рабочих мест.

В России же темпы развития семейного бизнеса отстают от общемировых показателей. Сегодня в нашей стране отсутствует понятие и определение «семейного бизнеса» и «семейного предпринимательства». Устранение несо-

вершенства нормативно-правовой базы в этой сфере и создание максимально комфортных условий для ведения «семейного бизнеса» позволят вывести российское предпринимательство на новый уровень, повысить благосостояние населения России и перейти к инновационному типу экономического развития.

Для достижения этих целей ТПП РФ запустила специальный проект «Развитие семейного бизнеса в России». В рамках РИФ состоится секция ТПП РФ «Семейные ценности: как бизнес поможет обогатить российские семьи?» где мы обсудим, какие преференции государство должно предложить гражданам, чтобы существенно увеличить долю семейных компаний в России. Какие шаги необходимо предпринять, чтобы заниматься семейным бизнесом стало перспективно и экономически выгодно.

Также в ближайшее время ТПП РФ планирует проведение форума, посвященного данной теме, с участием профильных министерств, предпринимателей — представителей семейных компаний, ассоциаций и ведущих объединений, занимающихся этим вопросом. ТПП РФ как ведущее бизнес-объединение готово предложить государству программу действий по развитию семейного предпринимательства в России. Считаю, что расширение семейного бизнеса даст толчок развитию экономики страны, особенно в регионах. Тут есть огромный потенциал. Семейный бизнес является одним из наиболее гибких и устойчивых факторов экономического роста, способным динамично и поступательно развиваться в меняющихся реалиях и важным элементом формирования среднего класса — гаранта политической стабильности

СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ НАИБОЛЕЕ ГИБКИХ И УСТОЙЧИВЫХ ФАКТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА, СПОСОБНЫМ ДИНАМИЧНО И ПОСТУПАТЕЛЬНО РАЗВИВАТЬСЯ В МЕНЯЮЩИХСЯ РЕАЛИЯХ И ВАЖНЫМ ЭЛЕМЕНТОМ ФОРМИРОВАНИЯ СРЕДНЕГО КЛАССА — ГАРАНТА ПОЛИТИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ И ДЕМОКРАТИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

и демократического развития общества.

Источник: <https://www.eg-online.ru/article/365927/>



Всем известны успешные мировые практики семейного бизнеса. К примеру, среди 100 крупнейших немецких компаний больше половины — семейная собственность. **Фальк Тишендорф** — управляющий партнер «Байтен Буркхардт» в России, является юристом и уже 16 лет консультирует российских предпринимателей, желающих заниматься семейным бизнесом.

Немецкий бизнесмен высказал свою позицию, что нужно сделать в России, с точки зрения административного сопровождения законодательства, чтобы семейный бизнес развивался так же успешно, как в Германии.

Политические деятели России, бизнесмены отмечают важность развития семейного бизнеса в России.

Так, вице-президент Сбербанка **Андрей Шаров**, выступая перед молодыми предпринимателями на площадке ТПП РФ, сравнивая жизнь с большим путешествием из точки А в точку Б, отметил, что семейный бизнес — это одна из форм такого путешествия. Бизнес, который строится на несколько поколений вперед, имеет другую ценность. Когда Вы начнете строить компанию, которая перейдет вашим детям у вас будет совсем другая мотивация. Семейные компании, по его мнению, не могут быть однодневными. «Моя мечта, чтобы основу экономики составляли именно семейные компании, в которых опыт и знания передается от отца к сыну», — подчеркнул он.

По данным исследования Head Hunter, 50 процентов россиян предпочитают не работать с родственниками.

Вот статистика передачи бизнеса по наследству: процент компаний, передающихся из поколения в поколение (в мире): одно поколение — 30 процентов, два поколения — 40 процентов, три поколения — 19 процентов, четыре поколения — 11 процентов.

В России ситуация следующая: одно поколение — 95 процентов, два поколения — 5 процентов.

За последние 5 лет число молодых людей, желающих продолжить семейное дело, сократилось на 30 процентов (По данным исследования EY совместно с Центром семейного бизнеса при Университете Санкт-Галлена).



ООО «КОМКОРД»

Бизнес для нас — это жизнь



— Добрый день! Приятно видеть Вас и Вашу супругу. И сразу хочется спросить: Как Вы начинали, почему Ваш бизнес можно отнести к категории семейного предпринимательства?

Добрый день! Отвечаю сразу на вторую часть вопроса: мы уже 41 год с супругой вместе и 25 лет развиваем наше действительно семейное предприятие. Я генеральный директор, а она мой заместитель. Мы вместе 24 часа в сутки. Это для нас и радость и счастье. Почему мы выбрали именно семейное предпринимательство? Жизнь, семья, бизнес для нас единая и совершенно естественная форма существования. В бизнесе это даёт массу преимуществ, ведь здесь важны надёжность, доверие, единое целеполагание.

А начинали мы в конце 80-х с кооператива, когда в стране только закладывались основы предпринимательства. Это было романтическое время, когда многое было в диковинку, законодательная база практически отсутствовала, а знаний не хватало. И мы решили учиться: супруга получила второе высшее об-

разование в Ленинградском институте методов и техники управления (ЛИМТУ), а я пополнил свои знания в советско — итальянской школе бизнеса МИРБИС при университете народного хозяйства им. Г.В. Плеханова. Полученные знания, были очень мощными для того времени, мы до сих пор ими пользуемся. Это, к слову, о важности знаний при ведении бизнеса. Потом мы занялись очень непростым делом — экспортом, учредив фирму «Комкорд». Мы в буквальном смысле «открывали Америки», что называется на себе, испытали все перипетии развития экономики и отношения к предпринимателям. Были очень сложные моменты, но мы выжили и во многом благодаря тому, что наш бизнес был семейным.

— Какая миссия у Вашего бизнеса? Получение прибыли?

Деньги вторичны. Бизнес для нас — это жизнь, одна из важнейших форм общения с окружающим миром. Здесь огромное число контактов с людьми, здесь и психология, и философия, если хотите. Здесь формируется характер, умение не

складывать руки, преодолевать трудности, и, конечно же, радоваться победам. А когда всё это вместе с любимым человеком, то и жизнь получает необыкновенно яркое наполнение. Вопросы о смысле жизни как-то не возникают.

— Мы выяснили почему Ваш бизнес называется «семейным предпринимательством», а что насчёт внутренней обстановки в коллективе? Можно ли её назвать семейной?

Я думаю, что да. Вот например Ирина Георгиевна, она работает с нами уже 20 лет! А средний стаж работы сотрудников на нашем предприятии около 15 лет. Выводы делайте сами!

Мы ежедневно по 8 часов находимся вместе, в одном пространстве, как космонавты. Без комфортного климата, без добрых отношений, без юмора это невозможно. Мы научились любить, ценить, понимать и прощать друг друга, и семейная обстановка образовалась как-то сама по себе. Дети сотрудников, которые рождались и росли на наших глазах, уже сами становятся родите-

лями. И мы, конечно же, знаем, разделяем, радуемся и переживаем за каждого. У нас было много разных совместных мероприятий с семьями сотрудников: поездки в другие города, пикники, праздники. Это и день защиты детей, и проводы в школу, и подарки отличникам и премии родителям за хорошую учёбу детей. Это замечательно, это важно для всех и это, кстати, тоже, к слову, о полноте жизни при семейном бизнесе.

— Какой вы можете дать совет молодым предпринимателям?

Все когда-то с чего-то начинают. Главное — поставить разумную планку и работать над собой в движении к цели. Дерзость и здоровое тщеславие тоже не помешают. Не окунувшись в воду, нельзя научиться плавать. Я вот не понимаю, как тогда в молодости мне удалось сделать то, что сделал. Сейчас, умудрённый опытом, я бы сказал, что это невозможно, но я это сделал! Молодость — «страшная» сила с которой можно и нужно мечтать и дерзать!

Решение стать предпринимателем и открыть собственное дело является формой экономической свободы и мотивации человека. Хочешь быть предпринимателем? Будь им! Мысль материальна! Построй «дерево целей». Начни с изучения основ экономики, права, психологии, менеджмента, маркетинга, сам предмет бизнеса. Учись этике — общей и деловой. Сейчас, при наличии интернета, есть все возможности для саморазвития.

В бизнесе главное — уметь принимать правильные решения. Нужно учиться алгоритму принятия решений. Во многих случаях это достигается путём «мозговой атаки». Как это делается: сначала ставится задача, потом определяются все возможные варианты решения, включая самые фантастические, и только после анализа предшествующих обстоятельств и возможных последствий делается выбор в пользу аргументированных решений. Выход есть всегда! Важно только не «пороть горячку» и избегать эмоциональных поступков. Часто бывает полезно отложить принятие решения и вопрос может разрешиться сам собой.

НАПРИМЕР ИРИНА ГЕОРГИЕВНА, ОНА РАБОТАЕТ С НАМИ УЖЕ 20 ЛЕТ! А СРЕДНИЙ СТАЖ РАБОТЫ СОТРУДНИКОВ НА НАШЕМ ПРЕДПРИЯТИИ ОКОЛО 15 ЛЕТ. ВЫВОДЫ ДЕЛАЙТЕ САМИ!

В отличие от общепринятого мнения, могу сказать, что бизнесом могут заниматься люди, обладающие высоким интеллектом, адекватной самооценкой и способностью мыслить. Линейно — дискретное мышление — это плохой помощник, это как строчить из пулемёта, не видя, что было до того, не понимая, что будет после. Старайтесь вырабатывать в себе способность к объёмно — логическому мышлению — взвешивать всё предшествующее точке принятия решения и все послед-



ствия после него. Такой вид умственной деятельности позволяет эффективно распределять энергию и расширять свои функциональные способности. Видеть задачу или предмет в деталях — значит экономить время, средства, силы и всё то, что является нашими жизненными ресурсами, а также понимать и видеть, какие действия могут дать вам максимальный результат. Думаящие и эффективные работники и руководители всегда в цене!

— Как Вы считаете, объёмно — логическое мышление — это врождённая способность или может развиваться в течение жизни?

Господь наградил нас многими способностями только по праву рождения. Важно их не растерять, научиться активировать и развивать. Что такое мудрость? Это упражнение в гармонии и равновесии. Мудрыми могут быть не только старцы, но и люди, познавшие себя, раскрывшие свои врождённые способности. Каждый прожитый день должен быть экзаменом в школе познания и накоплением опыта. Мы всегда (!) находимся в нужное время и в нужном месте и всегда существует возможность либо приобрести, либо потерять. Помните, что самое ценное — это время жизни! Не убивайте, не тратьте его попусту. Каждый день радуйтесь, творите и создайте себя! Верьте в себя и в Бога!

**Беседовала
Евгения Солдатова**



Женское предпринимательство устами бизнес-леди Орловщины

В преддверии Всероссийского дня предпринимателя, корреспонденты «Флагмана» решили задать три вопроса представительницам прекрасного пола, которые, ко всему прочему, являются предпринимателями города Орла.

Мы обратились к трем бизнес-леди региона: Галине Моховой, более 10 лет находящейся у руля своих бизнес-проектов, Альбине Самойловой, врачу-дерматокосметологу, открывшей своей собственный Центр научной красоты и Татьяне Давыдовой – собственнице магазина дизайнерской женской одежды собственного бренда De Fleur.



**Татьяна Давыдова —
Директор Ателье и Шоурума**

1. Как вы относитесь к словосочетанию «женщина и бизнес»?

Я считаю, что в наше время — это понятие очень актуально. в современном мире женщина научилась совмещать и семью, и бизнес.

2. В чем, по-вашему, особенность менталитета деловой женщины в России?

Особенность менталитета такой женщины — это стремление к лучшей жизни, к саморазвитию.

3. Что вы можете посоветовать начинающим предпринимательницам?

Ставить достижимые цели и работать над ними!



Галина Мохова, владелица нескольких бизнесов

1. Как вы относитесь к словосочетанию «женщина и бизнес»?

Это очень гармоничное сочетание, на мой взгляд. В женщине природой заложено стремление все доводить до совершенства, начиная от внешности, обстановки в доме, обучения детей и заканчивая собственным бизнесом.

2. В чем, по-вашему, особенность менталитета деловой женщины в России?

Деловая женщина в России — это несгибаемая, идущая иногда на пролом, не боящаяся трудностей, но при этом романтичная, с душой.

3. Что вы можете посоветовать начинающим предпринимательницам?

Ставить реальные цели, всегда учитывать влияние внешних и внутренних факторов, не сдаваться и не забывать о семье, детях.



Альбина Самойлова — Директор Центра Научной Красоты Альбины Самойловой

1. Как вы относитесь к словосочетанию «женщина и бизнес»?

1. Мне больше нравится словосочетание «Женщина и любимое дело». По жизни меня, в основном, окружают женщины, которые обладают пытливым и ясным умом, а также весьма высокими деловыми и нравственными качествами. Но также современные женщины не должны забывать, что они милые и утонченные создания — можно иногда позволять себе быть слабой.

2. В каком произведении искусства, на ваш взгляд, образ деловой женщины раскрыт наиболее полно и ярко?

2. Для меня идеальный образ сильной деловой женщины — это Скарлетт О'Хара из романа «Унесенные ветром». Она нежная, кокетливая, капризная, обладает мужеством, но в меру, а также жизненной энергией и стальной волей.

3. Что вы можете посоветовать начинающим предпринимательницам?

Несмотря ни на что, идти только вперед, и не обращать внимание на мнение чужих людей, прислушиваться к зову сердца и стараться строить свой бизнес во благо людей!



Никита Антонов: Что такое SEO-продвижение и зачем оно нужно



Расскажи, как быстро после начала продвижения заметен результат?

В SEO всегда присутствует временной лаг между выполнением каких-то работ и моментом, когда поисковая система снова сделает обход сайта и учтет в своих алгоритмах внесенные изменения. Этот лаг может составлять от пары минут в случае с новостными сайтами до нескольких недель, если это редко обновляемый старый сайт.

Чтобы внести первые изменения на сайт, нужно провести аналитическую работу:

- Комплексный аудит сайта
- Анализ конкурентов
- Подбор семантического ядра ключевых слов
- Разработка структуры сайта на основе пользовательского спроса

Такой пул задач требует времени и обычно занимает около месяца. Поэтому с учетом времени на реакцию поисковых систем первые видимые результаты в виде роста позиций и целевого трафика наступают к концу второго месяца работ.

Чтобы занять первые места по большинству запросов и получить максимальный возможный объем трафика, может понадобиться от полугода до нескольких лет, в зависимости от уровня конкуренции в нише и региона продвижения. К примеру, небольшой сайт-визитку клининговых услуг в Орле можно продвинуть на максимальный потенциал 5-7 месяцев, а на крупном интернет-магазине сантехники по Москве всегда будет, над чем работать: появляются новые группы товаров, конкуренты внедряют новые «фишки» и т. п.

Если кто-то обещает результат быстрее — стоит как минимум задуматься и попросить показать примеры аналогичных случаев с другими клиентами. Конечно, бывают исключения, в том числе у нас. Например, пару лет назад из-за удачного стечения обстоятельств мы смогли с абсолютно новым сайтом за полтора месяца занять ТОП-3 по основным запросам в тематике ОСАГО по Москве. Но повторить такое практически невозможно.

Скажи, Никита, куда лучше вкладывать в SEO или в контекстную рекламу

Это два разных канала привлечения клиентов. Разница между ними в следующем: поисковое продвижение даёт первый результат только к концу 2 месяца. Как правило, окупаемость вложений, если брать от начала и до выхода в точку безубыточности, примерно от 8 месяцев до года. Поэтому на SEO стоит рассматривать в долгосрочной перспективе, и по прошествии времени от SEO эффект накапливается, мы постоянно привлекаем новый трафик. Каждый месяц стоимость целевых переходов снижается и рентабельность канала растет.

Если мы рассматриваем контекстную рекламу, то она хороша для быстрого результата. Рекламная кампания может быть настроена в течении одного дня: кладете деньги на рекламный бюджет, кампания запускается, и вы сразу получаете целевые переходы. Но каждый клик

Поисковое продвижение (англ. search engine optimization, SEO) — это комплексная работа над сайтом для повышения позиций в результатах выдачи поисковых систем. Чем выше позиции по целевым запросам — тем больше посетителей перейдет на сайт и сделает заказ.

Например, когда вбиваем запрос «купить кирпич» в поисковые системы Яндекс, Google, Mail или любую другую появляются сотни или даже тысячи сайтов, которые предлагают примерно одни и те же кирпичи, примерно по одним и тем же ценам.

60% людей заходят на первые три сайта в выдаче, еще около 35% переходят на остальные сайты из первой десятки, и лишь 5% потенциальных клиентов открывают вторую страницу выдачи. Итого, потенциал трафика между 1 и 11 местами отличается более чем в 10 раз.

в контексте дороже, чем в поисковом продвижении, особенно если мы идём на дистанции от полугода. Кроме того, в контекстной рекламе можно догонять посетителей сайта путем ретаргетинга — это когда вы сначала зашли на сайт, посмотрели какой-либо товар, а вас потом преследует реклама от этой компании: «Здравствуйте, Вы забыли товар в корзине».

Подводя итоги, скажу, что это два разных инструмента, которыми нужно владеть в идеале одновременно, но если мы рассматриваем долгосрочную перспективу, то это скорее SEO-продвижение.

Допустим ситуация: клиент начал вкладываться в SEO-продвижение, пошел трафик на сайт, но продаж нет. Как ты думаешь, в чём причина?

Я бы выделил 3 основных причины:

Во-первых, часто при подборе ключевых слов делают расчёт на информационные запросы, т. е., когда человек захотел продвигаться по запросу «шкафы купе фото» — а это полностью информационный запрос, даже если мы будем по нему на первых местах, конверсии все равно не будет, потому что люди просто ищут информацию и не готовы пока к покупке. Конечно, если мы будем «догонять» клиента ретаргетингом, рано или поздно мы его доведем до конверсии. Но в таком случае на этой уйдет куда больше времени и средств, чем если изначально спроектировать сайт под качественный пул запросов.

Вторая ошибка кроется в удобстве пользования сайтом. Владельцы бизнеса (особенно малого) разрабатывают сайт исходя из своих пожеланий, забывая, что не они являются целевой аудиторией собственного сайта. Например, мы хотим купить кирпич, и желаем увидеть перед собой интернет-магазин, где есть какие-то фильтры по цвету кирпича, по цене, по назначению и марке прочности. А попадем на каталог без цен, где есть сортировка только по производителю, потому что так было удобнее менеджеру просто выгружать на сайт товары из 1С.

Третья ошибка — это ценовая политика и уровень сервиса. В интернете работать, как правило, бывает немного сложнее, чем в оффлайне. Особенно с приходом федеральных компаний, потому что они могут держать низкие цены при очень хорошем уровне за счёт объёма. То есть конкурировать по одежде с теми же Wildberries или Lamoda крайне сложно: у них и до-

ставка, и цены ниже. В этом случае нужно либо работать над ценовой политикой, либо формировать УТП и давать какие-то дополнительные сервисы и фишки, которые будут для вас выигрышными.

Кому доверить продвижение сайтов? Твой совет орловским предпринимателям

Есть 3 самых распространённых схемы работы.

Первое — это нанять специалиста по продвижению в штат.

Второе — это нанять фрилансера.

Третий — это обратиться в специализированное агентство

Начнем с первого пункта: найма специалиста в штат.

Как показывает статистика, в Орле специалистов крайне мало, и

ЧТОБЫ ЗАНЯТЬ ПЕРВЫЕ МЕСТА ПО БОЛЬШИНСТВУ ЗАПРОСОВ И ПОЛУЧИТЬ МАКСИМАЛЬНО ВОЗМОЖНЫЙ ОБЪЕМ ТРАФИКА, МОЖЕТ ПОНАДОБИТЬСЯ ОТ ПОЛУГОДА ДО НЕСКОЛЬКИХ ЛЕТ

я, как руководитель интернет-агентства, сталкиваюсь с дефицитом кадров, людей приходится обучать с нуля. Представим, что вам посчастливилось найти вменяемого сотрудника, с опытом работы хотя бы в год. Он будет ожидать зарплаты в 25-30 тысяч рублей, прибавляем налоги и получаем около 40.000 в месяц. Не забываем также о рабочем месте с хорошим компьютером и платными SEO-сервисами.

Общие итоги таковы — в месяц вы будете тратить более 50.000 тысяч рублей на содержание одного сотрудника, и если он будет заниматься только SEO — в Орле это окупится у единичных компаний с большим оборотом. Интернет-маркетолог, который будет разбираться еще в контекстной рекламе, SMM и прочем — будет стоить дороже, но в таком случае шансов выйти в окупаемость сотрудника больше.

Второй вариант — фрилансер.

В Орле достаточно много специалистов-фрилансеров, что уж говорить, я и сам вырос из фриланса в

свое время. Цены у таких сеошников стартуют от 1000 рублей за проект, но у дешевых услуг есть свои минусы. Фрилансер редко может себе позволить хороший софт для работы и сервисы по автоматизации, т. к. такие инструменты стоят достаточно дорого даже для небольших агентств. Значит, он больше времени тратит на рутинные задачи и точность его решений может вызывать сомнения. Второй момент — фрилансеры часто переоценивают свои возможности и набирают кучу проектов, а затем пропадают и никак юридически не отвечают за результат работы.

Итог: такой формат подойдет для начинающего бизнеса, если с маркетинговым бюджетом совсем туго. Вообще, найти хорошего фрилансера на SEO можно, я даже знаю пару таких. У них очередь на 2-3 месяца вперед и стоимость услуг на уровне агентств.

Третий вариант — агентство.

С агентствами сложная ситуация в первую очередь из-за ценовой политики. Кто-то предлагает продвижение за 3000 руб. в месяц, а кто-то — за 30.000 руб. и понять в чём разница человеку со стороны крайне сложно. Я бы советовал позволить в 3-5 агентств, попросить сделать базовый аудит, сформировать план работ и прогнозы по результатам. Не лишним будет попросить показать вам результаты продвижения других проектов и спросить, из чего складывается стоимость услуг. Если вам не хотят делать план работ, но сразу называют цену и говорят про быстрый результат — стоит насторожиться.

Затем лучше приехать в офис к тем компаниям, ответы от которых вас устроили. Пообщаться лично с менеджером, и самое важное — посмотреть на SEO-специалистов или интернет-маркетологов в штате. Часто бывает так, что в офисе сидят только менеджеры, а проекты по факту продвигают фрилансеры из Беларуси или Украины. И только после этого выбрать подрядчика, который будет продвигать ваш бизнес в интернете.

Итог: агентство подходит для малого и среднего бизнеса, либо для крупного бизнеса в связке с штатным маркетологом со стороны клиента.

Помните, что SEO и в целом интернет-маркетинг — это долгосрочное сотрудничество, поэтому выбирать формат взаимодействия и исполнителя нужно тщательно. Хороших позиций и больших продаж! =)

Беседовала Евгения Солдатова

Сертификация — как «путь к сердцу» российских и международных рынков

О наглядном примере достижения высшего качества, эффективного производства и успешного предпринимательства.

Забота об экологии и об окружающей среде стала одной из причин организации в 2015 году Научно-технического конструкторского бюро на базе Закрытого акционерного общества «Стройдормаш-Орёл» по созданию эко-деструкторов, предназначенных для обезвреживания отходов народного хозяйства и промышленных предприятий методом термохимической конверсии.

После длительных производственных испытаний на различных видах сырья на предприятиях Центрального Федерального округа ЗАО «Стройдормаш-Орёл» подошла к важнейшему этапу — необходимости подтвердить соответствие выпускаемой заводом эко-деструкторов требованиям российских и международных стандартов безопасности и качества.

Так, в августе 2017 года компания ЗАО «Стройдормаш-Орёл» обратилась в наш Орган по сертификации ГОСТСЕРТГРУПП ОРЁЛ, который активно содействует развитию «зеленой» экономики и ставит своей целью обеспечить высокое качество жизни населения и сохранение здоровой окружающей среды для будущих поколений.

Первым этапом сертификации продукции ЗАО «Стройдормаш-Орёл» стала подготовка обязательной разрешительной документации в соответствии с требованиями Федерального закона РФ «О техническом регулировании». Подтверждение безопасности и качества деструкторов выпускаемых ЗАО «Стройдормаш-Орёл» началось с разработки и регистрации нашими экспертами Технических условий, паспорта изделия, обоснования безопасности — основных нормативных документов, устанавливающих технические требования, на соответствие которым проводится



Коллектив сотрудников «ЗАО «Стройдормаш-Орёл»

сертификация продукции и получение сертификата соответствия.

По результатам документарной и технической экспертизы удалось установить, что продукция ЗАО «Стройдормаш-Орёл» подлежит обязательному подтверждению соответствия техническим регламентам Таможенного союза «О безопасности машин и оборудования», «О безопасности низковольтного оборудования» и «Электромагнитная совместимость технических средств» в форме декларирования. В ходе сертификации, оборудование прошло успешные лабораторные испытания, и Декларация о соответствии ТР ТС на Деструкторы серии «ДМ» была зарегистрирована в реестре Росаккредитации РФ. В начале 2018 года ЗАО «Стройдормаш-Орёл» заявила о высокой безопасности своих Деструкторов.

На этом наше совместное сотрудничество не закончилось.

Понимая высокие требования российского и международного рынка, Компании-производители, ограничивающие себя лишь показателями высокой безопасности, значительно отстают от компаний, заявивших о высочайшем качестве своей продукции и процессов, происходящих на производственной площадке.

Таким образом, вторым этапом работы стало подтверждение высокого качества продукции ЗАО «Стройдормаш-Орёл» путем экспертного подхода к процедуре добровольной сертификации. Очередные испытания Деструкторов серии «ДМ» в рамках добровольной сертификации показали отличные результаты качества по всем показателям. В начале апреля 2018 года компания ЗАО «Стройдормаш-Орёл» получила Добровольный Сертификат Соответствия в системе ГОСТ Р, под-



тверждающий высочайшее качество продукции.

Подтвердив высокое качество своей продукции, ЗАО «Стройдормаш-Орёл» позаботилась о пожарной безопасности Деструктора серии «ДМ».

Пройдя тяжелые и долгие лабораторные испытания на соответствие требованиям пожарной безопасности, компания ЗАО «Стройдормаш-Орёл» получила Сертификат соответствия пожарной безопасности

По словам Генерального директора ЗАО «Стройдормаш-Орёл» Есипова Виктора Ивановича именно после процедуры добровольной сертификации продажи стали заметно расти и им удалось заключить успешный контракт на поставку своей продукции в Китай.

Не желая останавливаться на достигнутом, руководство ЗАО «Стройдормаш-Орёл» приступило к переговорам о поставках в страны Европы, в связи с чем, появилась необходимость подтвердить не только качество и безопасность продукции, но и эффективность производственных процессов, в соответствии с требованиями международных стандартов.

Аккредитованный орган по сертификации систем менеджмента качества и безопасности ГОСТСЕРТГРУПП ОРЕЛ приступил к сертификации ЗАО «Стройдормаш-Орёл» на соответствие международному стандарту экологического менеджмента ГОСТ Р ИСО 14001-2016 (ISO 14001:2015).

В процессе сертификации, экспертами нашей компании был разработан исчерпывающий пакет документации, описывающий весь



процесс менеджмента на предприятии в соответствии с международными требованиями. Проведено обучение персонала и проведена процедура внедрения стандарта на предприятии.

Сертификация производственного предприятия на соответствие международным стандартам систем менеджмента качества и безопасности стало неотъемлемой процедурой таких компаний, которые стремятся получить высокие результаты за счет грамотного и эффективного управления производством. Процессный подход к менеджменту на предприятии приводит к эффективности производства, снижает издержки и повышает производственную культуру.

Таким образом, по результатам экспертного аудита производственных процессов предприятия на соответствие системе экологического менеджмента ISO 14001, компания



ЗАО «Стройдормаш-Орёл» получила сертификат соответствия и подтвердила соответствие высоким требованиям международного стандарта.

В планах Компании ЗАО «Стройдормаш-Орёл» получение Экологического сертификата соответствия в системе «РОСЭКОПРОДУКТ», а также сертификация предприятия на соответствие Международного стандарта системы менеджмента качества ISO 9001:2015.

Орган по сертификации ГОСТСЕРТГРУПП ОРЕЛ выражает огромную благодарность коллективу ЗАО «Стройдормаш-Орёл» за оказанное доверие и желает Вам больших успехов и процветания.

С надеждой на долгосрочное сотрудничество
Руководитель
ООО «ГОСТСЕРТГРУПП ОРЕЛ»
Вугар Расимович Раджабов



10 самых востребованных бизнес — лайфхаков

По запросу «бизнес лайфхаки» поисковые сайты выдают множество статей, но ни в одной из них вы не найдете действительно нужных лайфхаков. В качестве бизнес лайфхаков высверливают полезные советы, но это не то, что надо. Лайфхак должен демонстрировать какую-то хитрость, которая упрощает процесс или экономит время. В большинстве случаев, лайфхаки должны быть простыми с участием подручных средств к которым вы раньше не додумывались.

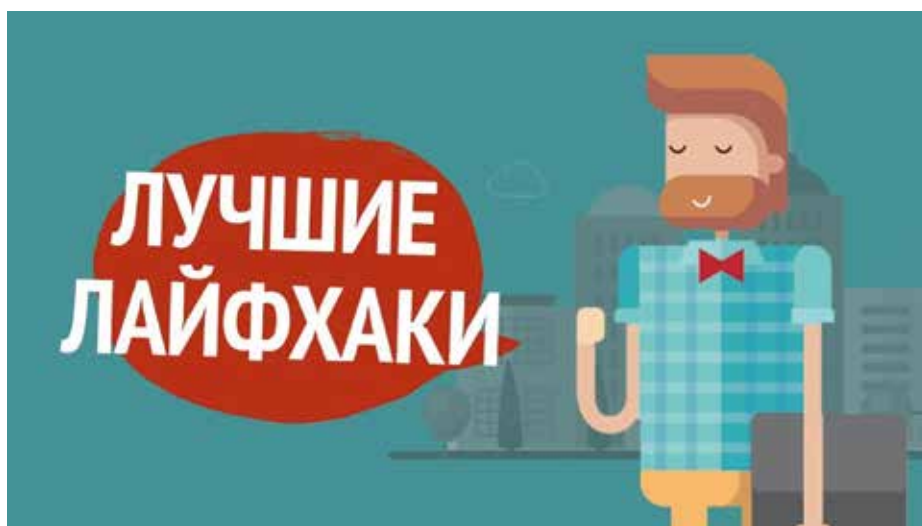
1. Используйте для хранения важных файлов место на Google Диске вместо локального компьютера. Это даст Вам возможность иметь доступ к файлам в любое время с любого устройства. Если вдруг понадобится внести изменения в рабочий файл на домашнем компьютере вы с легкостью сможете его скачать для правок вне офиса даже после рабочего времени.

2. Всегда держите чистый лист бумаги и ручку/карандаш на вашем рабочем столе. Их можно использовать для быстрого записывания текущих задач или необходимой оперативной информации (телефоны, адреса, имейлы, ФИО людей). Вся эта информация будет под рукой в нужное время, и вы больше не будете тратить свои «пару минут» на поиск места, где можно записать.

3. Ставьте на подзарядку свой смартфон через ноутбук или компьютер. Это позволит держать свой телефон возле себя во время работы, а не искать розетку для подключения зарядного устройства и не бегать через каждые 10 минут к телефону проверяя оповещения или пропущенные звонки.

4. Проводите видео презентации в режиме реального времени при помощи программы Skype. Эта программа дает возможность во время звонка между пользователями демонстрировать свою рабочую область. Участники разговора могут одновременно просматривать документы, редактировать их и наблюдать за движением курсора мышки собеседника.

5. Для быстрой конвертации валют или подсчета цифровых значений используйте адресную строку Google браузера вместо калькулятора. После введения исходных данных и ключевых слов



вы получите цифровой результат, который запрашивали.

6. Для защиты данных от взломов включите двойную аутентификацию для доступа к вашим аккаунтам. Для этого необходимо скачать программу генератора кодов на свой телефон и при каждом заходе в свой аккаунт программа будет генерировать новых дополнительный пароль (ключ) для входа.

7. Синхронизируйте одновременно все почтовые аккаунты, которыми вы пользуетесь (личный имейл, корпоративная почта) на свой смартфон. Вы сможете не тратить время на регулярный заход на каждый из почтовых ящиков, вспоминая длинные пароли для входа. Тем более, оповещения о новых письмах будут приходить вам сразу на телефон без лишней затраты времени на проверку почты.

8. Ешь «лягушек» с утра «Лягушка» — небольшое, но неприятное дело. Выполнив такое дело с утра, облегчите свое состояние и улучшите настроение. И, на-

против, оставляя «лягушку» на потом, будете ощущать дамоклов меч, висящий над головой.

9. Учет биоритмов

Имейте в виду, мозг в состоянии активно работать не более 1,5-2 часов подряд. Потом ему нужен кратковременный отдых. Работая в гармонии с биоритмами, сможете увеличить продуктивность работы

10. Эргономика рабочего места

Долгое сидение в кресле, к сожалению, неотъемлемая часть бизнеса. Вот и позаботьтесь о том, чтобы это не причиняло боль и не портило здоровье. Организуйте рабочее место по последнему слову техники — с эргономичным креслом, столом и другими полезными модернизациями.

Главный секрет успешного бизнеса, в общем-то, простой. Делайте то, о чем договорились, в срок, на который договорились, и за оговоренную сумму. И тогда завоюете репутацию надежного партнера и обретете толпу довольных клиентов.



Орловские СМИ и Роскомнадзор — возможно ли достичь гармонии?

Этот вопрос подняли 22 апреля, в рамках проекта Орловской ТПП — Деловое утро.

Модератором встречи выступил **Лыкин Евгений Геннадьевич**, Уполномоченный по защите прав предпринимателей в Орловской области, и подчеркнул актуальность встречи в быстроменяющейся череде событий.

Встреча проходила в режиме «живого диалога» между представителями СМИ и руководителем Управления Роскомнадзора по Орловской области, **Осипенко Александром Григорьевичем**.

Как известно, Роскомнадзор проверяет соблюдение законов в области СМИ и информационных технологий. На повестке дня стояли вопросы:

1. Как осуществляются проверки?
2. В каких формах?
3. Что нужно учитывать орловским СМИ, чтобы не получить штраф?

В частности, были озвучены вопросы по основным требованиям Закона «О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию» в части указания знака информационной продукции (маркировки), так как большинство орловских СМИ попали под штрафные санкции.

Лыкин Е.Г. посоветовал орловским СМИ обратиться с заявлениями в аппарат Уполномоченного по защите прав предпринимателей для решения вопросов по этому поводу.

Со стороны организатора встречи, **Светланы Ковалевой**, президента Орловской ТПП, было выдвинуто предложение о создании комитета по предпринимательству в сфере медиакоммуникаций. По вопросам создания комитета пишите: press@tpporel.ru.

В завершении встречи было

предложено на регулярной основе проводить такого рода мероприятия для предотвращения штрафных санкций, а также для актуализации имеющихся данных.

Справочно: Деловое утро с ТПП — это сообщество профессионалов, экспертов, владельцев бизнеса, топ-менеджеров, менеджеров среднего звена и представителей власти, которые в непринужденной обстановке рады личному общению на завтраках, обсуждая различные темы, обмениваясь опытом, приобретая новые знания, знакомых и друзей. Формат «завтрак» — демократичный позволяет присутствовать человеку любого уровня и ранга. Завтраки проходят утром, когда все деловые люди получают заряд бодрости на целый день, и с хорошим настроением начинают трудовой день.



Фирменный стиль 200-летия И.С. Тургенева

Юрий Вячеславович Грымов — российский режиссёр театра и кино, сценарист, продюсер, художественный руководитель студии «ЮГ» и театра «Модерн», Советник губернатора Орловской области по вопросам культуры.



**— ТУРГЕНЕВ —
СОВРЕМЕННЫЙ
ПИСАТЕЛЬ, И НЕ
НАДО ПОКРЫВАТЬ
ЕГО МУЗЕЙНОЙ
ПЫЛЬЮ, —
СКАЗАЛ ЮРИЙ
ГРЫМОВ. —
ДУМАЮ, ЧТО САМ
ИВАН СЕРГЕЕВИЧ
ПОЛОЖИТЕЛЬНО
БЫ ОЦЕНИЛ НАШУ
ТВОРЧЕСКУЮ
СМЕЛОСТЬ**

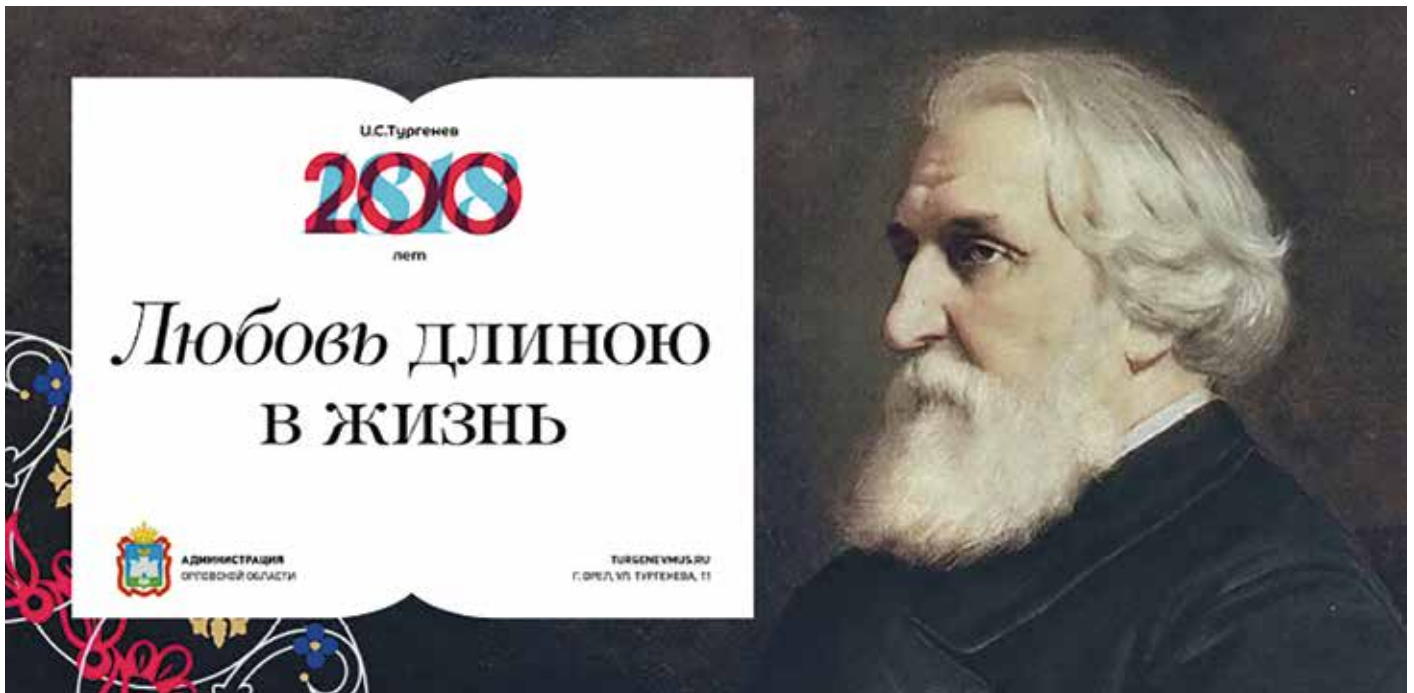
16 апреля, советник губернатора Юрий Грымов провел презентацию брендбука, посвященного юбилею нашего писателя-земляка Ивана Сергеевича Тургенева.

Разработкой руководства по использованию фирменного стиля 200-летия И.С. Тургенева занималась бесплатно профессиональная команда из Москвы. На создание брендбука у специалистов ушло меньше месяца работы. Среди брендированных элементов стиля юбилея писателя — ручки, блокноты, билборды, значки, наружная реклама для автотранспорта, шарфы, зонты, кружки.

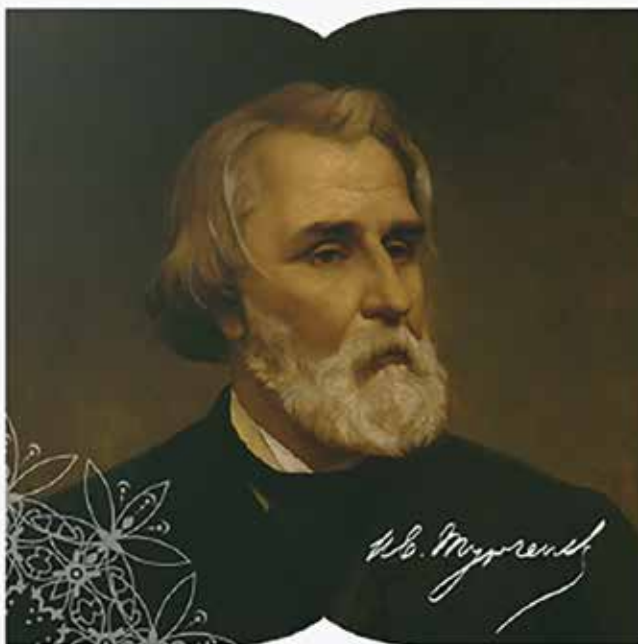
Реализовывать предложенные идеи, по словам Юрия Вячеславовича, — дело зампреда правительства Орловской области Александра Бударина регионального управления культуры.

Фирменный стиль 200-летия И.С.Тургенева

Руководство по использованию фирменного стиля



TURGENEVUS.RU



И.С.Тургенев

2010

лет

Кому:

Куда:



Администратором ярмарок выходного дня стала Орловская торгово-промышленная палата

Союз «Орловская торгово-промышленная палата» выиграл конкурс на право заниматься ярмарками выходного дня «Хлебосольный выходной».

Президент Орловской ТПП Светлана Ковалева:

«Будут пересмотрены схемы размещения торговых мест, при расстановке приоритет будет отдаваться орловским товаропроизводителям, появятся санитарные зоны, все будет приводится в порядок после завершения ярмарки.

Если раньше продавцы должны были платить 75 рублей за квадратный метр торгового места, то теперь квадратный метр торгового места обойдется в 50 рублей.

Стоимость машино-места зависит от габаритов транспорта: легковой — 100 рублей, мелкий коммерческий — 200 рублей, крупный коммерческий — 300 рублей. В воскресенье действует скидка 50% на субботние расценки.

Цена дифференцируема, и зависит от индивидуального подхода к каждой категории предпринимателей.

Предусмотрены льготные условия размещения на площадках ярмарки, бесплатные места.

Вся сумма, предусмотренная нами, связана с содержанием и

устройством ярмарок. Также полученные деньги будут направлены на развитие ярмарочной деятельности в Орловской области.»

Обратите внимание:

В постановление администрации города Орла об организации ярмарочной торговли в Орле была внесена поправка о том, что с 15 апреля по 15 октября торговцы обязаны перевозить, хранить и продавать мясные, молочные продукты, яйца и т. п. в «специализированных автотранспортных средствах (автоприцепах, автолавках, тонарах), оснащенных холодильным оборудованием (холодильниками для хранения товара и холодильными прилавками (витринами) для выкладки и реализации)».

Но, в связи с тем, что приобретение указанных средств хранения скоропортящихся продуктов является дорогостоящим для ряда предпринимателей, мы решили допустить хранение этих товаров с использованием холодильных камер. Если и это будет не соблюдено для

безопасности покупателей, администратор ярмарки вправе отказать от размещения на территории «Хлебосольного выходного».

Мнение эксперта:

Куницына Татьяна Олеговна, руководитель департамента выставочной, ярмарочной и конгрессной деятельности Орловской ТПП:



«На совместном совещании мы рассмотрели многие актуальные вопросы по организации ярмарок выходного дня в Орле. Для нас основная задача — цивилизованное, соответствующее всем санитарным требованиям и вместе с тем максимально полное представление продуктов питания, произведенных орловскими товаропроизводителями. Чтобы всё было представлено в большом ассортименте, и чтобы жителям Орла было удобно и выгодно приобретать продукты питания на



таких ярмарках. На ярмарках у нас и пожилые люди, которые торгуют собственной продукцией с дачных участков, и личные подсобные хозяйства, и коллективные хозяйства, и предприятия переработки. Мы должны учитывать интересы всех. Предоставив им возможность расширить рынок сбыта продукции на

ярмарках, мы тем самым пополним бюджеты и города, и области.»

Для получения разъяснений и более подробной информации участники «Хлебосольного выходного» могут обращаться по телефону: 73-66-07 (департамент выставочной, ярмарочной и конгрессной деятельности Орловской ТПП).



Антикоррупционная хартия российского бизнеса

21 сентября 2012 года президентом Торгово-промышленной палаты Российской Федерации Катыриным С.Н., президентом Российского союза промышленников и предпринимателей Шохиним А.М., сопредседателем Общероссийской организации «Деловая Россия» Галушкой А.С., президентом Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» Борисовым С.Р. подписана Антикоррупционная хартия российского бизнеса.



Хартией предусмотрено внедрение компаниями специальных антикоррупционных программ и практик, которые коснутся не только ситуации внутри компаний, но также в отношениях с партнерами по бизнесу и с государством, закупок на основе открытых торгов, финансового контроля, обучения и работе с персоналом, содействия правоохранительным органам и т. д.

Торгово-промышленная палата Российской Федерации поддерживает заданный Президентом РФ Владимиром Путиным вектор

полной нетерпимости коррупции и рассматривает предупреждение коррупции в предпринимательской деятельности как одно из важнейших направлений.

По данным Следственного комитета Российской Федерации, ежегодный ущерб от преступлений коррупционной направленности в России оценивается примерно в 40 млрд рублей. Это деньги, невложенные в развитие экономики.

Суть Хартии

Хартия, представляющая собой определенный свод правил веде-

ния бизнеса, предполагает внедрение в корпоративную политику антикоррупционных программ, мониторинг и оценку результатов их реализации, эффективный финансовый контроль, обеспечение принципа публичности антикоррупционных мер, отказ от незаконного получения преимуществ, участие в тендерах на основе принципов прозрачности и конкуренции, информационное противодействие коррупции, содействие осуществлению правосудия и соблюдению законности и другие меры.

ОДНИМ ИЗ ПРИНЦИПОВ ХАРТИИ ЯВЛЯЕТСЯ ПУБЛИЧНОСТЬ АНТИКОРРУПЦИОННЫХ МЕР. КОМПАНИИ ОТКРЫТО ОБЪЯВЛЯЮТ О ПРОВОДИМОЙ ИМИ ПОЛИТИКЕ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ И ЕЕ РЕЗУЛЬТАТАХ

Одним из принципов Хартии является публичность антикоррупционных мер. Компании открыто объявляют о проводимой ими политике противодействия коррупции и ее результатах. А в современных условиях распространения информации и общественного запроса на честное ведение бизнеса, принятие и добросовестное исполнение обязательств в рамках Хартии может стать существенным конкурентным преимуществом.

Для осуществления реализации Хартии было разработано Положение об условиях и порядке ее реализации — Дорожная карта Хартии — включающая в себя единые методические требования к участникам, организацию регулярного общественного подтверждения внедрения компаниями передовых корпоративных практик, а также ведение сводного реестра компаний, присоединившихся к Хартии.

На основе информации о новых участниках Антикоррупционной хартии, предоставляемой ежеквартально



всеми бизнес-союзами, будет формироваться Сводный реестр организаций и компаний, заявивших о следовании принципам антикоррупционного поведения. Согласно Дорожной карте по реализации положений Антикоррупционной хартии российского бизнеса, должна быть разработана система подтверждения соответствия управления в компании антикоррупционным требованиям, включая внедрение комплаенс-процедур.

Приглашаем Вас присоединиться к предпринимателям, ко-

торые готовы противостоять коррупции и вести честный бизнес. Все вопросы уточняйте по адресу: office@tpporel.ru

СОГЛАСНО ДОРОЖНОЙ КАРТЕ ПО РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛОЖЕНИЙ АНТИКОРРУПЦИОННОЙ ХАРТИИ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА, ДОЛЖНА БЫТЬ РАЗРАБОТАНА СИСТЕМА ПОДТВЕРЖДЕНИЯ СООТВЕТСТВИЯ УПРАВЛЕНИЯ В КОМПАНИИ АНТИКОРРУПЦИОННЫМ ТРЕБОВАНИЯМ, ВКЛЮЧАЯ ВНЕДРЕНИЕ КОМПЛАЙНС-ПРОЦЕДУР



АНТИКОРРУПЦИОННАЯ ХАРТИЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА



Видеомаркетинг для бизнеса: с чего начать

Представление продукции без скучных описаний — основное преимущество видеомаркетинга, как сетевого инструмента для повышения эффективности бизнеса. Видеореклама становится все доступнее благодаря новым технологиям, делающим процесс создания видео проще.

Если Вы планируете снимать собственные видео, то не спешите брать в руки камеру — посвятите немного времени проработке концепции видеомаркетинга, и Вы получите результат, за который не будет обидно.

Съемка видео неразрывно связана с расходами времени и денег. Поэтому важно четко понимать, что снимать, с какой целью, и нужно ли это вообще. Для достижения успеха следует ответить на следующие вопросы:

Зачем снимать видео

■ Видеомаркетинг, как и другие способы взаимодействия с аудиторией, должен иметь цель. И чем конкретней цель, тем проще организовать процесс. С помощью видеомаркетинга можно достичь целого комплекса целей:

- Повышение узнаваемости бренда. Достигается путем размещения коротких In-Stream роликов и объявлений-заставок, а также упоминаний в видео на популярных каналах.
- Рост доверия к бренду и формирование лояльного сообщества.
- Увеличение уровня конверсии и продаж. Используется и рекламный видеоконтент (например, с информацией о скидках и акциях), и информативный (например, когда на лендинге размещается видеообзор товара), и вовлекающий (с призывом совершить конверсию и получить что-то взамен).
- Улучшение поведенческих факторов. Грамотная интеграция видеороликов на сайт увеличивает время просмотра страниц, что улучшает поведенческие показатели.



- Расширение охвата аудитории. На YouTube Вы «догоните» тех пользователей, которых не смогли привлечь с помощью других каналов.
- Обеспечение долгосрочного конкурентного преимущества.

Кто будет смотреть ролики и зачем

■ Если у Вас уже есть работающий онлайн-бизнес, то изучить аудиторию не так сложно. Достаточно посмотреть отчеты Google Analytics из раздела «Аудитория» о демографии, интересах и географии, чтобы сложить общее представление о том, кто заходит на Ваш сайт.

■ Если Вы запускаете видеокампанию параллельно со стартом бизнеса, то данные об аудитории лучше всего заказать или самостоятельно провести исследование, но оно стоит денег. Рекомендуем лайфхак, который поможет узнать базовые параметры аудитории бесплатно. Для этого:

- добавьте свой сайт в систему Webartex;
- в режиме рекламодателя в разделе «Список проектов» кликните «Сделать заказ», и система на-

правит Вас на страницу подбора площадок;

- вначале активируйте переключатель «Реклама на YouTube» и выберите с помощью фильтров тематики, схожие с Вашими:

■ просмотрите данные о составе аудитории каналов, похожих на Ваш (доступна информация о поле и возрасте подписчиков; кроме того, полезной будет информация о средней длительности ролика — она пригодится при составлении медиаплана);

■ если данных по YouTube-каналам в Вашей тематике недостаточно, активируйте другие площадки (группы ВК, Twitter и сайты) для сбора большего количества информации об аудитории.

■ После определения состава и интересов аудитории важно понять ее потребности. Ваши потенциальные клиенты могут хотеть: увидеть Вашу продукцию в действии; научиться чему-либо; получить совет или помощь в решении проблем; развлечься и т. п.

■ Изучить потребности проще всего путем проведения опроса на сайте или в группе в соцсети. Спросите прямо, какие бы ролики

были полезны для Ваших подписчиков, что именно они смотрели бы с удовольствием, чем бы делились с друзьями. Такое общение дает возможность получить достоверную информацию из первых уст и наладить более тесные взаимоотношения.

Что снимать

■ Выбор формата и длительности видео зависит от нескольких факторов:

- поставленных целей (охват и узнаваемость — короткие вовлекающие видео; лояльность — полезные how to ролики; конверсия — обзоры и демонстрация возможностей и т. п.);
- потребностей аудитории (какие вопросы тревожат аудиторию);
- канала распространения (ролики для соцсетей более короткие, чем для YouTube; кроме того, в YouTube лучше делать упор на обзоры и познавательные видео, а в соцсетях — на вовлекающий и развлекательный контент).

■ В каждой сфере деятельности востребованы свои форматы видео:

- Интернет-магазины: обзоры товаров; тесты (краш-тесты, тест-драйвы и т. п.); сравнения; распаковка; обучающие видео и инструкции («Как пользоваться электробритвой», «Как стричь газон» и т. п.); демонстрация работы, разборки/сборки; видеоотзывы; советы по выбору.
- Рестораны: видеообзор заведения; видео о персонале; презентация блюд; мастер-классы по кулинарии; советы от поваров; видеоотчеты с праздников, вечеринок и других мероприятий.
- Онлайн-сервисы: демонстрация возможностей сервиса; обучающие видеокурсы; вебинары; видеопрезентация обновлений; ответы на вопросы.
- Услуги: общая презентация услуг, используемого оборудования, офиса, команды; how to видео; видеоконсультации; ответы на вопросы.
- Производство: видеообзор производственных мощностей; подробная демонстрация этапов производства; обзоры продукции; обучающие видео.

■ В поиске подходящих форматов смотрите не только на конкурентов, но и на каналы в смежных и других тематиках — наверняка, из них Вы почерпнете много полезной информации.

Как отстроиться от конкурентов

■ Хороших видеороликов, особенно в конкурентных тематиках,

много. Ваша задача — отстроиться от конкурентов. Необязательно снижать что-то радикально другое — достаточно делать это по-другому. Выделиться можно по-разному:

- рассказывать о том, о чем еще никто не рассказывал;
- предложить более глубокий уровень рассмотрения вопроса (конкуренты сравнивают модели по 3 показателям, а Вы сделайте по 10);
- делать более качественные с технической точки зрения ролики (использовать лучшую камеру, микрофон, свет и т. п.);
- добавить юмора и непосредственности, подойти с долей креатива;
- делать ролики в принципиально новом для Вашей сферы формате. Главное — не меркнуть на фоне конкурентов, иначе Вы с самого начала займете проигрышную позицию.

Сколько это стоит

■ Под ресурсами понимаются не только деньги, но и время (Ваше и Ваших сотрудников). Видеомаркетинг — это долгосрочная стратегия, вкладывать придется регулярно.

■ Представители малого и среднего бизнеса обычно не располагают достаточными ресурсами для организации полноценной студии видеопродакшна с оператором, монтажером, ведущим и профессиональным оборудованием. Поэтому приходится делать видео своими силами — к съемке подключается владелец бизнеса и персонал компании, для монтажа могут привлекаться фрилансеры.

■ Эта стратегия отлично работает при условии, что каналом Вы будете заниматься регулярно.

■ Перед запуском видеомаркетинга продумайте, кто будет снимать видео, кто будет писать сценарии, сколько времени на это потребу-

ется, какое оборудование нужно и сколько денег выделять. Реалистичная оценка ресурсов позволит понять, сможете ли Вы достичь поставленной цели.

Как раскрутить канал

■ Сегодня без раскрутки не обойтись. Еще до начала съемок у Вас уже должен быть готовый план действий, а также необходимо определить:

- в каких сообществах будете репостить ссылки на ролики;
- как будете интегрировать видео в e-mail-рассылки;
- каким образом интегрировать видео на сайт;
- будете ли использовать рекламу в Google AdWords;
- нужна ли офлайн-реклама;
- с какими видеоблогерами будете сотрудничать и здесь можно пойти тремя путями:

■ Договариваться с блогерами напрямую (долго, ненадежно, не всегда удастся сэкономить).

■ Работать через агентства (дорого, ограниченный круг блогеров).

■ Размещать рекламу через биржу (широкий выбор каналов, небольшая комиссия, оперативность размещения и гарантия результата).

Выгоднее заказывать рекламу у блогеров через специальные рекламные платформы. Так, в Webartex собрано несколько тысяч YouTube-каналов по разным тематикам, с разным охватом аудитории и ценой размещения.

■ Есть 3 варианта размещения рекламы:

1. ссылка в описании;
2. упоминание в ролике;
3. отдельный ролик, посвященный только Вам.

Навигатор успеха



ОБЪЕДИНЕННАЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КОРПОРАЦИЯ СОЗДАНИЕ И РАЗВИТИЕ ФЕРМЫ ПО ВЫРАЩИВАНИЮ ШАМПИНЬОНОВ В ЗАЩИЩЕННОМ ГРУНТЕ

При создании компании «БАЙКАЛЭКОПРОДУКТ» в качестве бизнес-идеи на первоначальном этапе была выбрана спутниковая система выращивания грибов, суть которой состоит в производстве шампиньонов на готовом привозном компосте, без оборудования собственного компостного цеха.

Компост, засеянный мицелием шампиньона, закупается в готовом виде

у специализированной компании в необходимых для производства объемах.

На сегодняшний день созданы и готовятся к официальному запуску первые пять подразделений грибной фермы:

I. Главный корпус грибного комплекса включает в себя:

- 4 камеры выращивания шампиньонов
- технологический (чистый) коридор
- рабочий (грязный) коридор

II. Административный корпус

III. Помещение для охлаждения, хранения и подготовки к реализации готовой продукции

IV. Цех подготовки покровной почвы

V. Котельная

Общая площадь всех помещений первой очереди грибного комплекса составляет 1500 кв. м.



Кроме перечисленного, на предприятии предусмотрены зоны санитарно-бытового назначения, обеденная зона для персонала.

Всё климатическое оборудование и стеллажи с комплектом специального оборудования (вертикальные лифты, тележки и подставочки для сборщиц) для камер выращивания разработаны, изготовлены, доставлены и смонтированы Объединенной технологической корпорацией.

В 2017 году Владимир Николаевич Иванов, генеральный дирек-

тор ООО «БАЙКАЛЭКОПРОДУКТ», тщательно и взвешенно подошел к выбору поставщика основного оборудования, от которого в значительной степени зависит успех всего вновь созданного предприятия.

Владимир Николаевич Иванов, генеральный директор ООО «БАЙКАЛЭКОПРОДУКТ».

«Очень рады, что прислушались к рекомендациям ведущих грибоводов России и начали сотрудничество с компаниями «Компас-Восток» и «ОТК», которыми руководит этот замечательный человек. Личное знакомство и дальнейшее общение с генеральным директором «ОТК» подтвердило правильность этого решения.

Нам импонирует его компетентность, живой и острый ум, оптимистичный настрой, непосредственное участие во всех ключевых событиях нашего производства — от шеф-монтажа климатического оборудования до личного участия в сборке стеллажей в камерах выращивания.

От имени компании «БАЙКАЛЭКОПРОДУКТ» хочется пожелать «ОТК» активного долголетия, успехов в бизнесе, финансового благополучия и процветания. Мы уверены в долгом и плодотворном сотрудничестве.»





Более 450 мероприятий вошло в новый план по улучшению условий ведения бизнеса в РФ



Проект единого плана работ по улучшению инвестиционного климата в России уже внесен на утверждение в правительство. В документ включены свыше 450 мероприятий, которые станут продолжением системной работы по реализации «дорожных карт» Национальной предпринимательской инициативы (НПИ), рассказала редакции сайта asi.ru генеральный директор Агентства стратегических инициатив (АСИ) Светлана Чупшева.

В основу плана легли предложения, полученные АСИ на заседаниях экспертных рабочих групп и в результате всероссийского онлайн-опроса предпринимателей по преодолению административных барьеров.

Общий план вместо «дорожных карт»

Светлана Чупшева пояснила, что «дорожные карты» НПИ будут

упразднены, а неисполненные мероприятия (около 13%) войдут в обновленный план по улучшению условий ведения бизнеса в России.

«Наш анализ показывает, что из более чем 900 мероприятий «дорожных карт» НПИ выполнено свыше 87%. Это позволило сократить свыше 50 различных избыточных процедур и сэкономило бизнесу более 400 дней. Однако практически в каждой «дорожной карте» остались

свои «болевые точки». Кроме того, у бизнеса появились и новые потребности. Создание единого плана позволит решить многие проблемные вопросы с учетом новых запросов от предпринимателей», — сказала глава АСИ.

По ее словам, обновленный план станет «единым предпринимательским фильтром», через который будут проходить все реформы, связанные с улучшением



АГЕНТСТВО СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ

инвестиционного климата. В документ будут интегрированы все касающиеся бизнеса мероприятия государственных программ и приоритетных проектов, оценку которым смогут давать предприниматели. «Это позволит исключить случаи, когда вне рамок «дорожных карт» раньше принимались реформы, которые могли нивелировать эффект от мероприятий», — пояснила Светлана Чупшева.

Глава АСИ отметила, что план «будет регулярно актуализироваться, исходя из потребностей бизнеса». Помимо уже привычных направлений «дорожных карт» НПИ (регистрация прав собственности, упрощение процедур в градостроительной деятельности и при подключении к инженерной инфраструктуре, таможенное регулирование, корпоративное управление, налоговое администрирование) в документе представлены и такие направления, как стимулирование предпринимательской активности, человеческий капитал и производительность труда, государственное управление, оптимизация контрольно-надзорной деятельности.

Не обойдется без серьезных изменений, которые позволят усилить контроль бизнеса над принимаемыми реформами.

Предложения АСИ

Ключевое внимание при разработке новой модели АСИ уделило формированию комфортной цифровой бизнес-среды. Например, при создании новой компании можно будет зарегистрировать ее не по физическому, а по электронному адресу. Ранее бизнес неоднократно жаловался на отказы в регистрации по причине «недоверности сведений об адресе», а также на саму процедуру проведения таких проверок.

Анализ показал, что в большинстве регионов до сих пор нерешена проблема сопоставления границ земельных участков с границами территориальных зон, что затрудняет определение разрешенного использования земельных участков. На практике это означает что предприниматель может купить участок непригодный для строи-

тельства, где его часть, например, находится в зоне подтопления. Эти проблемы решит объединение генеральных планов и правил землепользования и застройки, где графическая часть планировки территории будет создаваться на основе использования единой электронной картографической основы. Такая картографическая основа будет создаваться с учетом новейших технологий, где съемка территории будет производиться с использованием космических аппаратов, аэрофотосъемки и беспилотных летательных аппаратов.

Еще одно предложение экспертов АСИ в план — замена разрешения на строительство на уведомление о начале строительства (за исключением особо опасных и технически сложных объектов). При этом проверка соответствия объекта законодательству будет проводиться организациями, аккредитованными на проведение экспертизы проектной документации. Для остальных процедур органы исполнительной власти получат возможность оказывать услуги без участия заявителя (последовательное оказание услуг по одному заявлению, где завершение одной процедуры автоматически запускает последующую исходя из параметров объекта).

Одно из ключевых предложений в сфере оптимизации присоединения к сетям — синхронизация взаимодействия ресурсоснабжающих организаций между собой. Это значит, что заявитель сможет подать единую заявку через сайт госуслуг и получить технические условия, а также заключить договоры о подключении сразу ко всем нужным сетям и о поставке ресурсов.

Обновленный план затрагивает и сферу регистрации прав собственности. Одно из предложений — переход к обмену сведениями между органами регистрации, органами исполнительной и судебной власти, нотариусами, банками, страховыми организациями. Благодаря прямой коммуникации между всеми этими структурами — без участия заявителя — регистрация собствен-

ности будет проходить быстрее и дешевле. Использование элементов цифровой экономики и внедрение новых технологий (блокчейн, смарт-контракт и др.) при проведении учетно-регистрационных процедур позволят Росреестру осуществлять сделки в один клик, при этом затрачивая на обработку и верификацию данных не более минуты.

Эксперты АСИ предлагают законодательно закрепить понижающий коэффициент (0,3 от суммы платежа) при оплате государственных пошлин, чтобы стимулировать бизнес применять электронные сервисы.

В сфере международной торговли предприниматели просят автоматизировать процесс таможенного администрирования — когда не человек, а цифровые технологии будут обеспечивать документальную проверку и распределение функций контроля на всем протяжении движения товара: от его производства (ввоза) до конечного потребителя. Еще одно предложение — исключить личный контакт декларанта и должностного лица таможенного органа, а также документооборот на бумажных носителях, включая проверки государственных органов.

«Мы надеемся, что в финальном документе, а также в последующей его реализации будет максимально учтено мнение предпринимателей. Крайне важно сохранить доказавший свою эффективность при реализации «дорожных карт» НПИ принцип «двух ключей» — когда ни одно решение не принимается без учета позиции бизнеса», — отметил директор направления «Новый бизнес» АСИ Артем Аветисян.

**Текст: Валерия Лакшевич,
Наталья Солдатова
Редакция сайта АСИ**

СПРАВКА

Единый план сформирован в рамках исполнения поручения Президента РФ (от 27 декабря 2017 года). Формированием единого плана занималось Минэкономразвития России совместно с другими федеральными органами исполнительной власти, органами власти субъектов РФ, Агентством стратегических инициатив (АСИ) и ведущими деловыми объединениями.

Победители регионального этапа конкурса в области предпринимательской деятельности «Золотой Меркурий» г. Орла

Конкурс Национальной премии в области предпринимательской деятельности «Золотой Меркурий» ежегодно проводится Торгово-промышленной палатой Российской Федерации при поддержке Государственной Думы и Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации и Министерства экономического развития Российской Федерации.

Целью конкурса является содействие развитию предпринимательства в России, обеспечение возможности предпринимателям представить лучшие образцы продукции и услуг, передовые отечественные бизнес-модели, а также — пропаганда идеи социальной ответственности бизнеса, укрепление традиций российского предпринимательства, формирование уважительного отношения общества к бизнесу.

1. Парк-отель «МЕЧТА» в номинации «Лучшее малое предприятие в сфере услуг» — единственный парк-отель на территории Орловской области с самым большим количеством оказываемых услуг;



2. «ОРИОН-ПРИНТ» в номинации «Успешный старт» — дизайн и изготовление полиграфической и сувенирной продукции;



4. «КОМПАНИЯ СТРОЙСЕРВИС» в номинации «Лучшее малое предприятие» — жилое строительство.



3. «Высокие технологии будущего» в «В сфере инновационной деятельности» — проектирование, производство, продажа и монтаж любого вида светодиодного оборудования, как общего (офисное, уличное, промышленное, ЖКХ, складское), так и специального назначения (архитектурное, ландшафтное, рекламное, низковольтное, диммируемое и т. п.);



РЕГИОНАЛЬНЫЙ КОНКУРС



СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Социальный проект года - 2018

ПРИЕМ ЗАЯВОК

с 15 мая по 15 июня

финал конкурса 28 июня

НОМИНАЦИИ

- обслуживание населения
- физическая культура, спорт и отдых
- дополнительное образование
- культурно-просветительская деятельность
- старт-ап в социальной сфере

**УЗНАТЬ БОЛЬШЕ:
8(901) 984-03-83**



Юридические услуги



Выставочно-ярмарочная деятельность



Сопровождение внешнеэкономической деятельности



Сертификация и экспертиза



Услуги по оценке



Специальная оценка условий труда



Сопровождение государственных закупок



Проверка надежности контрагента



Клиентская служба



Получение штриховых кодов



Деловые миссии



Субконтракция

СОЮЗ «ОРЛОВСКАЯ ТОРГОВО — ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА»



Реестр надежных партнеров РФ



Регистрация товарных знаков



Информационно-маркетинговые услуги



Переводы




Деловое образование

МЫ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

 vk.com/orel_tprrf

 www.instagram.com/orel.tprrf

 www.facebook.com/orel.tprrf

 t.me/business_oreltprrf

