

БИЗНЕС-

№6(82) ОКТЯБРЬ

ПАРТНЕР



ПОРТРЕТ УСПЕХА

Татьяна Горшкова:

“Текстильному Дому “Мария” 20 лет -
нам есть чем гордиться!”



Учредитель:

Сургутская торгово-промышленная палата

Куратор проекта, главный редактор:

генеральный директор СТПП

Владимир Болотов

Компьютерная верстка, дизайн:

Светлана Ткачук

Тираж: 300 экз.

Подписано в печать: 18.10.2011г.

Наш адрес: 628400, Россия, ХМАО,

г. Сургут, ул. 30 лет Победы, д.34а

Тел./факс: (3462) 501-555

E-mail: des@tppsurgut.ru

www.tppsurgut.ru

Распространяется бесплатно

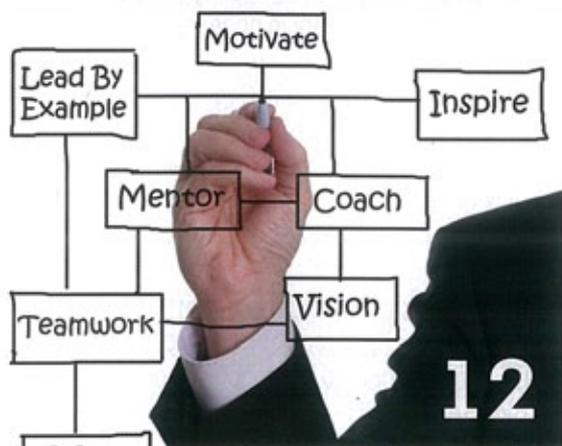


СОДЕРЖАНИЕ

НОВОСТИ РЕГИОНОВ	2
ПРАВОВОЙ ЛИКБЕЗ	4
ТЕМА НОМЕРА	
Почем земля под зданием?.....	6
ПОРТРЕТ УСПЕХА	
«Текстильному Дому «Мария 20 лет - нам есть чем гордиться!».....	8
БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЕ	
Концепция магазина.....	10
НА ЗАМЕТКУ	
Коучинг на благо Вам и Вашему бизнесу.....	12
АКТУАЛЬНО	
Снизятся ли страховые взносы для бизнеса?.....	14
ВИЗИТЫ	
Наши гости.....	17
НОВЫЕ ЧЛЕНЫ СТПП	18
АНОНСЫ	
Календарь образовательных мероприятий ООО «ЦБП» на ноябрь-декабрь 2011г.....	20

6

АРЕНДА
дорого!



«БИЗНЕС-ПАРТНЕР» получают: государственные и муниципальные структуры: администрация г. Сургута; администрация Сургутского района; инспекция МЧС РФ; Другие общественные, научные и экономические структуры: члены Сургутской торгово-промышленной палаты; банки и их представительства; редакция газеты «Торгово-промышленные ведомости»; А также: представители деловых кругов ХМАО и других регионов России и зарубежья — гости Сургутской ТПП; участники международных, областных и межрегиональных выставок, форумов и мероприятий, проводимых Сургутской ТПП.

**ВЛАСТИ КИРОВА СНОСЯТ ЛАРЬКИ
ЗА ИХ НЕПРИГЛЯДНЫЙ ОБЛИК**



05.09.11г.

Начальник территориального управления по Ленинскому району **Алексей Вершинин** лично проверил состояние киосков, расположенных в центре города.

Администрация Кирова таким образом ответила представителям малого бизнеса на пикет, прошедший 24 августа у стен городской мэрии. Тогда митингующие, возглавляемые Ассоциацией защиты прав малого и среднего бизнеса, протестовали против очередной волны сноса ларьков и заявляли, что городские власти лишают людей рабочих мест. Алексей Вершинин продемонстрировал журналистам неприглядный облик ларька, находящегося на Октябрьском проспекте, рядом с ЦУМом. По его словам, реконструировать ларёк владельцы обязались ещё в начале года, но единственное, что за это время они сделали - это убрали за киоск строительные материалы, лежавшие прямо на остановке.

- *Сегодня есть чёткие требования к внешнему виду нестационарных торговых объектов*, - говорит Алексей Вершинин. - *Проекты торгово-остановочных павильонов предусматривают точки с закрытой торговлей (не уличной) и красивым фасадом.* Но владельцы ларьков, на бумаге обязуясь реконструировать киоски, не делают этого. Владелец ларька на Октябрьском проспекте сказал, что на реконструкцию ларька надо 200 тысяч рублей. Таких денег у него не было, пока он не продал квартиру, в ближайшие дни он реконструирует свой киоск.

Источник: ВЯТКА.RU

«КОМИССАРЫ» ДЛЯ БИЗНЕСА

20.09.11г.

В Челябинской области в аппарате уполномоченного по правам человека **Алексея Севастьянова** выделится отдельное направление - работа с представителями малого и среднего бизнеса.

Советники помогут предпринимателям отстаивать свои интересы. Для новой должности уже придумали название - **комиссары по взаимодействию с малым и**

средним бизнесом. К ним на прием за помощью смогут приходиться предприниматели, замученные внеплановыми проверками, огромными штрафами и непомерно высокими налогами. Решить эти проблемы получится быстрее: уполномоченный по правам человека имеет особый статус, поэтому на его запросы ведомства обязаны отвечать в самые короткие сроки. На сегодняшний день из всех обращений к уполномоченному по правам человека жалобы предпринимателей составляют 1-2%.

Между тем, бизнесмены к идее комиссаров пока относятся осторожно. Многие предприниматели, которые постоянно сталкиваются с несовершенством российских законов, привыкли действовать, полагаясь только на свои силы. Одновременно бизнесмены работают так, чтобы не к чему было придраться. Это позволит избежать неприятностей при внеплановых проверках.

Пока работа бизнес-комиссаров будет вестись в тестовом режиме. Специалисты будут отстаивать интересы предпринимателей на общественных началах.

Источник: Телекомпания ОТВ

«ГУБЕРНАТОРСКАЯ СОТНЯ» РОСТОВА

11.10.11г.

Десятый по счету Совет по инвестициям при Губернаторе Ростовской области прошел в Торгово-промышленной палате Ростовской области.

На повестке дня, в том числе, был вопрос: о внесении дополнений в перечень **«100 губернаторских инвестиционных проектов».** Открывая заседание Совета, вице-губернатор констатировал, что за прошедшее время удалось сдвинуть с места старые проекты, начать новые. В планах на будущий год - два крупных проекта: «Южный хаб» и строительство стадиона. Это помимо тех проектов, которые уже вошли в губернаторскую сотню. Пока их 52, на подходе еще 10. Сформировано более 200 инвестиционных площадок.

На заседании были представлены 10 проектов, которые претендуют на включение в губернаторскую сотню. Среди них проекты: УК «Фабрики овощей» - строительство тепличного комплекса; ООО «Красносулинский металлургический комбинат» - строительство листопрокатного производства; ООО ВИРБАК ГРУПП - строительство завода по производству автоклавного газобетона.

Работа по формированию списка инвестиционных проектов, которым будет оказана поддержка области, продолжается. Но вице-губернатор подчеркнул, что область готова помогать тем, кому совсем плохо: *«Стройте сами, если можете. Мы пока не можем себе позволить раздавать деньги всем подряд. И второе. Наша главная задача – подать руку реальным инвесторам, отбросить пустое».*

Источник <http://www.tpprf.ru/>

АКЦИЯ «ДЕНЬ КАЧЕСТВА»

03.10.11г.

В Кузбассе накануне при содействии местной торгово-промышленной палаты в одном из магазинов системы «Чибис» прошла необычная акция «День качества». Целью мероприятия было установить диалог между Грамотным покупателем и Добросовестным производителем, а именно разъяснить покупателям, как **правильно выбрать самые качественные продукты из моря торговых марок**, ярких упаковок и красивых названий.

В основном под мониторинг экспертов и покупателей попала отечественная молочная, хлебная и мясная продукция местных производителей.

Кроме теоретической части с разъяснениями о том, по каким технологиям, с использованием каких составляющих, на каком оборудовании изготавливаются продукты питания, была часть практическая – дегустация колбас, хлеба и хлебобулочных изделий.

Как пояснила Первый вице-президент Кузбасской ТПП, координатор проекта «Народный контроль» партии Единая Россия **Марина Шавгулидзе**: *«Сейчас с экранов телевизоров, в сети интернет идёт столько негативной информации о том, как производители, в погоне за прибылью, обманывают покупателей: многие продукты напичканы вредными ингредиентами и т.д. КузТПП считает очень важным вопросом – формирование покупательской грамотности у наших земляков, ещё одна задача – поддержать наших местных производителей. Мы пригласили участвовать в акции не только экспертов Палаты, сертификационных центров, но и технологов местных производств»* для того, чтобы покупатели, как говорится «из уст в уста» могли получить исчерпывающий ответ на любой вопрос, и даже узнать рецепт любимых рогаликов к чаю.

Отечественные производители, чтоб максимально приблизить покупателя и завоевать его доверие отвечали на самые непростые вопросы, включая порядок ценообразования и себестоимости их продукции. У обеих сторон появилась заинтересованность проводить подобные акции в дальнейшем на регулярной основе.

Источник <http://www.tpprf.ru/>

СЕТЕВЫЕ КОМПАНИИ ПОДДЕРЖАТ «МАГАЗИНЫ У ДОМА»

11.10.11г.

В будущем году в г. Санкт-Петербург будет создана сеть продуктовых магазинов нового формата. Частникам в развитии торговли и модернизации поможет крупная

международная компания-сетевик, на добровольных началах решившая поддержать малый бизнес. По условиям франшизы, участники программы не будут платить за использование бренда, за торговое оборудование. Все маркетинговые исследования группы, помощь в организации торгового пространства магазинов абсолютно бесплатны. В качестве платы за все эти услуги могут выступить обязательные закупки у сетевика, но и это под вопросом. Программа модернизации магазинов розничной торговли должна повысить конкурентоспособность малых предприятий в нынешних условиях российского рынка. Как заявил генеральный директор компании Йерун де Гроот, ему как иностранному предпринимателю особенно заметно, в каких нелегких условиях сейчас пребывают наши предприятия малого бизнеса, поэтому их расходы при вхождении в новую сеть постарались всячески минимизировать. Полная же модернизация магазина может обойтись в сумму от 200 тысяч до 2 миллионов рублей. Сюда входит переустройство торгового зала, замена оборудования, смена формата работы с клиентом - переход на самообслуживание вместо обслуживания за прилавком. Однако затраты бизнесменов скоро окупятся - по итогам исследований, прошедшие модернизацию городские магазины увеличивают свой оборот на 50 процентов, средняя сумма трат покупателей возрастает на треть. Это куда более наглядные итоги, чем любые госпрограммы поддержки малого бизнеса. **Подобная схема оказания помощи предприятиям мелкой торговли может стать альтернативой правительственной политике в области распространения магазинов шаговой доступности.**

Теперь же свой уровень могут повысить уже существующие в Петербурге «магазины у дома». До конца 2012 года в планах иностранных партнеров вовлечь около 12 тысяч клиентов в программу и создать дополнительные способы поддержки малого бизнеса.

Источник: «Российская газета»



ОФИЦИАЛЬНАЯ ПУБЛИКАЦИЯ ЗАКОНОВ – В НОВОМ ФОРМАТЕ

Уже скоро принятые законы будут официально публиковаться в Интернете. Так, во втором и третьем чтениях принят законопроект «О порядке опубликования и вступления в силу федеральных конституционных законов, федеральных законов, актов палат Федерального Собрания», который дополняет имеющиеся официальные источники («Парламентская газета», «Российская газета», «Собрание законодательства Российской Федерации») **официальным электронным периодическим изданием**, входящим в государственную систему правовой информации.

Таким образом, если на интернет-портале www.pravo.gov.ru документ будет опубликован раньше, чем в печатном издании, то и датой официального опубликования, от которой зачастую зависит дата вступления в силу законов, будет считаться день его размещения на этом сайте. Учитывая, общую тенденцию и принятую программу «Электронная Россия» - этот шаг законодателей был давно ожидаемым. При положительном рассмотрении законопроекта Советом Федерации и Президентом РФ - новый закон вступит в силу 10 ноября 2011 г.

Источник: Ведомости

ПОЛИТИЧЕСКОЕ РЕШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРОБЛЕМЫ

С 01 января 2011 г. по новым правилам большая часть госзакупок должна проводиться через электронные аукционы. Тем не менее, уже сейчас активно заговорили об альтернативе существующему порядку - **федеральная контрактная система**, в случае принятия которой электронным аукционам отводится второстепенное место. «Мы считаем, что если подобная программа

будет принята, то рынок электронных аукционов для госзаказа в России будет обрушен и мы откатимся назад к прошлому», - заявил в ходе интернет конференции (для ИА «Гарант») Председатель Совета директоров ЗАО «Сбербанк-АСТ», Советник Президента, **Николай Андреев**. По его мнению, лучше основательно доработать пресловутый Федеральный закон №94-ФЗ и улучшить систему электронных аукционов, тогда и рынок вместе с сервисами электронных площадок будет развиваться дальше.

Кстати, сами электронные площадки постоянно совершенствуют свою работу и в ближайшем будущем планируют создать интернет-портал (социальную сеть), который будет заниматься вопросами, связанными с обобщением всего накопленного опыта на рынке госзаказа.

Источник: ИА «Гарант»

ЦЕНЫ НА ТОПЛИВО ПОД ЖЕСТКИЙ КОНТРОЛЬ

Устав бороться с ветряными мельницами чиновники нашли новый выход из ситуации с вечнорастущими ценами на бензин. Минэнерго в июле 2011 г. отправило в Правительство РФ на рассмотрение законопроект «О нефти», по которому, в случае роста

цен на бензин более чем на 10% за месяц, государство имеет право заняться госрегулированием этих цен (как в эпоху советской экономики). Интересно, что Федеральная антимонопольная служба в этой ситуации инициативу чиновников не поддержала, поскольку не уверена, что регулирующий орган сможет найти «действительно справедливый уровень цен».

Надо отметить, что это не первая подобная инициатива у специалистов Минэнерго, ранние законопроекты предполагали критический уровень роста цен в 30%, но после очередного топливного кризиса вероятность положительного рассмотрения этого проекта намного выше

Источник: Ведомости

РЕГИСТРАЦИЯ ПРАВ НА НЕДВИЖИМОСТЬ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ

В настоящее время Минэкономразвития России прорабатывают поправки в Федеральный закон от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», необходимые для перевода в электронный вид услуги по регистрации прав. Указанный сервис не устраняет необходимость личного





посещения заявителем, тем не менее, **значительно упрощает саму процедуру, в т.ч. сокращает время на заполнение документов и стояние в очередях.**

Услуга по государственной регистрации прав в электронном виде в настоящее время не предоставляется. Проблема заключается в отсутствии нормативно установленных процедур перевода в электронную форму правоустанавливающих документов по ранее учтенным объектам недвижимости, выданных органами, которых на сегодняшний день не существует. Также, параллельно идет реализация Концепции создания единой федеральной системы государственной регистрации прав на недвижимость и государственного кадастрового учета недвижимости, утвержденной приказом Минэкономразвития России от 18 декабря 2009 г. (предусмотрено создание объединяющей ЕГРП и ГКН на электронных носителях единой федеральной информационной системы недвижимости - ЕФИСН).

Источник: ИА «Гарант»

МЕСТНЫЙ НАЛОГ НА НЕДВИЖИМОСТЬ

Планируемый к введению местный налог на недвижимость одинаково сильно интересует и муниципалитеты в плане собственной доходной базы, и собственников квартир, домов

и построек. Для плательщиков (физических и юридических лиц) местный налог на недвижимость заменит налоги на имущество физических лиц, имущество организаций и земельный налог в части налогообложения соответствующих объектов.

Введение местного налога на недвижимость в жилищной сфере к 2012 году предусмотрено Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Одновременно, в соответствии с поручением Правительства и планом

реализации мероприятий, обеспечивающих введение на территории Российской Федерации местного налога на недвижимость предусмотрен ряд мероприятий, в том числе проведение до конца 2012 г. оценки объектов капитального строительства.

Тем не менее, уже сейчас **имеются 12 пилотных субъектов РФ**, которые **до конца этого года** совместно с госструктурами должны **сформировать данные**, необходимые для введения налога уже с **начала 2012 г.** (определить кадастровую стоимость объектов недвижимости, на базе которой будет исчисляться налоговая база). Остальные территории должны ввести местный налог на недвижимость в действие только с 01 января 2013 г.

К указанным выше пилотным территориям относятся Республика Башкортостан, Республика Татарстан, Краснодарский край, Красноярский край, Иркутская область, Калининградская область, Калужская область, Тверская область, Кемеровская область, Нижегородская область, Ростовская область, Самарская область. Как видно, Сургут в этот список не попал.

Источник: ИА «Гарант»



Насколько бы ни была избита тема земли, мы вынуждены к ней возвращаться раз за разом. Ежегодно в начале календарного года предприниматели приходят в шок от сумм, указанных в Расчетах размера арендной платы. Власть не сразу, но внимает доводам арендаторов, и придумывает механизмы облечения

31 мая 2010 года Департаментом госсобственности ХМАО-Югры в приказ № 3 – НП вновь внесены изменения: коэффициент переходного периода установлен на срок до 31.12.2011 года, введены коэффициенты субъектов малого и среднего предпринимательства и сезонности работ.

земельных участков – единственно возможный способ приобретения права собственности на земли, которые уже находятся в пользовании собственника зданий.

Выкуп земельных участков оправдан тем, что размер земельного налога существенно ниже арендной платы за тот же земельный участок.

Почем земля под зданием?

этого финансового бремени. Все мы помним 2009 год, когда утверждение результатов переоценки кадастровой стоимости земли совпало с введением нового порядка расчета арендной платы за землю – на основе той самой вновь утвержденной кадастровой стоимости. Арендная плата за отдельные земельные участки выросла до 18 раз! Меры, конечно, были приняты. Однако меры то это – временные. Для справки напомним:

30 декабря 2008 г. Департаментом государственной собственности Ханты-Мансийского автономного округа – Югры был принят Приказ № 3-НП «Об арендной плате за земельные участки». Данным нормативно-правовым документом определяется порядок определения размера арендной платы за земли, находящиеся в собственности Ханты-Мансийского автономного округа – Югры и земли, государственная собственность на которую не разграничена, а именно: база для расчета – кадастровая стоимость, ставки арендной платы определены данным документом, установлен коэффициент переходного периода с 01.01.2009 по 01.01.2010 года.

25 мая 2009 года Департаментом госсобственности ХМАО-Югры приняты изменения к Приказу № 3-НП, устанавливающие коэффициенты переходного периода на период с 01.01.2009 по 31.12.2010 года и коэффициент строительства.

Приближается новый, 2012 год, но в плане цены земельного вопроса при существующем нормативном регулировании никаких положительных эмоций ожидать не приходится. С прекращением действия коэффициента переходного периода стоимость арендной платы за землю возрастет до 1,5 раз. А, учитывая изменения в части расчета страховых взносов во внебюджетные фонды, размер обязательных платежей у предпринимателей вновь будет увеличиваться.

Приобретение же в собственность земельных участков на территории нашего округа с 2012 года и вовсе представляется нереальным. Несмотря на активное развитие института частной собственности, земля в большинстве своем остается в собственности государственной.

Для предпринимателей получение земельных участков бесплатно не предусмотрено, т.е. приобретение по любым основаниям – только возмездное. Условно способов приобретения права собственности на землю, находящуюся в государственной и муниципальной собственности, два – участие в аукционах по продаже земельных участков, организуемых органами власти; и выкуп земель под расположенными на них зданиями, строениями, сооружениями или полученных некогда предпринимателем на праве постоянного бессрочного пользования. И если участие в аукционе по продаже земельных участков предполагает расширение бизнеса, на что предприниматель идет осознанно, рассчитав будущие затраты, то выкуп

Кроме того, кредитные организации более охотно кредитуют бизнес, если земельный участок находится на праве собственности, а не в аренде. В этом случае существенно повышается залоговая стоимость имущества и залоговая обеспеченность.

И все таки при таком количестве несомненных достоинств выкуп земли имеет и недостаток – выкупная стоимость земли, которую необходимо оплатить единовременно. Например, сейчас в Ханты-Мансийском округе – Югре действует закон «О цене земельных участках в ХМАО-Югре», устанавливающий цену земли (льготный порядок определения выкупной цены земли) на период до 01.01.2012 года. Цена земли под объектами недвижимости в нашем округе для собственников этих объектов составляет от 2,5% до 15% кадастровой стоимости выкупаемых земельных участков. Согласно же постановлению Правительства ХМАО-Югры от 02.04.2008 года № 70-П «О порядке определения цены земельных участков и их оплаты» с 1 января 2012 года цена земли будет равняться кадастровой стоимости земельных участков, т.е. единовременно вырастет в 8 – 40 раз.

Можно, конечно, говорить о том, что законодатель предоставил достаточно времени собственниками объектов недвижимости для принятия решения о выкупе земельного участка. Для справки:

Законом «О введении в действие Земельного кодекса РФ»

от 25.10.2001 года срок выкупа земельных участков под расположенными на них зданиями, строениями и сооружениями собственниками этих объектов на основании ст. 36 Земельного кодекса РФ, по льготной цене, устанавливаемой субъектами Федерации, установлен до 1 января 2004 года. Этот срок неоднократно продлялся: до 1 января 2006 года; до 1 января 2008 года; до 1 января 2010 года; до 1 января 2012 года.

Жесткая позиция властей была бы обоснована в том случае, если бы в течение всего этого периода с 2001 года по настоящее время выкупная цена земли не изменялась. В этом случае – десять лет достаточный срок для оценки своих финансовых показателей, планирования развития основных фондов и резервирования денежных средств для целей выкупа земельного участка. Однако в связи с утверждением в нашем округе с 01.01.2009 года новой величины кадастровой стоимости земельных участков выкупная цена земли резко выросла. И те предприниматели, которые планировали выкупить землю под своими объектами недвижимости, вынуждены были от этой затеи отказаться либо вносить коррективы в свои планы.

Уже неоднократно подчеркивалось, что **кадастровая оценка земли, утвержденная и применяемая с 1 января 2009 года, не отражает реальных показателей и существенно выше рыночной стоимости земли в регионе.** Проведенная в 2010 году переоценка кадастровой стоимости несколько ситуацию исправила – по многим земельным участкам кадастровая стоимость была скорректирована до ее реальных значений. Вместе с тем в массе случаев еще отмечается завышенная кадастровая стоимость и ее несоответствие рыночной стоимости.

В результате мы имеем совершенно парадоксальную ситуацию, когда цена земельных участков под зданиями, строениями и сооружениями, находящимися в частной собственности, будет существенно выше цены земельных участков, выставляемых на аукцион, и абсолютно не сопоставима с рыночной стоимостью земли. Автоматически собственники объектов недвижимости, не успевшие выкупить земельные участки под своими объектами, поставлены в заведомо невыгодные экономические условия. При таких обстоятельствах выкуп земли на многих территориях нашего округа станет экономически невозможным. По оценкам экспертов торгово – промышленной палаты такая ситуация приведет к резкому ухудшению инвестиционного климата в регионе и не будет способствовать привлечению инвестиций (в том числе межрегиональных и международных).

Стоимость земли в нашем округе и сейчас-то сопоставима со стоимостью в таких регионах как Москва, Санкт-Петербург, где и качество земли существенно выше (учитывая природно-климатические различия), да и инфраструктура, чего греха таить, богаче. А с 2012 года выкупная цена земли будет вообще несравнима с рыночной. Как же

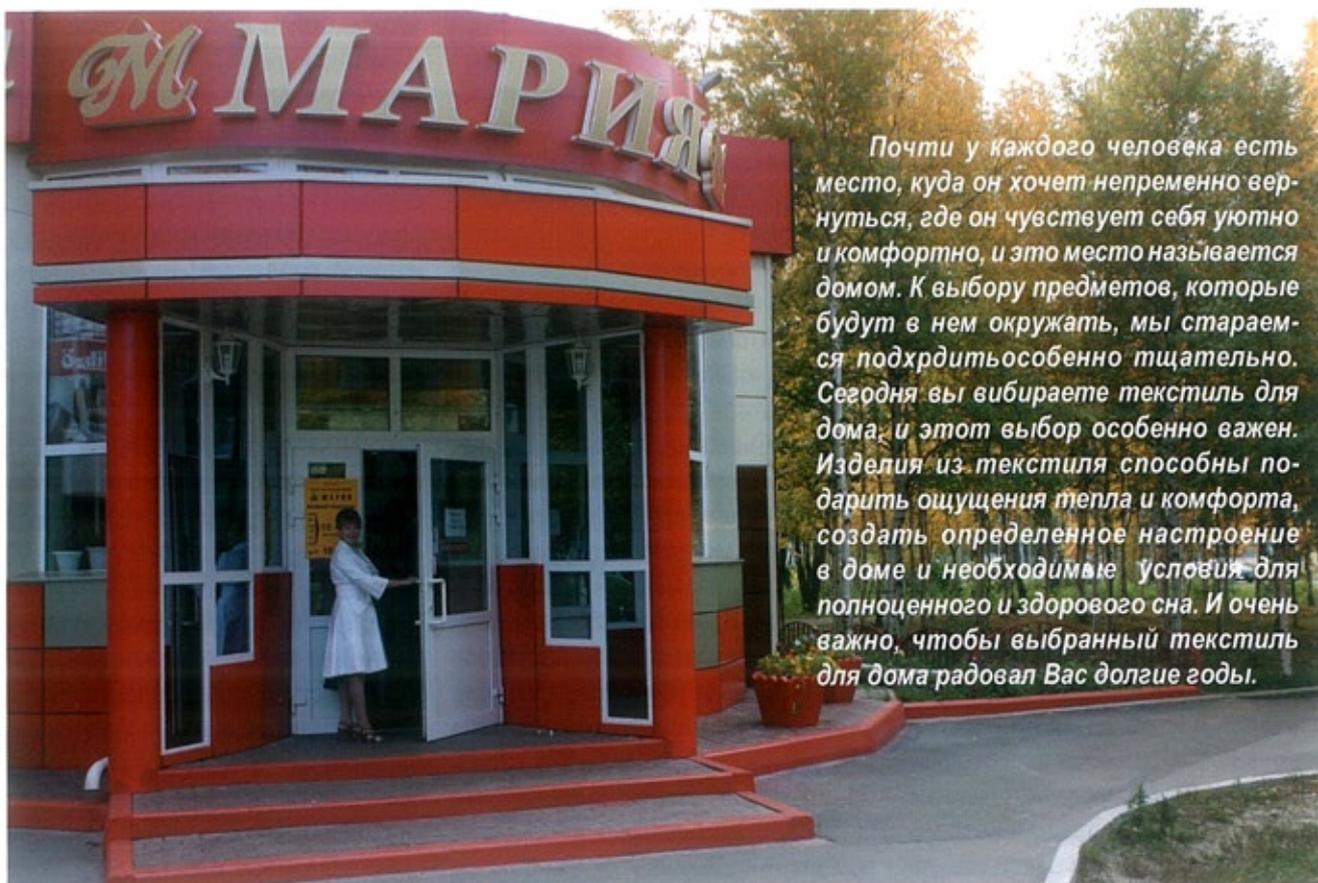
власти округа планируют развивать инвестиционную привлекательность Югры при таких абсолютно непривлекательных для инвестора ценах на землю? Пока вопрос этот остается без ответа. И рассчитывать приходится лишь на благоразумие чиновников, которое сподвигнет их обеспечить реальность выкупной цены за землю и позволит выкупить земельные участки собственникам зданий, строений и сооружений.

Дабы не заканчивать на такой пессимистической ноте отмечу, что Сургутская торгово-промышленная палата предпринимает все возможные меры по изменению ситуации. В частности, относительно арендной платы за землю предлагается продлить действие коэффициентов переходного периода на последующие годы. Что же касается выкупной цены земли, оптимальным решением вопроса видится сохранение выкупной цены в размере хотя бы 10-15% от кадастровой стоимости.

Все эти предложения озвучены и в последнем октябрьском обращении палаты Председателю Совета по развитию малого и среднего предпринимательства в ХМАО-Югре Комаровой Н.В.

*Анна Чурманова
заместитель генерального
директора СТПП*





Почти у каждого человека есть место, куда он хочет непременно вернуться, где он чувствует себя уютно и комфортно, и это место называется домом. К выбору предметов, которые будут в нем окружать, мы стараемся подходить особенно тщательно. Сегодня вы выбираете текстиль для дома, и этот выбор особенно важен. Изделия из текстиля способны подарить ощущения тепла и комфорта, создать определенное настроение в доме и необходимые условия для полноценного и здорового сна. И очень важно, чтобы выбранный текстиль для дома радовал Вас долгие годы.

«Текстильному Дому «Мария» 20 лет - нам есть чем гордиться!»

ООО Фирма «Пафос» Текстильный дом «Мария» является признанным лидером по продаже домашнего текстиля, портьерных, мебельных и хлопчатобумажных тканей европейского качества. **В декабре 2011** года ООО Фирма «Пафос» празд-

нует свое 20-летие. Для человека — это начало серьезного пути, для предприятия — солидный возраст. Сегодня генеральному директору Татьяне Викторовне Горшковой есть чем гордиться! За 20 лет свободного плавания в море текстильного бизнеса предприятие обрело известность поставщика высококачественной продукции и стало известно далеко за пределами Сургута. ООО Фирма «Пафос» знает о текстиле для дома все, предлагая сургутянам и всем жителям Ханты-Мансийского округа самую лучшую продукцию домашнего текстиля Российских и зарубежных производителей, пользующуюся неизменно высоким спросом. ООО Фирма «Пафос» является дилером Российских корпораций ООО «ПФК KARIGUZ» и ООО «ТД DARGEZ», нашими партнерами являются турецкие,

итальянские, французские, немецкие, китайские производители домашнего текстиля. Но одеяла и подушки мы представляем только от Российских производителей — и этим гордимся! ООО Фирма «Пафос» сегодня — это симпатичный коллектив, где помимо неугомонного генерального директора трудится творческая группа менеджеров, дизайнеров, опытных продавцов-консультантов и мастеров по индивидуальному пошиву штор и покрывал на заказ по каталогам.

Начинали мы очень давно, в декабре 1991 г., 20 лет назад. Это был ИЧП «Горшковой-Пафос». Изначально делали ставку на домашний текстиль, первый контракт был с оренбургской фабрикой «ОРЕНТЕКС» с поставкой портьерной и мебельной ткани... Вот так наш бизнес начинался. В 1986 году был выкуплен мага-

Сон — это единственная возможность нашего организма восстановиться и отдохнуть. Не даром одну треть своей жизни мы отдаем сну. Постельное белье предлагаемых нами фирм гарантирует Вам высокий комфорт сна.

зинчик в 50 кв.м., затем мы сделали первый этап реконструкции, прибавив еще 260 кв.м., а после второго этапа реконструкции мы расширили свой «Дом» до 800 кв.м. На сегодняшний день заканчивается строительство собственной базы предприятия, которое позволит расширить пределы бизнеса.

Мы используем свой опыт, знания и умения для поставки высококачественной текстильной продукции и предлагаем лучшие изделия для здорового сна, комфорта и красоты в каждом доме. Мы всегда стремимся обеспечить легкость самого взыскательного выбора своим постоянством и честностью добиваемся настоящего доверия покупателей к Текстильному Дому «Мария».

Особой гордостью Текстильного Дома «Мария» является отдел «Мир шерсти» - это уникальные изделия из натуральной шерсти австралийского мериноса, кашемира и верблюда: подушки, одеяла, покрывала, пледы, жилетки, куртки, жакеты, пальто, домашняя обувь, авточехлы, наколенники, налокотники, голеностопы, гольфы, носочки, пояса, согревающее нательное белье, детские комбинезоны, пинетки, шапки и тапочки, а также меховые накидки из овчины. Уже 4000 лет назад люди умели превращать шерсть животных в клубки пряжи и вязать теплые мягкие свитера, жилетки, носки, шарфы.

Доказано, что натуральная шерсть обладает обезболивающими, противовоспалительными и общеукрепляющими свойствами. Натуральное шерстяное полотно хорошо пропускает воздух, благодаря чему при любой окружающей температуре образует свой собственный микроклимат, идеальный для человеческого тела. На протяжении 12000 лет человечество живет с этим чудо-волокном и пользуется его уникальными свойствами. В овечьей шерсти содержится ЛАНОЛИН, придающий ей лечебный эффект, именно поэтому с незапамятных времен шотландцы укладывали детишек спать на овчинах. Изделия

из шерсти предназначены для людей, стремящихся окружить себя экологически чистыми и полезными для здоровья вещами, способными помогать, удивлять и вносить в жизнь спокойствие, комфорт и уют! Окунитесь в волшебный мир шерсти Текстильного Дома «Мария»!

У нас на протяжении 15 лет работает своя дизайн-студия по пошиву штор и домашнего интерьера. При дизайн-студии мы создали клуб постоянных клиентов, у них есть клубный карты, работает система скидок. Также в нашем «Доме» создан «уголок» для молодоженов.

ООО Фирма «Пафос» живет активной жизнью города, округа и региона:

Является членом Торгово-промышленной палаты Сургута. Предприятие неоднократно награждалось дипломами, грамотами, благодарственными письмами.

Является лауреатом 1-й степени городского конкурса «Предприниматель года-2001» в номинации «Лучшее предприятие в сфере торговли».

Победителем 2-го городского конкурса «Предприниматель года-2003» в номинации «Лучшее предприятие в сфере торговли».

Номинантом конкурса «Лучший семейный бизнес-2007».

Обладает дипломом 2-й степени 3-го городского конкурса «Предприни-

матель года 2004 и 2006» в номинации «Лучшее предприятие в сфере торговли».

Победителем регионального этапа конкурса ТПП РФ «Золотой Меркурий» 2005 года.

Почетное звание «Топ-Менеджер Российской Федерации-2006».

Татьяна Викторовна награждена дипломом и званием «Бизнес-Леди-2008 — Успех в жизни-Успех в бизнесе».

Лауреатом премии «Золотой Фонд Урала и Сибири» в номинации «Лидер торговли и общественного питания Урала и Сибири-2009».

Татьяна Викторона награждена почетным дипломом и знаком победительницы 6-го всероссийского конкурса «Лучшая представительница деловых женщин России» и специальным призом «Успех в моей жизни».

На вопрос, что значит для Вас 20-летие Вашего бизнеса, Татьяна Викторовна ответила одним словом — победа! «Я очень счастливая женщина, все у меня получилось и в жизни, и в семье, и в бизнесе. А сколько у меня замечательных друзей! Они, как и семья, всегда были рядом, искренне радовались моим удачам, старались помочь в трудную минуту, а это дорогого стоит!»



Концепция магазина, для кого мы ее создаем? Для покупателя или для своего бизнеса? Что включает в себя концепция? Такие вопросы должен задавать для себя или инвестор или владелец бизнеса, когда собирается вкладывать финансы в очередной проект.

Концепция магазина

Зачастую происходит следующая картина: есть проект, есть земля, есть ресурс, и начинаем строиться, без четкой концепции, прописанной до мелочей с учетом многих нюансов. Потому что именно из нюансов складывается общее впечатление о торговой точке. И вот открываем торговую точку и ждем, что сейчас наш любимый покупатель в нее придет и скажет: «это магазин моей мечты». Но реальность такова, что он-то приходит, только после посещения принимает для себя решение, что магазин его не впечатлил и не понравился и что нет смысла сюда проходить еще раз... И вот тогда в срочном порядке руководители начинают задумываться: что не так и что с этим делать.

Продуманный внутренний облик магазина – одна из важных составляющих успеха. Однако в большей части магазины настолько однотипны, что покупателю сложно отличить их друг от друга. Супермаркеты предлагают одни и те же продукты, почти по тем же ценам, при схожем обслуживании. Требуется нестандартный образ магазина. И не всегда для этого требуются большие финансовые вложения. Нужно только правильно расставить акценты и четко определить целевую группу, которая посещает магазин. Поняв свою целевую группу, можно четко сформировать их потребности и максимально их удовлетворить при помощи своего товара и сервиса. Как же нам ее определить?

У вас есть торговая точка, вам потребуется определить АРЕАЛ вашего магазина и его зону влияния на окружение вокруг. Например: торговая площадь вашего магазина 300 кв. м., то зона вашего влияния будет распространяться в радиу-



се на 300 метров. И ваша задача проанализировать, а что находится в этом радиусе влияния. Кто живет и кто работает. Есть ли школы или дошкольные учреждения. Какие автодороги проходят и в какую сторону идет большой поток машин. Этот анализ поможет вам четко сегментировать своего покупателя. По следующим признакам:

- характеристика целевой группы покупателей вашего магазина.

Пол, возраст, уровень дохода, социальный статус и т.п.

- стиль жизни целевой группы.

Вкусы и интересы, манера одеваться и вести себя в обществе, привычки проводить время и тратить деньги

- ожидания целевой группы во время посещения магазинов такого формата.

Проанализировав эти признаки, вы точно сможете составить систему, как удовлетворить потребности

таких покупателей и тем самым увеличить свои продажи. У магазина должна быть форма и душа, чтобы именно ваш магазин стал для покупателя маяком идей и мечтаний в море посредственности. При помощи чего это можно достигнуть?

Отборное восприятие - это процесс, получения информации посредством пяти чувств, в котором покупатель определяет значение на поступающий стимул, осознает и придает ей смысл. Значение при восприятии имеет и предшествующий опыт, имеющийся у индивидуума. Пять чувств – это ЗРЕНИЕ, СЛУХ, ВКУС, ЗАПАХ, ОСЯЗАНИЕ.

Управление поведением покупателя предполагает знание и использование психологических механизмов формирования потребительских решений. Продавцы торгового зала могут приводить доводы и убеждать покупателя принять решение в пользу покупки, но зачастую эти доводы менее убедительны чем, то, как сам покупатель воспринимает товар.

Восприятие – более значимый фактор формирования поведения у покупателя при принятии решения и наиболее весомый аргумент для совершения покупки.

Покупатель воспринимает не только товар, но и где он находится. Поэтому нужно уделять большое внимание не только товару в магазине, но и интерьеру магазина. Этому способствует Институциональная реклама, которая помогает создать имидж по стилю, цене, широкому ассортименту товаров, высокому уровню обслуживания и т.д. Она пропагандирует конкретный магазин как место, где можно покупать много, долго и с удовольствием. Цель такой рекламы – повышение лояльности покупателя. Любой торговец желал бы повысить степень приверженности покупателей к своему магазину. Для того чтобы повысить лояльность покупателей к магазину необходимо сделать ряд определенных меро-

приятий:

Закрепиться в памяти у покупателя.

Владелец магазина должен убедиться в том, что название его магазина прочно заняло место в сознании покупателя. В памяти у покупателя всегда есть набор альтернатив, которые он взвешивает при принятии решения, где ему делать покупки. Чтобы попасть в этот набор необходимо применять специальные программы, повышающие вероятность того, что покупатель, при возникшей необходимости в покупках, он именно этот магазин вспомнит;

Улучшить восприятие покупателями ключевых характеристик.

Например, магазин может повысить оценку покупателями своего торгового ассортимента, предлагая больше изысканных продуктов питания или блюд различных национальных блюд. Это также может быть правильно подобранные визуальные

компоненты в интерьере магазина.

Обратите внимание, какие инструменты вы используете в своих торговых точках, и если до сегодняшнего дня по каким-то причинам вы этого не делали, то рекомендую рассмотреть эти инструменты привлечения покупателя.

Есть еще много способов привлечь в свои торговые точки покупателей и мы их с вами рассмотрим в следующих статьях. Также Вы можете прийти в Сургутскую торгово-промышленную палату и посетить **практический семинар «Концепция торговой точки»**, где эти и многие другие вопросы затрагиваются, а также участникам передается готовая система мерчандайзинга, созданная специально для условий нашего рынка и доказавшая свою эффективность на практике.

*Ирина Владимировна Борисова,
компания «Цифра», г. Пермь*



Коучинг (англ. coaching - обучение, тренировки) — метод «индивидуального тренинга», отличается от группового тренинга тем, что **тренер работает с клиентом индивидуально**. Современный коучинг чаще всего осуществляется с применением методов нейрорингвистического программирования (НЛП), поэтому обучение и сертификацию коучей (индивидуальных тренеров) проводят как правило авторы НЛП и тренеры НЛП международной категории. От психологического консультирования коучинг отличается направленностью мотивации. Так, если психологическое консультирование и психотерапия направлены на избавление от какого-то симптома, **работа с коучем предполагает достижение определенной цели, новых позитивно сформулированных результатов в жизни и работе**.

Ключевым элементом в коучинге является осознание, которое становится результатом усиления внимания,

информацию, определяя их важность. Коучинг для каждого человека — это творческий и уникальный процесс, содержание, интенсивность и длительность которого зависят от конкретной цели и ситуации.

Как видно **коучинг для современной организации — это очень актуально и эффективно!** Независимо от уровня развития любой компании и ее персонала, руководители и менеджмент должны время от времени анализировать уровень развития бизнеса и необходимость привлечения коучера для решения следующих задач:

- Коуча приглашают для того, чтобы он помог **перейти на новую ступень развития** (новое направление, новый рынок, новые доходы, новые умения).

- Коуч помогает **преодолеть кризис**, извлечь из него уроки и воспользоваться теми возможностями, которые этот кризис открыл.

КОУЧИНГ НА БЛАГО ВАМ И ВАШЕМУ БИЗНЕСУ

концентрации и чёткости. Осознание — это способность отбирать и ясно воспринимать относящиеся к делу факты и

- Неожиданно, но коуч помогает **правильно пережить** не только кризис, но и **удачу в бизнесе** и новые возможности в связи с этим.

- Коуч — та фигура, которая может урегулировать межуровневые конфликты, противостояние высших должностных лиц и **организовать работу всех работников именно в единой команде**.

Коучинг характеризуется именно новой технологией задавания вопросов, ответы на которые помогут самим найти индивидуальное и подходящее именно Вам решение. Считается, что каждый из нас отлично знает ответы на свои же неудобные вопросы, но часто наше сознание и поток сумбурных мыслей мешают нам отделить это искомое от всего остального. Именно поэтому, коучинг - это пространство, свободное от советов. Коуч не будет рассказывать свой опыт. Коуч не обязан быть профессионалом в области, о которой идет речь в коуч-сессии. Темы могут быть разными: семейные отношения, отношения с коллегами, индивидуальные проекты. И часто бывает так, что приходя к коучеру, чтобы решить рабочие вопросы, но постепенно выясняется, что больше всего человека волнует взаимоотношения с противоположным полом и т.д. Ведь вспомните, часто так бывает, что нас что-то гложет, очень беспокоит, но мы не можем понять причины этого беспокойства и направление своих действий, чтоб вернуть себе гармоничную безмятежность. Разрешив себе увидеть свою истинную проблему, и поняв что с ней надо делать, высвобождается много позитивной энергии, в том числе для дальнейших действий, как в личной жизни, так и в работе.

С помощью коуч-сессии люди находят ответы, которые внутри нас. Как только мы начинаем концентрировать наше внимание на той или иной проблеме, мы уже начинаем ее решать. Мы начинаем задумываться,



обращать внимание на вещи, которые раньше ускользали от нас - мы начинаем быть более осознанными.

Отдельно стоит поговорить о коучере для первого лица компании - руководителя, перед которым всегда стоят мегамасштабные задачи. Получаемое стандартное бизнес-образование (по направлениям деятельности) не помогает «собрать картинку воедино», не дает ответов на многие нетипичные вопросы которые требуют грамотного управленческого решения, ну и конечно же, к этому прибавляется распространенное явление «одиночество на вершине». Если ситуация оказывается особенно сложной, у руководителя включается «режим торможения»: теряется эффективность, снижается качество решений. Как правило, стрессовые ситуации требуют новых знаний и навыков, естественно, возникает потребность в быстром их освоении. Именно в этих ситуациях бывает необходима поддержка со стороны коуча - «второй головы», специалиста, помогающего руководителю спокойно проанализировать ситуацию, увидеть проблемные зоны, отыскать и задействовать скрытые ресурсы внутри себя и во внешнем мире, и найти оптимальный способ действий.

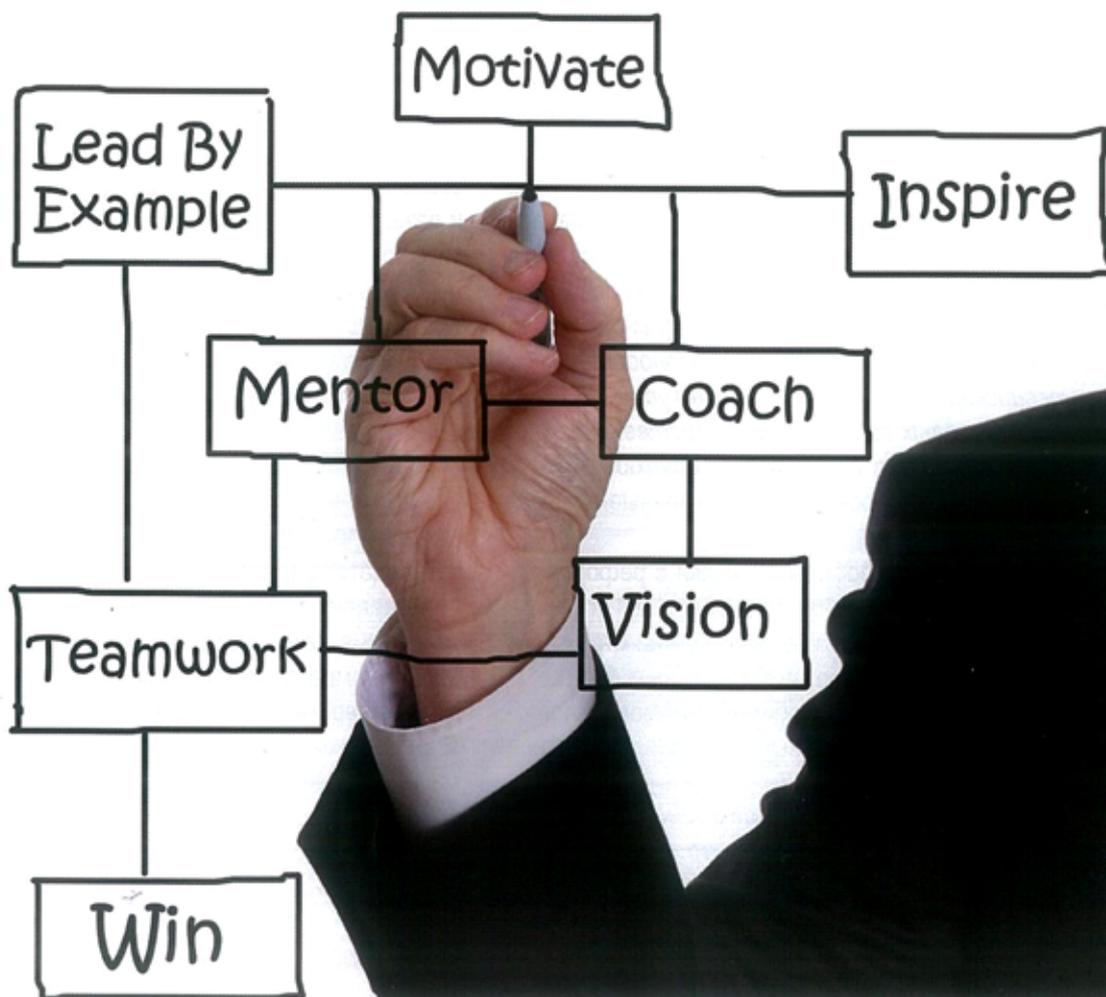
Коуч сохраняет конфиденциальность и беспристрастность. С одной стороны коуч поддерживает руководителя, с другой – постоянно наблюдает за ним и за алгоритмом его

решений и действий для последующего «разбора полетов». Естественно, все это работает на главную цель такого тренинга – всесторонне развить руководителя на пути его личного роста, что резонансно повышает и рост самой фирмы.

Также популярен коучинг для поддержки работника в адаптации к новой должности и для ускорения развития талантливых сотрудников. И чем раньше это произойдет, тем скорей от этого выиграет Ваша фирма и лично Вы, как руководитель, и сможете наконец-то переключить свое внимание на другие важные проекты.

Любопытно, что сами коучи используют много крылатых выражений, которые в том числе максимально характеризуют суть их деятельности. Например, изречение Сократа: *«Я никого ничему не могу научить, я лишь могу заставить человека думать»* или китайская поговорка: *«Посредственный учитель излагает, хороший учитель объясняет, выдающийся учитель показывает, великий учитель вдохновляет»*.

Именно поэтому некоторые крупные компании уже имеют в своем штате корпоративных коучей. Если Вы и Ваше предприятие заинтересовались корпоративным и бизнес-коучингом и имеете желание опробовать эту «палочку-выручалочку» на практике – Сургутская ТПП может оказать Вам содействие в привлечении дипломированных специалистов-коучеров высокого класса.





СНИЗЯТСЯ ЛИ СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ ДЛЯ БИЗНЕСА?

Предпринимательское сообщество в очередной раз с надеждой наблюдает за попыткой законодателей оптимизировать налоги для бизнеса и снизить налоговую нагрузку. Так, президент Дмитрий Медведев в бюджетном послании заявил, что ставки страховых взносов бизнесу будут снижены на 2012–2013 годы. Наказ Президента был выполнен профильными ведомствами и в Госдуму 30 сентября 2011 г. направлен проект федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам установления тарифов страховых взносов в государственные внебюджетные фонды», в соответствии с которым будут снижены страховые взносы в государственные внебюджетные фонды.

Очередной виток проблемы в связи с реформированием системы взносов начался в начале 2011 г., когда Единый социальный налог был заменен на страховые платежи в государственные внебюджетные фонды. В результате у плательщиков с общим режимом налогообложения налоговая нагрузка выросла на 30%. Труднее

Пока можно сказать, что стремление снизить взносы, конечно похвальное, но подход, избранный для этого законодателем, оставляет желать лучшего, потому как нововведения по-разному отразятся на бизнесе.

всего пришлось предпринимателям, применяющим упрощенную систему налогообложения или единый налог на вмененный доход. У них совокупная финансовая нагрузка сразу выросла в 2,4 раза. Понятно, что для многих мелких и даже средних предприятий встал вопрос либо прекратить предпринимательскую деятельность, чтоб не нести непосильные убытки дальше, либо всяческими способами (иногда противозаконными) не платить эти взносы.

Торгово-промышленные палаты по всей стране активно лоббировали решение этого вопроса на самых разных уровнях, и в настоящее время указанный законопроект находится под их пристальным наблюдением. Пока можно сказать, что стремление снизить взносы, конечно похвальное, но подход, избранный для этого законодателем, оставляет желать лучшего, потому как нововведения по-разному отразятся на бизнесе.

Так, в законопроекте, разработанном экспертами Минэкономразвития и одобренном Правительством РФ в качестве временной меры на 2012–2013 годы, предусмотрено снижение ставок страховых взносов для основной массы плательщиков с 34 до 30%. Ставки составят 22,0 % для взносов в ПФР, 2,9 % для ФСС и 5,1 % для ФОМС.

Плательщики – субъекты малого предпринимательства, применяющие упрощенную систему налогообложения и осуществляющие определенные виды деятельности в производственной и социальной сферах, будут платить только 20 % в ПФР, от взносов в ФСС и ФОМС

они будут освобождены.

При этом предельная величина выплат в пользу физических лиц для начисления страховых взносов с учетом ежегодной индексации устанавливается с 2012 года в размере 512 тыс. рублей. С сумм, ее превышающих, будут начисляться страховые взносы в Пенсионный фонд в размере 10 % и учитываться на солидарном счете. В дальнейшем потоки страховых взносов будут разделены и формировать общий счет Пенсионного фонда, из которого будет осуществляться выплата базового размера трудовой пенсии, и индивидуальный пенсионный капитал каждого работника.

Для нашей палаты во всем этом нововведении есть несколько больших минусов – **не все предприятия малого бизнеса воспользуются новыми пониженными ставками. Пока «обласкан» чиновником только производственный и социальный сектор.** Но работа в этом направлении идет, и сейчас текст документа обсуждается на предмет расширения категорий и включения субъектов малого бизнеса, работающего в сфере транспорта, связи и розничной торговли фармацевтическими и медицинскими товарами, ортопедическими изделиями.

Еще один серьезный момент: в настоящее время в СМИ и разных интернет изданиях широко обсуждается тема дополнительных страховых взносов 10% по суммам, превышающим предельную величину базы для начисления страховых взносов в ПФР. Большинство финансовых аналитиков убежденно доказывает, что в итоге для предприятий, выплачивающих высокие зарплаты работникам (крупные компании, работающих в сфере электроэнергетики, в нефтегазовом и банковско-финансовом секторах) для них цена вопроса поднимется с 30% до 40% (вместо прежних 34%), поскольку сейчас компании не платят страховых взносов с сумм, превышающих установленный

лимит. В противовес им чиновники настаивают, что они предлагают оптимальную регрессивную шкалу выплат, с фиксированным взносом за работников с высокой зарплатой в 10 % в ПФР («забывая» при этом, что сейчас такая ставка 0%). В общем, логика в действиях чиновников имеется и самая что ни на есть «железная»:

1. Прогнозы по выпадающим доходам в бюджете России от снижения страховых взносов в 2012–2013 годах таковы, что бюджет понесет существенные потери, приводятся различные данные, от 200 млрд. до рублей ежегодно и выше. *При введении дополнительных сборов с высоких зарплат Минфин рассчитывает частично (но не полностью) минимизировать* убытки от обещанной «щедрости» государства к малому и среднему бизнесу.

2. Что касается работников с высокими зарплатами, точнее – предприятий, которые их платят, то государство рассчитывает, что в добывающих отраслях и банковском секторе сейчас наблюдается существенный рост прибылей, так что деньги на дополнительные расходы найдутся. К тому же, использовать «серые» схемы такого уровня налогоплательщикам, будет весьма затруднительно, в отличие от малых и средних предприятий, которые просто могут «уйти в тень» от налогообложения, если захотят продолжить выплачивать и дальше высоким зарплату своим работникам.

...в итоге для предприятий, выплачивающих высокие зарплаты работникам (крупные компании, работающих в сфере электроэнергетики, в нефтегазовом и банковско-финансовом секторах) для них цена вопроса поднимется с 30% до 40% (вместо прежних 34%).



3. Многие аналитики все же уверены, что вопрос перерегистрации и крупных предприятий при такой налоговой политике государства – вопрос времени. А значит, можно прогнозировать отток капиталов из России, и снижение ее инвестиционной привлекательности.

Активное обсуждение законопроекта, проходящие с таким общественным резонансом, не исключает развития самой неожиданной ситуации, поскольку итоговый принятый Думой документ может очень отличаться от представленного проекта. Ведь в случае, если все же Правительство считает слишком весомыми потери в бюджете, то велико искушение еще за счет кого-то это все компенсировать. Перераспределяя при этом нагрузку с малого и среднего бизнеса на крупный, государство заручается дополнительной поддержкой более широкого электората накануне выборов, который и является основным «средним» классом.

На текущий момент в ходе обсуждения законопроекта и консультаций с трехсторонними комиссиями по регулированию социально-трудовых отношений и предпринимателями был высказан ряд принципиальных замечаний, предлагаемый для решения профильными депутатскими комитетами.

1. Фактически, государство идет по пути введения налога на «богачей» и устанавливает для компаний, которые всегда оплачивали более чем достойно труд своих работников – дополнительную финансовую нагрузку по пенсионным взносам к уже существующей.

2. Солидарную часть необходимо снизить с 10% до

6%, либо перераспределить ее в пользу персональной составляющей.

3. Снижение ставок должно быть постоянным и не ограничиваться периодом 2012-2013 г. пока не реформируется вся пенсионная система.

4. Понижение страхового тарифа до 20% должно распространяться на все категории субъектов предпринимательства, независимо от конкретного вида экономической деятельности.

ТПП России и наша палата считают предложенные новеллы недостаточными для малого и среднего бизнеса (особенно занятого в инновационной сфере) и озабочены тенденцией дополнительной финансовой нагрузки для крупного бизнеса. Не секрет, что в Сургуте многие крупные компании выплачивают высокие зарплаты (что учитывая, уровень цен, считается даже не высокими, а средними зарплатами в городе), а значит в случае принятия закона в том виде, что есть сейчас, неизбежно встанет вопрос о дополнительных расходах бизнеса и за счет чего это будет компенсировано – непростой вопрос и для работодателей, и для работников, оказавшихся заложниками в ситуации, когда рассчитывать на легальное повышение зарплаты почти не приходится...

О результатах обсуждения и рассмотрения законопроекта в Госдуме мы будем дальше информировать наших читателей.

*Ляна Старовойтова,
советник по правовым вопросам
при генеральном директоре СТПП*



В Сургуте с 5, 6 октября 2011г. прошли Дни делового и экономического сотрудничества «Новосибирск-Сургут 2011».

Наши гости

Торгово-экономическая миссия была организована нашими палатами при поддержке исполнительной власти г.Сургута и Новосибирска.

В состав делегации от Новосибирска вошли представители мэрии, Новосибирской ТПП и топ-менеджеры 7 новосибирских предприятий и научно-производственных фирм: ЗАО «Био-Веста», ЗАО Институт хроматографии «Эконова», ООО «Утилитсервис», ООО «СибСтронг», ООО «Элар», ООО «Сибмаст», ООО НПП «Микропроцессорные технологии».

Круглый стол, проходивший в Сургутской ТПП 5 октября, открыл приветственным словом Генеральный директор Владимир Болотов, который указал, что подобные деловые визиты новосибирских предприятий в г.Сургут стали традиционными и ежегодно организуются на протяжении семи лет. В результате многим новосибирским предприятиям удалось найти бизнес-партнеров в Сургуте и наладить взаимовыгодно сотрудничество. Представители новосибирских предприятий представили свою продукцию и услуги присутствующим, после чего прошли деловые переговоры с потенциальными бизнес партнерами. Предложениями новосибирской делегации заинтересовались предприятия сферы энергетики и водоснабжения, нефтегазодобывающей отрасли, представители комитета здравоохранения, департамента городского хозяйства г.Сургута, строительные организации, а также ассоциации предпринимателей г.Сургута.

В ходе визита представители новосибирских компаний посетили ряд ведущих предприятий и ведомств г.Сургута: СГМУП «Горводоканал», ОАО «Сургутнефтегаз», ООО «Газпромпереработка», Сургутские ГРЭС-1 и ГРЭС-2 и Сургутский Таможенный пост. На предприятиях состоялись встречи с высшим руководством, руководителями производственно-технических отделов, главными инженерами, представителями служб материального обеспечения предприятий. Также сургутскими и новосибирскими бизнесменами при непосредственном участии представителей Департамента здравоохранения г. Сургута активно обсуждался вопрос применения новосибирских пищевых добавок для школьников г. Сургута.

Проведенные переговоры и посещение предприятий позволили предпринимателям Новосибирска и Сургута лучше узнать потребности и возможности друг друга, установить новые торгово-экономические связи, договориться о возможности реализации совместных бизнес-проектов.

Большинство участников торгово-экономической миссии выразили уверенность в том, что подобные мероприятия способствуют установлению контактов и укреплению экономических связей между двумя регионами.



ООО «ЮграСтройКонсалтинг»

Год основания: 30 августа 2011г.
Руководитель: Глушкова
 Светлана Александровна
Должность руководителя: директор
Вид деятельности: консалтинговые услуги
Адрес: г. Сургут, ул. 30 лет Победы, 34а, оф. 207
Тел./факс: (3462) 50-16-04
E-mail: uskralata@mail.ru

Также ООО «ЮграСтройКонсалтинг» осуществляет регистрацию юридических лиц всех форм собственности и ИП.

Компания оказывает услуги по корпоративной, научной, отраслевой, литературной издательской деятельности, выставочной, рекламной деятельности юридическим лицам и ИП.

Краткая информация об организации

ООО «ЮграСтройКонсалтинг» оказывает консалтинговые, юридические, бухгалтерские услуги юридическим лицам всех форм собственности и ИП.

Другими направлениями деятельности компании являются: организация дистанционного повышения квалификации специалистов строительного комплекса, оказание услуг по разработке, внедрению и сертификации систем менеджмента на предприятиях в соответствии с международными стандартами ISO, подготовка документов и абонентское обслуживание по вопросам СРО.

ООО «Паритет»

Год основания: 2010г.
Руководитель: Говрун Андрей Анатольевич
Должность руководителя: директор
Вид деятельности: юридические услуги
Адрес: г. Сургут, ул. Профсоюзов, 45
Тел./факс: (3462) 50-34-92, 37-30-04
E-mail: paritet@ro.ru

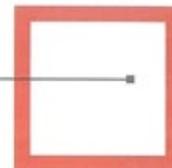
Краткая информация об организации

Общество действует с 30 августа 2010 г. Клиентами ООО «Центр юридического содействия «Паритет» являются как юридические, так и физические лица. Основными направлениями деятельности являются:

- Регистрация, перерегистрация, реорганизация, ликвидация ИП и ЮЛ разных форм собственности, внесение изменений в учредительные документы;
- Составление и правовая экспертиза договоров, документов, юридическое сопровождение

сделок;

- Абонентское юридическое обслуживание, сопровождение кадрового учета;
- Постановка на кадастровый учет земельных участков;
- Оформление заявлений на загранпаспорт;
- Досудебное урегулирование споров;
- Составление претензий, исковых заявлений, отзывов, жалоб;
- Представление интересов в суде, арбитражном суде;
- Оформление документов для лицензирования, оформление СРО, разрешения на строительство;
- Взыскание задолженности;
- Споры (трудовые, в сфере ЖКХ и др.), защита прав потребителей;
- Помощь в получении кредита ЮЛ и физическим лицам (в т.ч. автокредит);
- Перевод жилого помещения в нежилой фонд или нежилого помещения в жилое;
- Согласование перепланировок;
- Составление брачных договоров, бизнес-планов;
- Консультирование.



ООО «ТЕХТРАНССЕРВИС»

Год основания: 16.04.2003г.

Руководитель: Аглямов Миндар Агзамович

Дата рождения: 22.07.1956 г.

Должность руководителя: генеральный директор

Вид деятельности: оптовая торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями

Адрес: 628422, г. Сургут, ул. Индустриальная, 14

Тел./факс: (3462) 22-54-50, 22-52-54

E-mail: tts.surgut@mail.ru

Сайт: www.tts-surgut.ru

Краткая информация об организации

Компания ООО «ТЕХТРАНССЕРВИС» осуществляет свою деятельность на рынке запасных частей г. Сургута с 1998 г., обеспечивает качественной продукцией более 2000 организаций, в число которых входят такие промышленные гиганты как ОАО «Лукойл-Западная Сибирь», ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО «Газпром», ООО «Роснефть» и другие. Всегда в продаже имеется более 50000 наименований запасных частей для автомобилей марок ГАЗ, УАЗ, МАЗ, КраЗ, Урал, КамАЗ, ПАЗ, ЗИЛ, запасных частей на тракторы и спецтехнику: МТЗ-82/80, ДТ-75 М, Т-130, Т-170, МКСМ-800, ТО-18, а также представлен широкий ассортимент инструментов, автохимии масел и аксессуаров.

ООО «ТЕХТРАНССЕРВИС» имеет более 500 поставщиков в России, странах СНГ и зарубежья, является дилером заводов ООО ТФК «Мотордеталь – Кострома», ОАО «МАЗ», ОАО «ЗМЗ», ООО «Силовые агрегаты – Группа ГАЗ», ООО ТД «Русские машины», ОАО «Шадринский автоагрегатный завод», ООО «Мелитопольский завод турбокомпрессоров», ОАО «Автодеталь-Сервис», ОАО «ВАЗ», торговым представителем ХК «АвтоКраЗ».

ООО «ТТС» имеет в собственности производственную базу (более 9000 кв.м.), общая площадь складских помещений составляет 2000 кв.м. В Сургуте открыта сеть магазинов: «Автогалактика», ул. Крылова, д. 63. Тел.: (3462) 22-50-93, 22-50-90; «Автогалактика», ул. Профсоюзов, д. 5. Тел.: (3462) 32-30-87; магазины по адресу:

ул. Индустриальная, д. 14: ГАЗ, УАЗ, Зил – (3462) 52-34-86; МАЗ, КРАЗ, УРАЛ, ЯМЗ – (3462) 52-34-70; КАМАЗ и Трактор – (3462) 52-36-89.

В феврале 2011 года было открыто обособленное подразделение в г. Когалым по адресу: ул. Центральная, д. 12, общей площадью 432 кв.м.

Сургутская Ассоциация Такси

Год основания: 2011г.

Руководитель: Пулико Максим Винидиктович

Должность руководителя: президент

Вид деятельности: консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления

Адрес: 628404 ХМАО-Югра г. Сургут, ул. Г. Кукуевицкого д.13, строение 1

Тел./факс: (3462) 611-611; 555-676

E-mail: 611.611@mail.ru

Краткая информация об организации

Сургутская Ассоциация Такси создана для защиты интересов перевозчиков, наведения порядка на рынке услуг, предоставляемых службами такси в г. Сургут.

По вопросам вступления в члены Палаты обращаться в Отдел Координации СТПП, тел. (3462) 50-09-53



Центр Бизнес-Программ
Сургутской Торгово-Промышленной Палаты

Календарь образовательных мероприятий на ноябрь-декабрь 2011 г.

НОЯБРЬ

3 ноября Семинар «Прекращение трудового договора: проблемы правового регулирования и актуальные аспекты правоприменения»

Ведущий: Зайцева Л. В., Институт права, экономики и управления ТюмГУ, г. Тюмень

3 ноября Семинар «Актуальные вопросы применения трудового законодательства в организациях строительной отрасли»

Ведущий: Зайцева Л. В., Институт права, экономики и управления ТюмГУ, г. Тюмень

3 ноября Семинар «Правовые и организационные моменты открытия своего бизнеса»

Ведущий: Налбандян Е. Л., начальник правового центра СТПП, г. Сургут

8-10 ноября Практические семинары

Тема 1. «Управление запасами»

Тема 2. «Закупочная логистика и управление цепями поставок»

Тема 3. «Складская логистика. Складское хозяйство»

Ведущий: Виктор Мачульский, бизнес-тренер по логистике, «Сфера», г. Новосибирск

16-18 ноября Практические семинары

Тема 1. «Концепция торговой точки»

Тема 2. «Выкладка, говорящая с покупателем»

Тема 3. «Техника продаж в розничной точке»

Ведущий: Ирина Борисова, бизнес-тренер, Группа компаний «Цифра», г. Пермь

19 ноября Курсы повышения квалификации «Противодействие легализации (отмывание) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма (ПОД/ФТ)»

Проводит: Росфинмониторинг, г. Екатеринбург

22 ноября Практический семинар «Корпоративное бюджетирование»

Ведущий: Велижанина Наталья, Директор Департамента управленческого и финансового консультирования «Академия Современного Бизнеса «ФинЭк», бизнес консультант по вопросам экономики и финансов

24 ноября Практический семинар «Электронный аукцион. Порядок проведения и участия в электронных аукционах по 94-ФЗ»

Ведущий: Дубских В. Н., ООО «Аудиторская фирма Тотал-Аудит», г. Екатеринбург

25-26 ноября Тренинг «Управление персоналом»

Бизнес-тренер: Людмила Иващенко, консалтинговая фирма «Афина-Паллада», г. Екатеринбург

ДЕКАБРЬ

1 декабря Практический семинар «Изменения законодательства об обязательном социальном страховании и новые правила оформления листов нетрудоспособности»

Ведущий: Зайцева Л. В., Институт права, экономики и управления ТюмГУ, г. Тюмень

1-2 декабря Практический семинар «Подготовка экологической отчетности за 2011 год. Порядок заполнения Расчета платы за негативное воздействие на окружающую среду»

Ведущий: Епифанова Ирина Петровна, эксперт-экоаудитор в области охраны окружающей среды и экологической безопасности, г. Екатеринбург



ПРАВОВОЙ центр

Сургутской торгово-промышленной палаты



НЕДВИЖИМОСТЬ



Оказывает юридические услуги:

- составление и правовой анализ договоров по различным видам сделок с недвижимостью;
- консультирование по различным правовым вопросам совершения сделок с недвижимостью, в том числе рекомендации по оптимизации налогообложения по сделкам с недвижимостью;
- правовое консультирование по вопросам управления коммерческой недвижимостью;
- правовое сопровождение сделок с недвижимостью от подготовки документов для заключения сделки до получения правоподтверждающих документов в Сургутском отделе главного управления Федеральной регистрационной службы по Тюменской области, ХМАО и ЯНАО;
- регистрация прав и сделок с недвижимостью в Сургутском отделе главного управления Федеральной регистрационной службы по Тюменской области, ХМАО и ЯНАО;
- правовая экспертиза документов для совершения сделок с недвижимостью;



Правовой центр - это одна из старейших правовых организаций г. Сургута. В штате состоит 7 юристов (2 из которых - к.ю.н.), специализирующихся в различных областях права.

Представительство интересов в судах по спорам:

- о признании права собственности на объекты недвижимости,
- признании сделок с недвижимостью недействительными и применении последствий недействительности сделок,
- о взыскании штрафов за несвоевременное окончание строительства объекта, в том числе по договорам долевого участия в строительстве,
- об устранении недостатков или взыскании штрафов по требованиям о ненадлежащем качестве выполненных работ.

Тел./факс: (3462) 500 - 951

Адрес: г. Сургут, ул. 30 лет Победы, 34 а, каб. 302, 312

E-mail: urist@stpp.surguttel.ru

legal@stpp.surguttel.ru