

издание сургутской торгово-промышленной палаты

БИЗНЕС- партнер

№3(87) март-апрель 2012



*Запрет на продажу алкоголя
будет поэтапным*

C.4

*Как защитить свою
интеллектуальную собственность*

C.16



*Результаты конкурса
на лучший товарный знак*

C.17



Центр Бизнес-Программ Сургутской Торгово-Промышленной Палаты

Календарь образовательных мероприятий на май - июнь 2012 г.

Семинар «Кадровое делопроизводство согласно требованиям трудового законодательства РФ в 2012 году»

Ведущий: Петухова Зимфера Маратовна, ООО «Трудовые споры», г. Сургут

Практический семинар «Как подготовиться к проверкам природоохранных органов»

**Практический семинар «Новые требования к производственно-экологическому контролю.
Порядок обращения с отходами»**

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

Практический семинар «Взаимодействие с органами государственного контроля (надзора) при проведении проверок субъектов малого и среднего предпринимательства. Способы защиты от неправомерных действий сотрудников контролирующих органов при проведении проверок»

Ведущий: Налбандян Елена Левоновна, СТПП, г. Сургут

Тренинг «Искусство управления конфликтами»

Ведущий: Черепанова Вера Никандровна, к.п.н., бизнес-тренер, г. Тюмень

Комплексная программа «Основы предпринимательской деятельности и ведения бизнеса»

Семинары для субъектов малого и среднего предпринимательства:

«Требования законодательства при реализации пищевых продуктов в оптово-розничной торговле. Законодательная, нормативная и правовая базы в области обеспечения качества и безопасности продуктов питания»

«Технологии и инструменты эффективных продаж. Этапы процесса продаж, основные принципы. Переговоры о цене. Завершение сделки»

«Изменения в налогообложении. УСН и ЕНВД–вопросы налогового планирования и применения. Упрощенная система налогообложения на основе патента»

ФЗ от 21 июля 2005 г. N 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (с изменениями от 12 декабря 2011 г.).

Защита прав потребителей со стороны организаций малого и среднего предпринимательства. Защита прав потребителей в сфере ЖКХ. Юридический практикум по спорным вопросам. Защита прав в суде. Образцы форм претензий и исковых заявлений.

23-24 июня (Большой конференц-зал, III этаж)

Разъяснение требований ФЗ N 381-ФЗ от 28.12.2009 «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (с изменениями от 21 ноября 2011 г.) и N 171-ФЗ от 22.11.1995 «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции» (с изменениями от 21 июля 2011 г.). Декларирование.

тел./ф.: (3462) 501-600,
E-mail: udc@tppsurgut.ru



Учредитель:

Сургутская торгово-промышленная палата

Куратор проекта, главный редактор:

генеральный директор СТПП

Владимир Болотов

Компьютерная верстка, дизайн:

Гаденова Виктория

Тираж: 300 экз.

Подписано в печать: 18.04.2012г.

Наш адрес: 628400, Россия, ХМАО,

г. Сургут, ул. 30 лет Победы, д.34а

Тел./факс: (3462) 501-555

E-mail: des@tpp.surgut.ru

www.tpp.surgut.ru

Распространяется бесплатно



6

ПЛАНЫ ЗАКОНОДАТЕЛЕЙ

Чего ждать бизнесу от реформы Гражданского Кодекса? 2

Предварительная экспертиза законов..... 2

Предпринимателям дан зеленый свет на жалобы..... 3

МЕСТНЫЕ НОВОСТИ 4

ВИЗИТЫ

Украинская делегация..... 5

МЕРОПРИЯТИЯ СТПП 6

ПОРТРЕТ УСПЕХА

Иван Бобков - Председатель Правления ОАО «СИББИЗНЕСБАНК»

Новые позиции Сиббизнесбанка в рейтинге кредитных организаций Тюменской области..... 9

БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЕ

Мотивация персонала в работе руководителя..... 12

ИНФОРМАЦИЯ 15

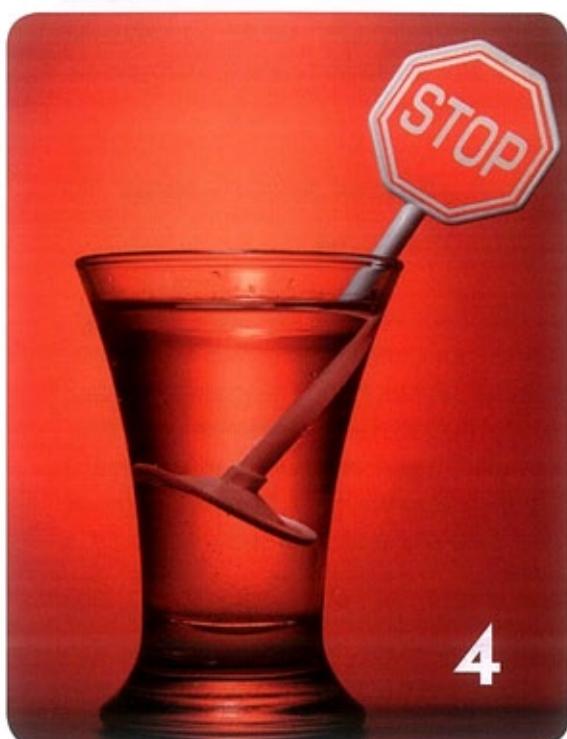
ТЕМА НОМЕРА

Интеллектуальная собственность - это ваш актив..... 16

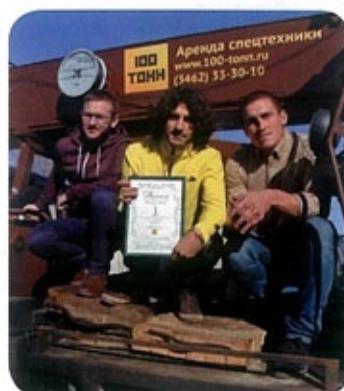
ЧЛЕНЫ СТПП

Сервис Мастер. 19

ИНФОРМАЦИЯ СТПП 20



4

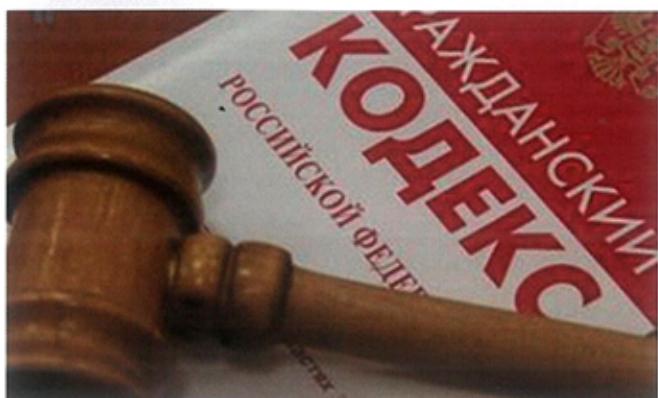


16

«БИЗНЕС-ПАРТНЕР» получают: государственные и муниципальные структуры:
администрация г. Сургута; администрация Сургутского района; инспекция ФНС 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.

Чего ждать бизнесу от реформы Гражданского Кодекса?

Достаточно неожиданным для общественности стала информация о планируемом серьезном реформировании института организационно-правовых форм юридических лиц. Последние изменения Гражданского Кодекса РФ состоялись 10 лет назад, а первая часть ГК была неизменной 15 лет.



И теперь Президент РФ Дмитрий Медведев внес в Государственную Думу соответствующий законопроект. Данным документом предлагается разделить юридические лица на публичные и непубличные (т.е. отказавшись от конструкций закрытого и открытого акционерного общества). По заверению законодателей уже действующим юридическим лицам не надо проходить перерегистрацию, а новые правила будут касаться только вновь создаваемых обществ.



Тем не менее, по прогнозам специалистов, вопрос о перерегистрации может встать у любого юридического лица при внесении каких либо изменений в учредительные документы, поскольку регистрирующий орган будет принимать изменения только от юридического лица, полностью соответствующего действующим требованиям законодательства. Аналогичная ситуация уже наблюдалась в 90х годах при введении института регистрации прав на недвижимость через Регистраци-

онную Палату, когда все ранее выданные документы, подтверждающие право собственность, объявлялись действительными. Тем не менее, многие собственники были вынуждены пройти процедуру перерегистрации, чтоб не иметь проблем организационного характера. Учитывая, что законопроект планируется рассмотреть уже в весеннюю сессию, введение новых правил можно ожидать уже к осени 2012 г.

Законопроект предполагает упразднение ряда существующих сейчас организационно-правовых форм хозяйственных обществ. В частности, обществ с дополнительной ответственностью (ОДО), как не получивших распространения на практике, и закрытых акционерных обществ (ЗАО), которые по своей правовой природе почти дублируют форму обществ с ограниченной ответственностью.

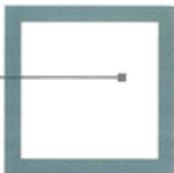
Можно предположить, что массовая перерегистрация предприятий осенью все же состоится. Тем более, что отказ налоговых инспекций принимать отчетность у тех, кто ее не прошел, можно оформить не законом, а простой внутриведомственной инструкцией, как это обычно и случается.

Предварительная экспертиза законов

Министерства и ведомства обяжут заранее информировать бизнес о своих планах по новым экономическим законопроектам. Кроме того, у предпринимателей будет возможность высказать свое мнение о законодательных инициативах Госдумы. Такие правила станут фильтром, отсеивающим некачественные и вредные для бизнеса решения, рассчитывают в Минэкономразвития.

Бизнес уже подключен к экспертизе проектов законов и нормативных актов, которые готовит правительство. Так называемая оценка регулирующего воздействия (ОРВ) проводится с 2010 года. За это время на правительственные инициативы было выдано более 800 заключений. При этом, если выдается отрицательное заключение, министерства, как правило, вносят корректировки в свои проекты, сообщает глава Минэкономразвития Эльвира Набиуллина.

В настоящее время готовится проект правительенного постановления о нетехническом регулировании. По нему, государственные органы обяжут сообщать о своих нормотворческих планах заранее, чтобы бизнес мог понять, какие изменения замышляются. Информация будет размещаться на едином портале в Интернете. И уже на этой стадии бизнес сможет оценивать последствия инициатив.



Подобные нормы могут быть внедрены и для депутатских законопроектов. Предлагается два варианта: либо прописать их в регламенте работы Госдумы, либо - сделать обязательной ОРВ при подготовке правительенных отзывов на проекты законов. Кроме того, министерство предлагает распространить ОРВ на проекты законов и подзаконных актов в регионах.

Механизм оценки регулирующего воздействия не означает, что за счет него те или иные группы предпринимателей смогут лobbировать свои интересы, поясняет **Набиуллина**. Смысл заключается как раз в том, чтобы понять, какие выгоды и издержки получат разные круги предпринимателей, и взвесить возможные плюсы и минусы. "Если бы в свое время были сделаны такие расчеты по повышению ставок страховых взносов в соцфонды, возможно, сегодня с ними была бы другая ситуация", - приводит пример **Набиуллина**. При этом отрицательное заключение - это не стоп-кран, уточняет министр. Проект закона все равно может быть принят, но такое решение будет приниматься с "открытыми глазами".

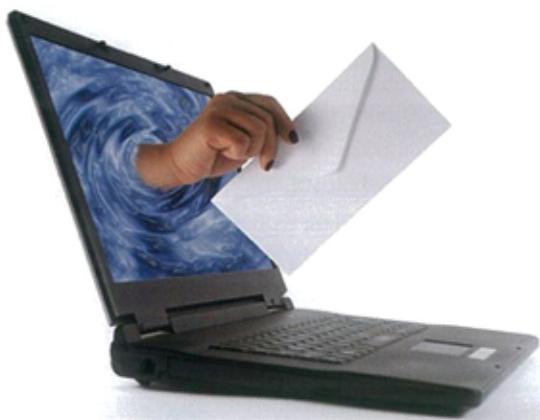
В Госдуме переживают, что введение ОРВ приведет к увеличению сроков рассмотрения законопроектов. Сейчас между первым и вторым чтением проектов законов проходит 30 дней, с ОРВ сроки увеличиваются до 45-60 дней, рассчитали депутаты. Бизнес сообщество и минэкономразвития большой беды в том не видят. Сегодня нужно не большое количество быстро принятых законов, а качественное улучшение инвестиционной среды, говорит глава Минэкономразвития.

Механизм ОРВ надо распространять абсолютно на все законодательные и подзаконные акты, в том числе в налоговой и в таможенной сфере, а изъятия из этого правила оформлять специальным постановлением правительства, считает глава Российского союза промышленников и предпринимателей **Александр Шохин**.

Предпринимателям дан зеленый свет на жалобы

Очередное нововведение заинтересует многих предпринимателей, цениющих преимущества интернет ресурсов при передаче информации, в том числе отстаивании своих нарушенных прав.

Так, на специальном интернет-ресурсе от Минэкономразвития РФ теперь можно оставить жалобу на те или иные административные барьеры, которые мешают компаниям работать и развиваться. Адрес сайта - <http://ar.gov.ru/>.



Чиновники сообщают, что важна любая информация и мнения относительно административных барьеров, с которыми представители бизнеса сталкиваются в своей работе. Это может быть избыточное государственное регулирование, дублирующие друг друга статьи нормативно-правовых актов или разнотечения в законах, трактуемые во вред предпринимательству. Как указано на сайте: отправляемые через сайт сообщения защищены системой конфиденциальности и не будут обнародованы или переданы в какую-либо структуру с указанием авторства.



Источник: Российской Газета

На прошедшем 30 марта 2012 г. одиннадцатом заседании Думы ХМАО были приняты некоторые важные для бизнеса решения по ограничениям времени и мест продажи алкогольной продукции, а также в отношении порядка выдачи разрешений на перевозку легковым такси.

- Закон «Об установлении дополнительных ограничений времени и мест продажи алкогольной продукции в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре» во втором окончательном чтении принят 30 марта 2012 г. на заседании Думы автономного округа.

Напомним, что на прошедшем в декабре 2011 года заседании парламента Югры в первом чтении был принят законопроект, которым предлагалось ввести дополнительные ограничения продажи алкогольной продукции на территории округа с 20 до 23 часов по местному времени, за исключением розничной продажи алкогольной продукции, осуществляемой организациями, и розничной продажи пива и пивных напитков индивидуальными предпринимателями, при оказании такими организациями и индивидуальными предпринимателями услуг общественного питания, а также розничной продажи алкогольной продукции магазинами беспошлинной торговли.

Также законом вводится дополнительное ограничение мест продажи алкогольной продукции на месторождениях углеводородного сырья, за исключением территории населенных пунктов; на автомобильных и железнодорожных мостах; а также на опасных производственных объектах.

Данный проект закона был направлен для обсуждения в муниципальные образования автономного округа.

В итоге, после детального рассмотрения данного вопроса на рабочих совещаниях, сегодня закон принят в редакции, которая устанавливает ограничения продажи алкогольной продукции на территории округа с 1 июля по 31 декабря 2012 года – после 22.00 по местному времени, с 1 января по 30 июня 2013 года – после 21.00 с 1 июля 2013 года – после 20.00.

По мнению депутатов Думы ХМАО данный вариант ограничений является компромиссным, учитывая насколько полярные мнения были озвучены в ходе консультаций с общественностью и бизнесом. При этом, как заявил депутат Думы ХМАО Сальников А.И. рабочая группа, ответственная за данный законопроект, будет и дальше осуществлять мониторинг и отслеживать практику исполнения закона и всегда может внести

поправки, в случае каких либо неблагоприятных последствий вводимых ограничений. Принятие данного законопроекта сопровождалось очень оживленными обсуждениями и выступлением депутата Государственной Думы Сердюка М.И., по информации которого продобный документ 19 марта 2012 г. рассматривался законодательным органом г. Санкт-Петербурга, но был отклонен.

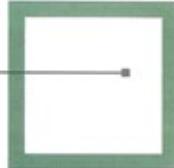
Против принятия законопроекта ХМАО в предложенном виде проголосовали представители партий "Справедливая Россия" и ЛДПР.

- Также на 11м заседании были приняты поправки в установленный порядок, который позволял органам местного самоуправления выдавать разрешения на перевозку пассажиров/багажа легковым такси.

Так, в окончательном чтении был принят закон Ханты-Мансийского автономного округа – Югры "О приостановлении действия отдельных положений Закона Ханты-Мансийского автономного округа – Югры "Об организации транспортного обслуживания населения автомобильным транспортом общего пользования по пригородным и межмуниципальным маршрутам в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре и о наделении органов местного самоуправления муниципальных образований Ханты-Мансийского автономного округа – Югры отдельным государственным полномочием по организации перевозок пассажиров и багажа легковым такси". Теперь до устранения противоречия федеральных и окружных норм

указанные разрешения на перевозку будут опять выдаваться окружными чиновниками. Тем не менее, по заявлению специалистов профильного Департамента транспорта ХМАО предпринимателям будет предложена альтернативная упрощенная система получения разрешений без выезда в г. Ханты-Мансийск, например сбор документов и их проверку будут осуществлять местные чиновники и переправлять документы в округ, а при получении подписанных разрешений выдавать их заявителям. По прогнозам докладчиков теперь получить разрешение можно в срок не более 7 дней (ранее предусматривался срок 1 рабочий день).





Украинская делегация

03 апреля 2012 г. в Сургутской ТПП представителями Администрации г. Сургута было организовано общение предпринимателей города и официальной делегации - представителей деловых кругов Украины.

Особенность данной встречи заключалась в том, что в этот раз Сургут посетили крупнейшие производители Украины и у сургутских предпринимателей появилась возможность установить прямые выгодные контакты, минуя посредников.

В ходе встречи были проведены презентации следующих украинских товаропроизводителей:

- **Меховая фирма «Тысмэнцыя»** - ведущее предприятие на рынке меховой и швейной продукции, особо известное своими ноу-хау, дизайнерскими разработками и высоким профессиональным подходом к производству своей продукции.

- **Modern-Expo Group** – один из основных производителей и поставщиков высококачественного торгового оборудования в Восточной Европе (Металлические стеллажи, Кассовые боксы, Складское оборудование, Оборудование из нержавеющей стали, POS оборудование ит.д.);

- **ТзОВ «Хутроспецпостач»** - предприятие, специализирующееся на разработке и изготовлении одежды для силовых структур, охранных организаций, медицинских работников и иной специализированной одежды;

- **АО «МОТОР СИЧ»**, специализирующееся на разработке мобильных блочно-модульных комплексах для выработки синтетического топлива из природного и по-

путного нефтяного газа в целях наиболее эффективной и универсальной очистки и переработки газа в жидкие углеводороды.

- **ООО «Аграна-Фрут-Украина»**, крупнейший производитель широкого ассортимента фруктово-ягодных наполнителей из садовых и дикорастущих ягод и фруктов;

- **ПАО «Автомобильная Компания «Богдан Моторс»**, занимающееся продажей коммерческой техники по РФ;

- **Группа компаний «Петрус»**, распространяющая свою деятельность на различные сферы, в т.ч. производство алкогольных напитков, кондитерских и бисквитных изделий, сельскохозяйственной продукции, дистрибуция ликеро-водочных изделий, косметики, продуктов питания, транспортных средств;

Участники встречи обсудили возможности налаживания партнерских отношений на долгосрочной основе. Украинская делегация посетила иные города ХМАО. В будущем ожидается участие украинских бизнесменов в проводимых в округе и городе ярмарках и выставках.

Более подробную информацию о проектах и коммерческих предложениях участников делегации можно получить на сайте <http://www.tppsurgut.ru> или в отделе координации СТПП р/т 500-953.



МЕРОПРИЯТИЯ СТПП

13 марта 2012 г. в Сургутской ТПП прошел круглый стол на тему «Профилактика нарушений действующего законодательства в области предоставления финансовых услуг».



Данное мероприятие было проведено на кануне празднования **Всемирного дня защиты прав потребителей** по инициативе Управления Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по ХМАО-Югре в г. Сургуте и Сургутском районе. Среди приглашенных были представители кредитных учреждений г. Сургута (банков) и Департамента по экономической политике Администрации г. Сургута.

Центральной темой обсуждения стали требования законодательства РФ и имеющаяся судебная практика относительно заключаемых банками договоров кредитования с потребителями. По информации докладчика – главного специалиста - эксперта ТО УРПН по ХМАО-Югре **Старшининой Ирины** жалобы от потребителей на неправомерные действия сургутских банков при заключении договоров регулярно поступают в их службу. При этом, учитывая ограниченный законом срок для привлечения к административной ответственности – 1 год, многие обращения заявителей не могут быть рассмотрены по существу, хотя факт нарушений установлен. Не смотря на это, потребители достаточно успешно отстаивают свои нарушенные права в судебном порядке в пределах общих сроков исковой давности, куда, в том числе, свое заключение может по существу нарушения может быть представлено Роспотребнадзором. Для этого и проводятся такие профилактические мероприятия, чтобы сами банки корректировали свои договоры до того, как дело будет передано в суд.

Тем не менее, судебная практика по стране накопилась значительная по таким категориям дел и с учетом разъяснений и обобщений от Верховного Суда РФ участникам встречи был предложен обзор основных нарушений со стороны банков:

- незаконные комиссии за ведение ссудного счета;
- увеличение банками в одностороннем порядке процентной ставки;



- отказ банка предоставить заемщику информацию по кредиту, включая разбивку по телу кредита, процентам за пользование и иным платежам;

- возмездный характер предоставляемых заемщику справок по остатку кредита и произведенным выплатам;

- включение в договор нормы об альтернативной подсудности (как это часто бывает на практике не по месту нахождения потребителей);

- навязывание дополнительных платных услуг, не связанных с получением кредита (например, страхование жизни и здоровья заемщика при оформлении договора ипотечного кредитования, уже обеспеченного застрахованным объектом залога);

- одностороннее расторжение банком во внесудебном порядке договора с заемщика (за исключением случаев специально оговоренных законодательством);

- имеющаяся практика принудительного перекредитования у банка с целью погасить задолженность по текущему кредиту, соответственно с выплатой всех платежей, изначально берущихся банком при заключении договора;

- ограничение на досрочное погашение кредита с введением штрафных санкций.

Данный внушительный список нарушений и принципиальная позиция государственного органа вызвали вопросы у представителей банков последующие дискуссии. В связи с этим уместным был вопрос от ведущего круглого стола Генерального директора СТПП **Болотова Владимира** относительно порядка проверок сургутских банков при таких нарушениях. Специалисты государственного органа пояснили, что в плановом порядке в прошлом году уже был проверены некоторые сургутские банки. Поэтому в основном проверки связаны с конкретными заявлениями от потребителей, чьи права нарушены. После таких заявлений у банка истребуется документация по этому и аналогичным случаям. И уже после изучения всех материалов решается вопрос о конкретной квалификации нарушения и выдаче предписаний.

Повышенный интерес присутствующих вызвала информация заведующего отделения по информированию и консультированию в сфере защиты прав потребителей **Леушева**



Вячеслава относительно деятельности в Сургуте организации «Робин Гуд» из г. Хабаровска, специализирующейся на оказании услуг для горожан по защите их интересов в судах в отношении банковских комиссий за ведение ссудного счета. Данная организация в 2011 году очень активно работала в этом сегменте, используя типовые заявления и устоявшуюся судебную практику. Тем не менее, статистика такова, что количество подобных дел в этом году резко снизилось, и в Сургуте в том числе. Главными причинами являются сроки давности и деятельность самих банков по приведение договоров в соответствие. В связи с этим, не исключено, что активную деятельность правозащитники могут повернуть в иное русло, поскольку помимо незаконных банковских удержаний многие иные нарушения банками не устраниены до сих пор. На сегодня удельный вес жалоб потребителей именно на финансовый сектор г. Сургута небольшой – около 5%, тем не менее, расслабляться банкам не стоит, поскольку правовая грамотность населения растет и могут появиться иные организации, защищающие права потребителей на рынке финансовых услуг.

В заключении начальник Управления потребительского рынка и развития предпринимательства Департамента по экономической политике г. Сургута Гаврикова Дарья высказала пожелание для кредитных учреждений более внимательно относиться к конфликтным ситуациям с заемщиками, пытаться урегулировать их самостоятельно и не доводить до суда, особенно если очевидны нарушения со стороны банка. Такое взаимодействие банков и клиентов будет только на пользу деловой репутации кредитных учреждений.

Сургутская ТПП благодарит участников встречи и представителей государственных и муниципальных органов за проявленный интерес к теме встречи и ждет Вас на наши следующие круглые столы.

Советник по правовым вопросам
при Генеральном директоре СТПП
Старовойтова Ляна



Рекламно-издательский центр

СУРГУТСКОЙ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ

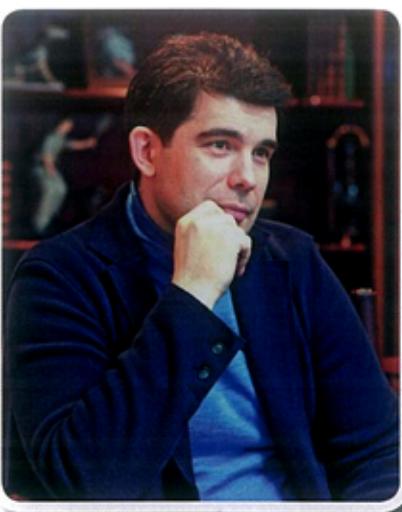
Дизайн

- логотип
- фирменный стиль
- эскизы для любых видов рекламы

Полиграфия:

- визитки
- листовки
- буклеты
- дипломы и др.

ул. 30 лет Победы, 34а, офис 214



Иван Бобков,
Председатель Правления,
Член Совета директоров
ОАО «СИББИЗНЕСБАНК».

Доступность, гибкость, индивидуальность финансовых решений являются сегодня определяющими условиями для успешного развития бизнеса любой компании. Ориентируясь на постоянное движение вперёд, современные требования и тенденции регионального рынка, Сиббизнесбанк заметно укрепил свои позиции в рейтинге кредитных организаций Тюменской области. Особенно стоит отметить, отличную динамику роста показателей банка в области кредитования корпоративных клиентов – предприятий малого и среднего бизнеса.

О перспективах развития бизнеса Сиббизнесбанка, а также его конкурентных преимуществах мы поговорили с Председателем Правления банка Иваном Бобковым.

Справка:

На 1 марта 2012 года Сиббизнесбанк занимает 4-е место в рейтинге 16 банков Тюменского региона по объему выданных кредитов предприятиям и организациям (источник - banki.ru).

Размер общего кредитного портфеля Сиббизнесбанка на 1 марта 2012 года составляет 2 922 954 тыс. рублей, из которых 2 298 999 тыс. рублей – кредитование предприятий и организаций (источник - banki.ru).

Новые позиции Сиббизнесбанка в рейтинге кредитных организаций Тюменской области

- Иван Александрович, как Сиббизнесбанку по итогам 2011 года удалось подняться вверх на одну позицию по объему кредитного портфеля в рейтинге кредитных организаций Тюменской области и занять 4-е место?

- Главным образом, положительные изменения и вдохновляющие результаты работы нашей команды базируются на утвержденной нами в середине 2011 года новой Стратегии развития Сиббизнесбанка, которая рассчитана на 2011 - 2013 гг.

Данный документ включил в себя сразу 14 Целевых стратегических программ, которые реализуются одновременно, охватывая все направления деятельности нашей кредитной организации: от оптимизации региональной сети и клиентской политики до совершенствования информационных технологий и корпоративной этики.

Кредитование корпоративных клиентов является одним из стратегических направлений развития Сиббизнесбанка. При этом стоит отметить, что 80% нашего общего кредитного портфеля – это кредиты представителям малого и среднего бизнеса, остро нуждающегося сегодня в финансовой поддержке и предложениях, максимально учитывающих особенности каждой компании.

Именно поэтому в основе нашей

клиентской политики лежит идея «Домашнего банка», которая дает нам возможность предложить каждому клиенту персональный набор банковских услуг на взаимовыгодных условиях для каждой стороны.

По нашему мнению, концепция «Домашний банк» не только символизирует заботу и максимальное внимание по отношению к клиенту, но и желание быть по-настоящему удобным региональным банком, куда можно обратиться за решением нестандартной сделки.

Успешный старт Целевых стратегических программ и ориентир на индивидуальный подход в клиентской работе обеспечили рост финансовых показателей Сиббизнесбанка за 2011 год, в т.ч. и укрепление позиций в рейтингах кредитных организаций Тюменского региона по объему кредитного портфеля частных и корпоративных клиентов.

- Какие перспективы и результаты от финансирования малого и среднего бизнеса ожидает для себя Сиббизнесбанк?

- Малый и средний бизнес в Тюменской области, Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах развивается сегодня очень активно, создавая прочную основу и долгосрочные перспективы для экономики и



Рейтинги

Рост финансовых показателей ОАО «СИББИЗНЕСБАНК» за период с 01 марта 2011г. по 01 марта 2012г.:

- объем капитала: + 7,16%
- объем кредитного портфеля (общий): +38,94%
- объем кредитного портфеля (малый и средний бизнес): +21,74%
- кредиты физическим лицам: +189,91%
- депозиты юридических лиц: +94,24%

Источник: www.banki.ru



социальной жизни региона. В связи с чем, растёт и спрос предпринимателей на финансирование их деятельности за счет кредитных средств.

Избрав ориентиром тесное взаимовыгодное и долгосрочное сотрудничество с сектором МСБ, Сиббизнесбанк не только готов оказать поддержку предпринимателям, но и учитывать индивидуальные особенности их бизнеса в каждом отдельном случае, в том числе и в отношении их сотрудников, комплексно подходя к решению стоящих перед предприятием задач.

Проблема масштабной доступности кредитов для сектора малого и среднего бизнеса остаётся нерешённой в России на протяжении уже многих лет по одной причине – усиление стандартизации услуг крупных федеральных банков, желающих развивать свою кредитно-финансовую политику только в отношении «типовых» или крупных VIP-клиентов, не брачная внимания на сектор МСБ.

Для многих собственников малого и среднего бизнеса требования федеральных кредитных организаций по жестким нормативам, необходимости предоставления в обеспечение залогового имущества только определенного качества, наличия долгосрочной кредитной истории и


СИББИЗНЕСБАНК®

Рейтинги

На 1 марта 2012 г. в рейтинге 16 кредитных организаций Тюменской области*:

4 место:

- по объему общего кредитного портфеля (+2 позиции с 01.03.11 г. по 01.03.12 г.)
- по объему кредитного портфеля - корпоративные клиенты (+2 позиции с 01.03.11 г. по 01.03.12 г.)

5 место:

- по уровню капитала (+1 позиция с 31.12.11 г. по 01.03.12 г.)
- по объему вкладов физических лиц (+1 позиция с 01.01.11 г. по 01.03.12 г.)

6 место:

- по объему кредитов физическим лицам (+6 позиций с 01.03.11 по 01.03.12 г.)
- по объему депозитов юридических лиц (+5 позиций с 01.03.11 по 01.03.12 г.)

Источник: www.banki.ru

многие другие остаются недосягаемы. В отличие от кредитных организаций федерального уровня, Сиббизнесбанку не интересно ограничивать своих клиентов набором стандартных предложений. Являясь средним региональным банком, у нас есть все возможности, желание и ресурсы проявлять максимальную «гибкость», клиентоориентированность и заботу о каждом партнере по бизнесу.

- Насколько популярны сегодня региональные банки у тюменских предпринимателей, желающих получить

кредит на развитие бизнеса?

- Сегодня тюменские предприниматели все чаще обращаются за обслуживанием в региональные кредитные организации, а не в федеральные банки и их филиалы. Такую статистику показывают отчеты Центрального Банка России по спросу на банковские услуги за первый квартал 2012 года (рис.).

Нам, как региональной кредитной организации, данная тенденция представляется приятной и дающей еще большие перспективы для развития Сиббизнесбанка в тесном взаимодействии с малым и средним бизнесом Тюменской области, Югры и Ямала.

За прошедший 2011 год в рамках реализации своей регионально-ориентированной политики мы закрыли филиалы в Санкт-Петербурге и Твери, при этом одновременно открыв 4 новых дополнительных офиса: 1 в центре Тюмени на ул.Малыгина и 3 в городах Югры - Мегион, Нижневартовск и Нефтеюганск.

2 апреля 2012 г. состоится открытие второго офиса в Нефтеюганске, далее еще более интенсивное расширение региональной сети Сиббизнесбанка в Югре – укрупнение дополнительных банков в Нижневартовске, Мегионе, Ханты-Мансийске. В перспективе – города Ямала.

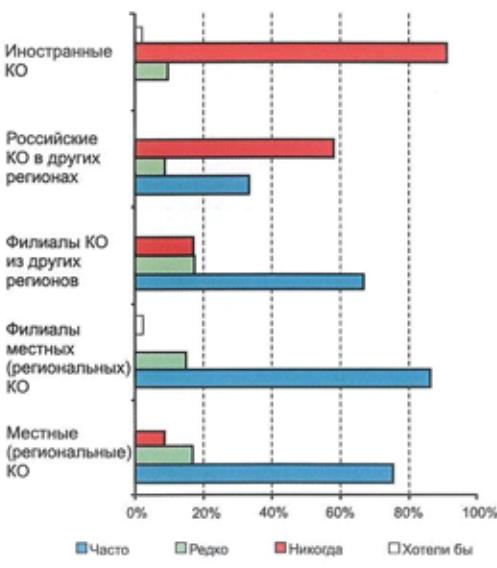
Оптимизация региональной

Справка:

Во II квартале 2012 года кредиты в рублях потребуются 28,1% предприятий Тюменского региона, участвующих в опросе Центрального Банка России, на сумму 9,0 млрд. рублей. При этом, 14,0% предпринимателей потребуются долгосрочные кредиты на сумму 8,5 млрд. рублей (94,9% в общем объеме желаемых кредитов среди респондентов).

Максимально заявленная сумма единичного долгосрочного кредита среди 25% опрошенных организаций - 4,3 млн. рублей, среди 50% - 12,5 млн. рублей, среди еще 25% - более 875 млн. рублей.

(Источник: Центральный Банк РФ. «Спрос предприятий нефинансового сектора экономики на банковские услуги. Тюменская область. 1 квартал 2012 года». [Стр. 10])



сети - отказ от развития банка в Центральной России и Омской области, концентрация усилий нашей команды на родном Западно-Сибирском регионе – призваны обеспечить еще более динамичный рост показателей Сиббизнесбанка в рейтингах по итогам 2012 года и завоеванию лидерских позиций в секторе кредитования и обслуживания малого и среднего предпринимательства.

- Какие еще действия помогут Сиббизнесбанку завоевать лидерские позиции в кредитовании малого и среднего бизнеса в Тюменском регионе?

- В Стратегии развития Сиббизнесбанка на 2011-2013 гг. четко определены наши цели и задачи, ценности и приоритеты, целевые программы и планы их реализации. Активно развивая основное конкурентное преимущество банка (индивидуальный подход

с заботой к каждому клиенту), ориентируясь на специфику ведения бизнеса местными предпринимателями и понимая перспективы развития банковского сектора Тюменского региона, наша команда уверенно смотрит в будущее.

Во втором квартале 2012 года планируется начать поэтапную миграцию Головного офиса Сиббизнесбанка из города Сургут в город Тюмень (юридический адрес ГО банка при этом по-прежнему останется в Сургуте).

Основная цель и причина данного процесса - повышение эффективности использования основных производственных ресурсов Сиббизнесбанка: (1) больше оптимизировать текущие административно-хозяйственные и управленческие расходы; (2) повысить качество управленческих решений и расширить доступ к новым банковским технологиям; (3) упростить и ускорить взаимодействие банка со своими

подразделениями, клиентами и партнерами на территориях Югры и Ямала через Тюмень.

В планах на ближайшие 2 года – повышение уровня клиентского сервиса благодаря максимальному распространению политики «Домашнего банка» для корпоративных партнеров, оптимизации продуктовых линеек, внедрению направления VIP-обслуживания, программ лояльности и др.

Ребрендинг банка, стартующий в ближайшие 2 месяца, гармонизирует «внешний вид» Сиббизнесбанка с нашими новыми идеями, концепциями и планами по всем направлениям развития, так как они уже год как активно реализуются внутри банка в рамках 14 Целевых стратегических программ.

Как говорится, планы у нас априори амбициозные. Но чем сложнее задачи, тем интересней нам их решать, получая желаемый результат.

ОАО «СИББИЗНЕСБАНК».

Лицензия Банка России №2539 от 27.08.2003 г.



СИББИЗНЕСБАНК®

ОАО «СИББИЗНЕСБАНК». Лицензия Банка России №2539 от 27.08.2003 г.



**Индивидуальные
условия
для Вашего роста!**

**Кредиты для малого
и среднего бизнеса**

г. Сургут, ул. Маяковского, д. 16/1
г. Сургут, ул. Ленина, д. 66

г. Нижневартовск, ул. Ленина, д. 5 оф. 209
г. Мегион, ул. Пионерская, д. 1/2
г. Нефтеюганск, 13 мкр., д. 2

8 800 1000 566
www.srb.ru

8 (922) 65 11 831
8 (932) 40 35 538
8 (3463) 24 16 61

В работе руководителя есть четыре основных направления: планирование, организация работы, мотивация сотрудников и контроль. Результат деятельности компании или структурного подразделения напрямую зависит от знаний, умений и навыков работающих там сотрудников.

Мотивация персонала в работе руководителя



Не так просто найти хорошего специалиста, но не менее сложно построить работу в компании так, чтобы он работал эффективно и был заинтересован в получении максимального результата. Хорошая работа персонала невозможна без грамотно выстроенной системы мотивации труда.

О мотивации существует несколько мнений. Одни утверждают, что деньги не могут быть мотивацией для работающих специалистов на длительный срок и со временем наступает момент, когда в компании, где мотивация построена только на денежном вознаграждении, перестают эффективно работать. Другие же, напротив, считают, что деньги, это именно то, ради чего люди ходят на работу и хорошо работают. У многих предприятий и компаний остро стоит вопрос результативной работы и «текучки» персонала. Узнав причину уходов сотрудников, можно узнать, какие именно мотивационные механизмы плохо работают в данном подразделении. Как же мотивировать персонал и решить проблему эффективной трудовой деятельности?

Есть ряд инструментов, применение которых прямо влияет на

результат работы.

- **Как ни банально – деньги...**

На самом деле истина, как это часто бывает, находится где-то посередине. Деньги являются для некоторых основной мотивацией, другое дело, что они должны быть всегда связаны дополнительным комплексом мотивирования — интерес к работе, коллектив, новые цели, карьера, обучение. Денежное вознаграждение – это один из стимулов. С другой стороны, простым повышением зарплаты проблему тоже не решить. Через некоторое время, казалось бы, недавнее повышение зарплаты уже не мотивирует работающего.

- **Четкая постановка задач, целей**

Перед сотрудником нужно обязательно ставить планы, цели, задачи. Когда человек видит цель, к которой нужно стремиться, это уже само по себе является мотивацией. Главное, не просто поставить задачу, но и подкрепить выполнение плана поощрительной мотивацией (премиями, процентами, бонусами), а также предусмотреть систему штрафов за его невыполнение. Другое дело, что со штрафами нужно быть осторожнее, в этом деле главное не перегнуть палку, иначе у сотрудника может возникнуть ощущение, что за каждую, даже малую провинность, его ждет штраф. А это отнюдь не добавляет

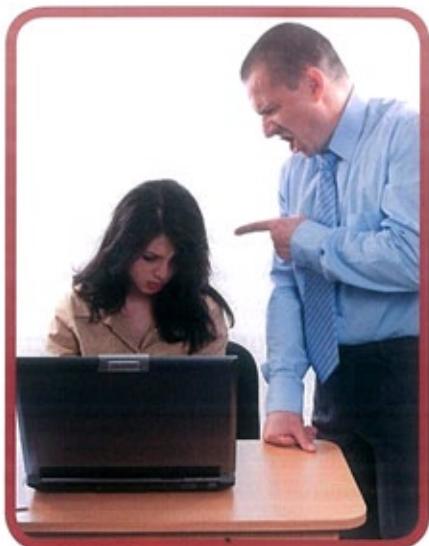
рвения в работе.

- **Обратная связь** Руководитель не может видеть и отслеживать настроение всех своих подчиненных. У персонала бывают рабочие и личностные взлеты и падения. Важно, чтобы Вы, как руководитель, показывали своим подчиненным, что в курсе дел, что знаете о ходе

Отсутствие интереса, безразличие — один из самых опасных тормозов — встречается всегда там, где скапывается на заслуженную похвалу. Все мы, конечно, помним выражение «добро слово и кошке приятно», все понимаем его суть, но в суматохе рабочих будней, в изнуряющую жару забываем это золотое правило.

работы каждого сотрудника, что Вас интересует проделанная работа сотрудника, а не только полученная прибыль. Если результативность упала, стоит выяснить причину, лучше с «глазу на глаз». Общайтесь, обсуждайте, советуйтесь и советуйте.





Обратная связь – достаточно сильный мотиватор, который не требует материальных вложений. Сотрудник чувствует себя на работе комфортно, когда ему понятны правила игры и есть возможность обратной связи с руководителем. Благодаря обратной связи есть возможность получать информацию непосредственно от людей, которые общаются с клиентами и партнерами. И если правильно воспользоваться этой информацией, то можно корректировать собственные действия и получить дополнительное конкурентное преимущество на рынке. Для работников ценно то, что начальство к ним прислушивается.

- **Я хороший!** Одним из недооцениваемых стимулов является ощущаемая человеком потребность признания со стороны товарищей по работе, руководителя, а также коллег, с мнением которых он считается. Руководство каждой компании должно делать все для того, чтобы полностью реализовать этот мотив человеческого труда. Отсутствие интереса, безразличие — один из самых опасных тормозов — встречается всегда там, где скаптятся на заслуженную похвалу (см. выше). Все мы, конечно, помним выражение «доброе слово и кошке приятно», все понимаем его суть, но в суматохе рабочих будней, в изнуряющую жару забываем это золотое правило. Конечно, не нужно хвалить всех и вся, но не скучитесь на заслуженную похвалу. Хвалите сотрудников за хорошую работу и подбадривайте при неудачах, часто

добро слово может творить чудеса в мотивации. Хороший, сплоченный, работающий коллектив также очень позитивно действует на сотрудника. Поэтому нужно и важно заботиться о хорошей психологической атмосфере в коллективе.

- **«Кнут и пряник»...** Некоторые руководители в большей степени любят наказывать, чем поощрять своих подчиненных. Такие руководители, конечно, не относятся к разряду эффективных. Так или иначе, их подчиненные тратят большие усилия на то, чтобы избежать наказаний. Нужен своевременный контроль. Некоторым руководителям больше нравится хвалить и поощрять. И тогда есть риск расслабления работающих специалистов по принципу «я и так все хорошо делаю». Объединить два совершенно разных стиля воздействия – «кнут и пряник», может далеко не каждый. И этому тоже нужно и можно научиться на соответствующих обучающих программах для руководителей.

- **Авторитет руководителя**
Сказано – сделано. В оценке результатов работы нет любимчиков. И т.д. Люди особенно остро воспринимают несправедливость. Если человек видит и испытывает на себе то, что считает несправедливым, то эффективность любых применяемых к нему мотивационных воздействий будет снижаться до нулевой отметки. Это приводит к обиде, а отношение к собственному предприятию становится неприязненным, враждебным.

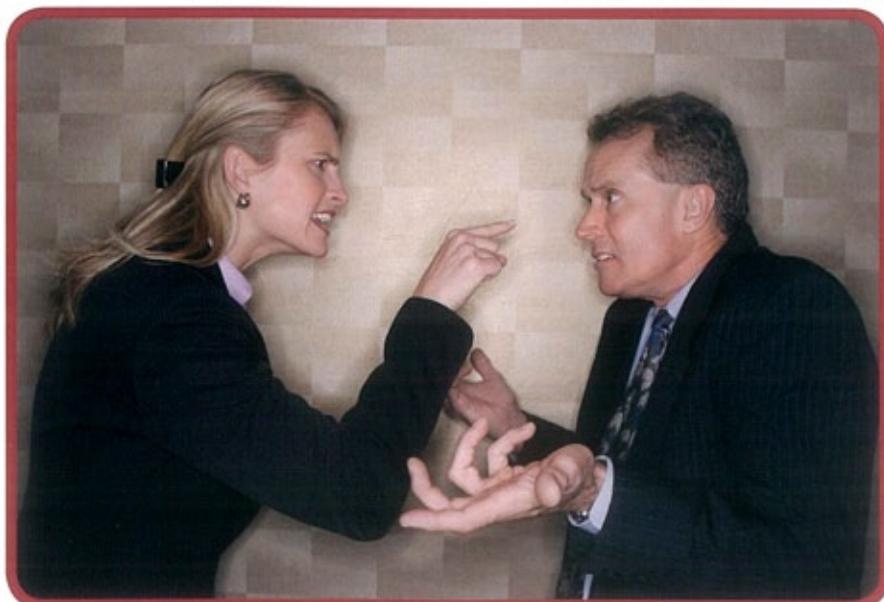
- **Обучайтесь и обучайте...**
Серьезная ошибка – отсутствие обучения персонала. Для многих сотрудников профессиональный рост – лучшая мотивация. Один из вариантов – наставничество. Если обучение стоит денег и вы действительно боитесь ухода сотрудника после обучения, внесите корректизы в Договор, в котором сотрудник будет обязан отработать или вернуть деньги за обучение.

- **Развивайте разумную ини-**

У многих предприятий и компаний остро стоит вопрос результативной работы и «текучки» персонала. Узнав причину уходов сотрудников, можно узнать, какие именно мотивационные механизмы плохо работают в данном подразделении.

циативу «Нет более эффективного способа подавить инициативу и раз и навсегда заткнуть рот подчиненным, чем отвергнуть их предложение». От руководителя зависит, будет ли он поддерживать инициативу своих подчиненных или, наоборот, будет подавлять ее. Прислушивайтесь к персоналу и поощряйте их активность.

- **Поздравления** Поздравьте



сотрудника. В жизни каждого человека есть большое количество событий: начиная от дня рождения до выигрыша в лотерею.

• **Споры о премиях** Нельзя смешивать оклад и премию. Никогда нельзя выплачивать премию сотруднику, если он ее не заработал! Получение не заслуженной премии вызовет демотивацию и конкретного, и остальных сотрудников. «Халава».... Если план не был выполнен на все «100», жалость будет не уместной.

• **Сама система оплаты.** Иными словами как они, деньги, начисляются и за что выплачиваются Оплата за присутствие на рабочем месте отличается от оплаты за достигнутый результат. Например: система оплаты, где основную часть составляет процент с продаж, может привести навязыванию товара. Часть покупателей, которая не желает прибегать к помощи продавца, может быть безвозвратно потеряна. Для ряда товаров средней ценовой категории (одежда, обувь) и элитных товаров очень важно не отпугнуть посетителя, позволить ему самому осмотреться и освоиться. Продавец включается в процесс выбора только на втором этапе, – если его, конечно, не позвали на помощь раньше. Поэтому в торговле разумнее вводить дифференцированную оплату труда, которая бы состояла из основной части и из процентов от продаж. Причем, зачастую, основная часть зарплаты небольшая, что заставляет продавца

активнее продавать и получать большую зарплату благодаря процентам. Также денежной составляющей мотивации может быть система премий (не путать с обязательной выплатой!) и денежных бонусов, например, за выполнения плана по продажам или за достижения каких-нибудь других высоких показателей, например, по привлечению новых клиентов, продвижению нового товара.

Одним из требований к эффективной системе оплаты является ее **прозрачность и объективность**. В случае если персоналу будет не понятно или неизвестно, за что их поощряют и как они могут влиять на размер своей заработной платы, мотивация к увеличению результата трудовой деятельности снижается.

Никогда нельзя выплачивать премию сотруднику, если он ее не заработал! Получение не заслуженной премии вызовет демотивацию и конкретного, и остальных сотрудников.

Подход к мотивации персонала можно разделить на универсальный (одинаковый ко всему коллективу в целом) и выборочный (для каждого сотрудника индивидуальный).

Для небольшой компании стоит учить, что универсальный под-

ход не всегда оправдывает себя. Люди разные, разными должны быть и стимулы, которые на них могут воздействовать. Именно такой выборочный подход позволит небольшой компании наиболее полно раскрыть потенциал каждого сотрудника. А для малого бизнеса, это будет немалым конкурентным преимуществом не только росту продаж, но и в борьбе за хороших специалистов. Ведь не секрет, что грамотный персонал зачастую не задерживается в маленьких компаниях, используя их для получения опыта.

Руководитель не умеющий мотивировать персонал вряд ли получит желаемый результат. Инструментам материальной и нематериальной мотивации сотрудников можно и важно научиться.

Выводы:

1. Ключ к устойчивости и росту компании лежит через правильно выстроенную мотивацию работающих в ней сотрудников. Наиболее эффективная мотивация подразумевает персональную систему стимулов, сочетающую в себе денежную мотивацию, дополненную другими видами стимулирования.

2. Руководителю важно развивать свои управленческие компетенции. Хороший инструмент развития – это обучение самого руководителя. Важно знать собственные слабые стороны и подбирать соответствующую обучающую программу. Рекомендуется проходить обучение раз в 3-4 месяца. Тогда развитие управленческих компетенций руководителя принесет конкретный результат.

Людмила Иващенко,
бизнес-тренер, организационный
консультант,
профессиональный
сертифицированный коуч.

Центр Бизнес-Программ СТПП
готов организовать проведение
соответствующих тренингов и
мастер классов по теме бизнес
образования с интересующими
Вас специалистами. тел./ф: (3462)
501-600, udc@tppsgut.ru



Уважаемые коллеги!

Вам необходимо помещение для проведения семинара, тренингов, презентации?

Сургутская торгово-промышленная палата предлагает Вам свои услуги по организации деловых мероприятий в малом и большом конференц-залах и в зале переговоров Сургут палаты, а также предоставляет в аренду компьютерный зал.

Большой и малый конференц-залы Сургутской ТПП оснащены современной презентацией техникой, включающей ноутбук, проекционный экран, видеомагнитофон, оверхед-проекция, система звукоусиления. Помещения оборудованы системой кондиционирования, предусмотрены столы для раскладки рекламных материалов. Возможна организация кофе-брейков, фуршетов.

Организация мероприятий в большом конференц-зале

(площадь - 100 кв.м., число мест - 85)

С оборудованием - 2 300 руб./час

Членам палаты - 1 725 руб./час

Без оборудования - 1 725 руб./час

Членам палаты - 1 380 руб.



Организация мероприятий в малом конференц-зале

(площадь 50 кв.м., число мест - 25)

С оборудованием - 1 380 руб./час

Членам палаты - 1 150 руб./час

Без оборудования - 1 150 руб./час

Членам палаты - 920 руб./час



Комната переговоров

рассчитана на проведение

деловых встреч, переговоров.

Организация мероприятий в комнате для переговоров - 1 150 руб./час

Членам Палаты - 747,5 руб./час

30 апреля - день пожарной охраны России



Юные пожарные Сургута поздравляют всех пожарных Государственной противопожарной службы и ветеранов пожарной охраны ХМАО – Югры, а так же добровольных пожарных предприятий всех форм собственности с 363-й годовщиной пожарной охраны России. Желают им крепкого здоровья, семейного благополучия и успехов во всём.





Интеллектуальная собственность - это ваш актив

Ежегодно 26 апреля отмечается Всемирный день интеллектуальной собственности. Дата для этого международного дня была выбрана не случайно. Именно в этот день, в 1970 году вступила в силу международная Конвенция, согласно которой была учреждена «Всемирная организация интеллектуальной собственности» (ВОИС) — организация, призванная содействовать охране и развитию интеллектуальной собственности во всем мире.

В День интеллектуальной собственности проходят тематические мероприятия, встречи коллег, кампании, которые ставят перед собой цель: привлечь внимание мировой общественности к тем проблемам, с которыми сталкивается ВОИС при решении поставленных перед ней задач, добиться понимания широкими слоями населения того, что представляет собой интеллектуальная собственность, показать, каким образом система защиты интеллектуальной собственности способствует развитию многих направлений прогресса: от искусства до инновационных технологий.

В России подавляющее количество компаний довольно скептически относятся к защите прав на интеллектуальную собственность. «Зачем защищать интеллектуальную собственность, если мы и так раньше работали?». В то время как в остальных странах про патентную защиту узнают еще со школьной скамьи. В СМИ довольно часто появляется информация о ходе судебных процессов по делам о нарушении прав на интеллектуальную собственность. Многие представляют себе последствия нарушения прав на интеллектуальную собственность, если она не будет защищена. То есть существует осведомленность о том, что такая интеллектуальная собственность, как ее защищать и какие возможности она дает.

В современных условиях рыночной экономики защита интеллектуальной собственности становится все более актуальной, особенно это касается самого распространенного объекта интеллектуальной собственности — товарного знака (знака обслуживания). В обиходе довольно часто употребляются разные синонимы товарного знака, такие как торговая марка, торговый знак, логотип, эмблема, слоган, бренд. Однако законодательно закреплено только понятие товарного знака (знака обслуживания). По своей сути товарный знак и знак обслуживания одно и тоже, разница лишь в том, что товарный знак регистрируется для товаров, а знак обслуживания для услуг.

Предположим, Вы недавно открыли бизнес, придумали название компании, разработали логотип, установили производственное оборудование и наладили выпуск продукции. Товарный знак Вы не защищили. Спустя некоторое время, Вы заметили, что конкурентная компания выпускает такой же продукт, с товарным знаком Вашей компании, при этом, как часто бывает, именно Вы вложили силы и средства в

раскрутку своей продукции, заработали себе имя, а кто-то просто «пришел на готовенькое» и бессовестно пользуется Вашими трудами, попросту ворует Ваше имя. Если Вы заранее не позаботились о товароохраных мероприятиях, то в данной ситуации сделать Вы ничего не сможете с недобросовестным конкурентом, поскольку если отсутствует регистрация товарного знака, следовательно, все могут его использовать. Хуже если конкурентная компания

зарегистрирует Ваш товарный знак на себя. В этом случае, Ваша компания будет нарушать права другого лица, и вынуждена будет остановить производство товаров или оказание услуг под этой маркой или регулярно платить взносы другой фирме за использование этого товарного знака.

Под товарным знаком потребители запоминают продукцию определенного вида, и соответственно товарный знак выступает гарантией качества продукции и её принадлежности к определенному производителю.

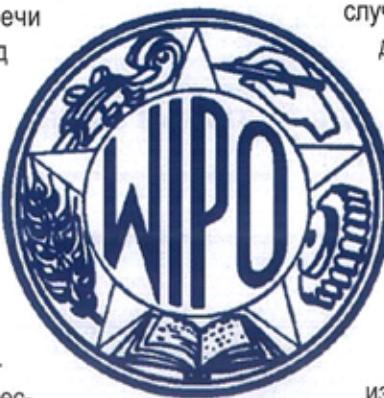
Споры по товарным знакам, часто становятся «громкими» делами, в которых участвуют известные компании, владеющие известными раскрученными брендами. Именно продукцию таких производителей и подделывают недобросовестные предприниматели, так как использование известных брендов дает дополнительные коммерческие преимущества при реализации товаров и услуг, а также позволяет продавать товар по высоким ценам, относительно рынка подобных товаров.

В последнее время стремительно возрастает количество споров вокруг товарных знаков. Это объясняется увеличением числа зарегистрированных знаков, а также незарегистрированных обозначений, используемых для индивидуализации товаров и услуг. Рынок товарных знаков становится более плотным, что приводит к большей конкуренции между их владельцами. Эта тенденция также связана с возрастанием числа конфликтов и по поводу иных, смежных объектов интеллектуальной собственности: фирменных наименований, промышленных образцов, объектов авторского права и др.

С целью повышения правовой культуры общества в области защиты интеллектуальной собственности, привлечение внимания юридических и физических лиц города к вопросам охраны интеллектуальной собственности Сургутской ТПП был проведен городской открытый конкурс среди объектов интеллектуальной собственности.

Конкурс проводится среди организаций различных форм собственности и индивидуальных предпринимателей, зарегистрированных и осуществляющих свою деятельность на территории города Сургута, а также физических лиц, проживающих на территории города Сургута.

Все представленные объекты прошли экспертизу в

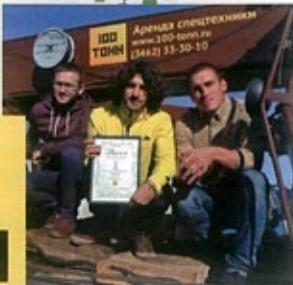


экспертном совете на предмет соответствия установленным законодательством требованиям к каждому объекту интеллектуальной собственности.

В номинации «Лучший товарный знак, знак обслуживания»:

**1 место – ООО «100 тонн»,
генеральный директор Маринов
Геннадий Петрович**

**100
ТОНН**



**2 место – ООО «Рукодельница»,
директор Задорожная
Ирина Анатольевна**



**Сургутская торгово-промышленная палата
поздравляет победителей!**

Дополнительно хотели бы представить вниманию наших читателей интересные судебные прецеденты в сфере защиты прав на интеллектуальную собственность.

*Всю силу защиты прав на интеллектуальную собственность показала всему миру компания Polaroid, которая была единственным игроком на рынке фотоаппаратов с функцией моментальной фотографии. **Polaroid** защитила свой продукт приблизительно 20 патентами. Запатентован был способ работы фотоаппарата, конструкция фотоаппарата, технология печати фотографии и т.д. Компания Polaroid всегда была известна своей агрессивной политикой

16 января 2012 г. экспертным советом были подведены итоги конкурса, где были определены победители по представленным номинациям:

**3 место – Индивидуальный предприниматель
Басараб Алена Михайловна**



Алена Кокетка

В номинации «Лучшее изобретение или полезная модель»:

**1 место – Чуб
Михаил Васильевич
Полезная модель
«Дополнительное
устройство забойного
двигателя для
бурения скважин»**



В номинации «Лучший промышленный образец»:

**2 место – Бланин
Валентин Алексеевич
Промышленный образец
«Контрольные образцы
чувствительности для
проверки совместимости
ультразвуковых
систем «Дефектоскоп-
преобразователь»**



в области защиты интеллектуальной собственности. Выдачу патентов компании Polaroid пытались оспорить такие конкуренты, как Sony, Nikon, Samsung, Canon, Kodak и др. Eastman Kodak пытался выпускать свои собственные фотоаппараты с функцией моментальной фотографии. Естественно, что компания Polaroid подала в суд на Kodak. Судебное разбирательство было тяжелым и длилось 10 лет. Постановление Верховного Апелляционного Суда было решено удовлетворить иск компании и обязать компанию Kodak выплатить штраф за нарушение патента.

Опыт компании Polaroid представляется идеальным,

с точки зрения организации инновационного бизнеса. На своем опыте, она показала, насколько важно организовать непрерывной процесс защиты прав на интеллектуальную собственность, и как важна, при этом, квалификация патентного поверенного. Необходимо знать какие изобретения уже защищены, что патентуют конкуренты, как развивается технология и, самое главное, таким образом составить заявку на патент на изобретение, чтобы ее невозможно было «обойти».

*Коллегия Палаты по патентным спорам Роспатента разрешила компании «Роялти» зарегистрировать товарный знак «Володя и медведи», удовлетворив, таким образом, жалобу компании на отказ годичной давности.

Компания «Роялти» собирается зарегистрировать «Володю и медведей» по классам алкогольных напитков,

пива, соков и минеральной воды. В марте 2011 года Роспатент отказал компании в регистрации бренда «Володя и медведи», объяснив это тем, что подобное название «наносит ущерб имиджу и интересам государства, а также противоречит общественным интересам». Компания «Роялти» попыталась оспорить решение ведомства, заявив, что всего лишь пытаясь обыграть одно из самых популярных в России имен и персонажей русских сказок.

Однако Палата по патентным спорам отклонила ее возражение. После этого «Роялти» подала жалобу в арбитражный суд Москвы, который в сентябре 2011 года признал отказ Роспатента незаконным. Проведя социологическую экспертизу, суд выяснил, что только 6 процентов опрошенных проводят ассоциацию между словосочетанием «Володя и медведи» и политическими реалиями и одновременно считают, что такой алкогольный бренд наносит ущерб имиджу государства. Хотя зарегистрировать товарный знак «Володя и медведи» Роспатент разрешил только сейчас, водка с подобным названием уже выпускалась в России. Этот бренд был зарегистрирован на Украине на российскую группу «Винэксим», которая ранее также выпускала водку «Путинка». Ее создатели отрицают политическую подоплеку бренда.

*Пивоваренной компании «Балтика» не позволили зарегистрировать товарный знак Zatecky Gus. Соответствующее решение приняла Палата по патентным спорам, которая подтвердила более раннее постановление Роспатента.

Роспатент запретил «Балтике» зарегистрировать Zatecky Gus в качестве товарного знака. В решении ведомства тогда говорилось, что слово Zatecky является прилагательным от названия чешского города Жатец (Zatec), который имеет тысячелетнюю историю хмельеводства и пивоварения. Поскольку пиво Zatecky Gus не имеет чешского

аналога, Роспатент решил, что регистрация такого товарного знака на российское юридическое лицо невозможна, так как это введет потребителя в заблуждение относительно изготовителя продукта. «Балтика» опротестовала решение первой инстанции. Пивоваренная компания «исходя из среднего уровня образования» решила, что о существовании города Жатец и его роли в истории пивоварения знает «малочисленная группа населения». Поэтому, как сочли юристы «Балтики», большинство потребителей не будут проводить аналогии с чешским городом. Также компания обратила внимание на слово «Gus», которое является «фантазийным» («гусь» по-чешски - «husa»). О том, что «Балтика» позиционирует Zatecky Gus именно как чешское пиво, может свидетельствовать и портал, посвященный этому продукту - zateckygus.cz. Сайт находится в национальном домене Чехии, но чешской версии не имеет.

*В России насчитывается около 100 магазинов, которые незаконно используют торговую марку сети «Азбука вкуса». Об этом, как пишет газета «РБК daily», заявил представитель сети Игорь Ядрошников. В то же время на сайте «Азбуки вкуса» говорится только об 11 магазинах.

По словам Ядрошникова, в основном нарушители законодательства работают в регионах, поэтому прямого ущерба «Азбуке вкуса», магазины которой расположены в Москве, они не наносят. Тем не менее, в «Азбуке» уже начали разбирательства с некоторыми своими «клонами», в том числе и в суде. Так, «Азбуке вкуса» из Таганрога, незаконно использовавшей товарный знак московских магазинов, местный суд уже назначил штраф в миллион рублей. Компенсация настоящей «Азбуке вкуса» рассчитывалась на базе информации о доходах таганрогского магазина: с момента открытия он продал товаров на 46,6 миллиона рублей. Ранее сообщалось, что «Азбука вкуса» решила постепенно выходить и в другие регионы. В частности, магазины сети будут открыты в Санкт-Петербурге.

Указанные примеры являются крупинкой в океане судебных исков, рассматриваемых судами и Роспатентом. С учетом вхождения России во всемирное торговое пространство специалисты прогнозируют кратное увеличение судебной активности в этой сфере.

В связи с этим напоминаем Вам, что при Сургутской Торгово-Промышленной палате уже давно работают квалифицированные и опытные специалисты по регистрации прав на объекты интеллектуальной собственности. За консультацией можно обращаться по тел. 50-09-51 или по адресу: г.Сургут, ул. 30 лет Победы, д. 34А, каб. 206, e-mail.: sud@tpp.surgut.ru





СЕРВИС МАСТЕР

группа компаний

*Ценность обретенная с опытом.
Надежность без фальши!*



Генеральный директор ООО «Сервис Мастер»
Лопаев Александр Сергеевич

- В компанию "Сервис Мастер" меня пригласил человек, с которым я подружился в бизнесе - Гагарин Геннадий. Свою карьеру я начал инженером по обслуживанию специального банковского оборудования, мне очень понравилось работать в этой компании: перспективная работа, молодой энергичный коллектив, карьерный рост. Со временем увеличивались объемы работ, и появилась необходимость четкого разделения сфер деятельности компании. Таким образом, я возглавил ООО "Сервис Мастер", основным видом деятельности которого является сервис банковского оборудования, а мой компаньон - Гагарин Геннадий стал руководителем ООО "Компания Вероника," которая занимается поставкой оборудования

для банков и офисов.

Так образовалась группа компаний "Сервис Мастер". На сегодняшний день наша организация является лидером на территории ХМАО и ЯНАО в своей сфере. За эти годы мы многому научились, были и непростые времена и времена побед. Сейчас без трудностей не обойтись, ведь без них мы перестаем расти. Наша компания не собирается останавливаться на достигнутом, только вперед, только к новым победам и успеху!

С 2002 года наше предприятие специализируется в области поставки и сервиса оборудования для обработки наличных денег и оргтехники, его гарантийного, постгарантийного обслуживания и ремонта.

Изначально ООО «Сервис Мастер» создавался как сеть сервисных центров на территории Уральского Федерального округа с предоставлением полного спектра услуг по банковскому оборудованию и оргтехнике.

На данный момент наша компания полноценно предоставляет услуги на территории Уральского Федерального округа.

С ноября 2007 года произошло слияние нескольких организаций в группу компаний «Сервис Мастер», которое позволило предоставлять услуги банковским структурам в следующих направлениях:

**- НЕДВИЖИМОСТЬ; СТРОИТЕЛЬСТВО, РЕМОНТ;
БЕЗОПАСНОСТЬ; ОСНАЩЕНИЕ; КАДРЫ.**

С 2010 года в группе компаний появляется новое направление: разработка и изготовление эксклюзивных сувениров, корпоративных и VIP подарков из натуральной кожи. Мы ставим перед собой цель: открытие собственного производства. Наш товар можно увидеть на ежегодной выставке «Весеннее настроение».

Каждый из нас является важной деталью одного механизма, который мы постоянно совершенствуем. Необходимо понимать и ценить не только свою значимость, но и коллег по «цеху» не забывать. Если этот процесс не останавливать на всех уровнях, то успех будет приходить каждый день в новом обличии!



Наш дружный коллектив



Новые члены палаты**ООО «Центр юридических услуг и проектных решений – Юпитер»****Год основания:** 2002 г.**Руководитель:** Дорофеева Ксения Сергеевна**Должность руководителя:** генеральный директор**Вид деятельности:** грузоперевозки, строительство**Адрес:** г. Сургут, ул. Индустриальная, 34-12**Тел./факс:** 29-15-47**E-mail:** ooostpyupiter@bk.ru**Краткая информация об организации**

Компания занимается организацией перевозок груза, как собственным автопарком, так и наемным автотранспортом. Покупкой земельных участков и строительством малых зданий и сооружений.

ООО «Сервис Мастер»**Год основания:** 03.02.2006 г.**Директор:** Лопаев Александр Сергеевич**Вид деятельности:** Ремонт и обслуживание банковского оборудования**Адрес:** ул. 30лет Победы, 47**Тел./факс:** (3462) 500-556, 500-452**E-mail:** sm@gk-sm.com**Сайт:** www.gk-sm.com**Краткая информация об организации**

С 2006 года наше предприятие специализируется в области продажи и сервиса оборудования для обработки наличных денег и оргтехники, его гарантийного, постгарантийного обслуживания и ремонта. С ноября 2007 года произошло слияние нескольких организаций в группу компаний «Сервис Мастер», которое позволило предоставлять услуги банковским структурам в более широком объеме. На данный момент наша компания полноценно предоставляет услуги по продаже и сервису в этой сфере на территории ХМАО - ЮГра и ЯНАО.

ОСНАЩЕНИЕ: поставка оборудования для работы с денежной наличностью (счетчики, сортировщики банкнот и монет, детекторы и т.д.), поставка расходных материалов для кассы (бандероли кольцевые, ленточные, пакеты

для вакуумной упаковки, пломбы свинцовые и т.п.), офисная мебель (стойка для секретаря, опер. зала согласно стилю и бренду организации заказчика), металлическая мебель (шкафы, стеллажи, архивы сейфы и т.п.)

СЕРВИС:

- Сертифицированные специалисты
- Уполномоченный сервисный центр по обслуживанию банковского оборудования.
- Наши клиенты: ОАО «Сбербанк России», ОАО КБ «ГАЗПРОМБАНК», ОАО «Альфа Банк». ЗАО «Банк Русский Стандарт». И многие другие.

НЕДВИЖИМОСТЬ: аренда, субаренда, покупка недвижимости для филиалов, дополнительных офисов банков, ОКВДКУ согласно основным требованиям.

СТРОИТЕЛЬСТВО, РЕМОНТ: внутренняя и наружная отделка помещения под стиль и бренд банка, техническая укрепленность (сейфовые, депозитные комнаты, кассы)

СУВЕНИРНО-ПОДАРОЧНАЯ ПРОДУКЦИЯ: изделия из натуральной кожи ручной работы. Дизайн изделия разрабатывается мастерами - профессиональными художниками, а сами изделия изготавливаются вручную, являются фактически, произведениями искусства.

Именинники

Май

6 мая

Сорокин Павел Михайлович,
индивидуальный предприниматель

7 мая

Иванов Николай Иванович,
генеральный директор ООО «Сургутмебель»

7 мая

Мельник Александр Юрьевич,
заместитель генерального директора
ОАО «ОГРА-консалтинг»

10 мая

Дегтярев Виктор Иванович,
председатель правления ООО
«Строительная компания «СОК»

11 мая

Ибрагимов Ибрагим Магомедович,
генеральный директор ООО «Сальве»

21 мая

Зиновьева Ольга Ивановна,
директор ЗАО «Рост»

22 мая

Король Андрей Витальевич,
председатель Правления ЗАО
«Сургутнефтегазбанк»

**21 мая
2002**

СФ Томского государственного университета
систем управления и радиоэлектроники,
директор Шелупанов Александр Александрович

22 мая

Сторожук Николай Каллиникович,
председатель совета директоров
ЗАО «Сибпромстрой»

24 мая

Айвазян Ховик Владимирович,
генеральный директор сети
супермаркетов «Лизетт»

24 мая

Шевченко Раиса Андреевна,
директор департамента имущественных и
земельных отношений Сургутского района

26 мая

Сахарова Анастасия Григорьевна,
директор ООО «Детский мир»

28 мая

Богданов Владимир Леонидович,
генеральный директор ОАО «Сургутнефтегаз»

29 мая

Кожаев Владимир Анатольевич,
генеральный директор ЗАО «Сибпромстрой»

31 мая

Погорелов Андрей Владимирович,
заместитель генерального директора Управления
по внешнеэкономической деятельности ОАО «Сургутнефтегаз»

**22 мая
1997**

ООО Сургутмебель,
генеральный директор Иванов Николай Иванович

2 июня

Лозинский Александр Николаевич,
генеральный директор
ООО «Мяскомбинат «Сургутский»

3 июня

Коробова Наталия Аркадьевна,
и.о. руководителя ОАО Уральский
Транспортный Банк

7 июня

Аралова Светлана Петровна,
директор ООО Стоматологической клиники
«Для Вашей семьи»

12 июня

Посохова Яна Александровна,
генеральный директор
ООО Агентство перевода КредоЛюкс

**3 июня
1992**

ЗАО Бизнес Консалтинг-Лабит,
генеральный директор
Зверев Андрей Александрович

15 июня

Альшин Марат Шамильевич,
индивидуальный предприниматель

19 июня

Вяхирев Артур Рафаилович,
индивидуальный предприниматель

24 июня

Серебренников Владимир Геннадьевич,
генеральный директор ЗАО «ТРАНСМАШСЕРВИС»

25 июня

Сафиоллин Алексей Маулитжанович,
президент Ассоциации строительных организаций
города Сургута и Сургутского района

Июнь



Отдел патентоведения Сургутской ТПП

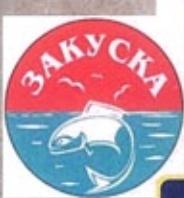
TECHNO
TC
ENTRE



Экология-Сев



KOMPAKT НОРДСНАБ



Осуществляет свою деятельность с 2002 г.
В штате работает **единственный в ХМАО-Югре**
патентный поверенный Российской Федерации
Ешимов Георгий Карожанович
кандидат технических наук.

Услуги:

- патентование изобретений, полезных моделей, промышленных образцов;
- предварительная оценка охраноспособности товарного знака (знака обслуживания);
- регистрация товарного знака;
- разработка и регистрация лицензионных договоров, договоров коммерческой концессии, договоров об отчуждении исключительных прав;
- регистрация программ для ЭВМ, баз данных;
- подготовка возражений, заявлений в палату по патентным спорам;
- консультации по вопросам охраны результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации.

Тел./факс: (3462)50-09-51, 50-09-50

E-mail.: sud@tppsurgut.ru

Адрес: г. Сургут, ул. 30 лет Победы,

д. 34А, каб. 206.

