

СОТРУДНИЧЕСТВО с пользой для бизнеса

БИЗНЕС-ПАРТНЕР

Издание Сургутской
торгово-промышленной палаты

№ 2 (78) март 2011



Лицензирование
Продажа алкоголя в розницу: ПОЛУЧИ ЛИЦЕНЗИЮ!
Алкоголя

ПРИГЛАШАЕМ СТАТЬ ЧЛЕНОМ СУРГУТСКОЙ ТПП!

Сургутская торгово-промышленная палата признает Ваш весомый вклад и предлагает взаимовыгодное сотрудничество в развитии экономики города.

СТПП — это площадка, где ведется постоянный диалог и формируются отношения между бизнесом и властью, координируется деятельность представителей делового сообщества, оказывается необходимая помощь заинтересованным организациям и предпринимателям. На сегодняшний момент Сургутская ТПП представляет собой эффективную модель инфраструктуры поддержки бизнеса, которая включает в себя, прежде всего, целый комплекс услуг, предоставляемых предприятиям, организациям и индивидуальным предпринимателям.

Предлагаем Вашему предприятию рассмотреть возможность вступления в члены СТПП, тем самым приняв активное участие в жизни и работе Палаты, а также приобрести возможность расширить деловые контакты Вашего предприятия посредством обширной базы данных, имеющейся в распоряжении Сургутской ТПП.



Дополнительную информацию по всем интересующим вопросам, а также по вопросам вступления в членство Сургутской ТПП, вы можете получить

**в отделе координации по тел./ф.:(3462) 500-953
или на официальном сайте: www.stpp.surguttel.ru**

**Членство в торгово-промышленной палате —
признак надежности, добросовестности
и стабильности предприятия!**



Учредитель:

Сургутская торгово-промышленная палата

Куратор проекта, главный редактор:

генеральный директор СТПП

Владимир Болотов

Выпускающий редактор:

Ольга Михайловская

Журналисты:

Ольга Михайловская

Светлана Давудова

Компьютерная верстка, дизайн:

Светлана Ткачук

Светлана Сафиуллина

Тираж: 300 экз.

Подписано в печать: 18.03.2011 г.

Наш адрес: 628400, Россия, ХМАО,
г. Сургут, ул. 30 лет Победы, д.34а

Тел./факс: (3462) 501-555

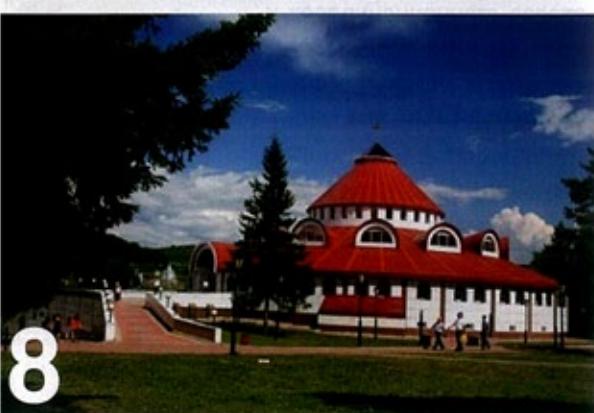
E-mail: izdat1@stpp.surguttel.ru

www.tppsgut.ru

Распространяется бесплатно

АЛКОГОЛЬ

4



8



9



10

НОВОСТИ..... 2

АКТУАЛЬНО

Налоговую ставку

для бизнеса снижат до 5%..... 3

ТЕМА НОМЕРА

Продажа алкоголя в розницу:

получи лицензию!..... 4

ПОРТРЕТ УСПЕХА

Сиббизнесбанк: «Мы не фаст-фуд»..... 6

ВИЗИТЫ

Сургут и Украина: нужны друг другу?..... 9

ПРАВОВОЙ ЛИКБЕЗ

Патентная система: Кто за?..... 10

ЧЛЕНЫ СТПП

События для себя, для семьи, для бизнеса..... 12

ИНФОРМАЦИЯ..... 14

АНОНС

Естественный отбор (персонала)..... 15

ИНФОРМАЦИЯ..... 16



15

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

В ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЕ РФ – НОВЫЙ ПРЕЗИДЕНТ



Евгения Примакова сменил на этом посту Сергей Катырин. Такое решение было принято на очередном шестом съезде ТПП. Уход Примакова не стал неожиданностью. Он руководил палатой два срока подряд, но незадолго до съезда Евгений Максимович сам обратился к коллегам с просьбой не выдвигать его кандидатуру на президентский пост. ТПП РФ за время президентства Примакова стала одной из авторитетнейших площадок для обсуждения и выработки предложений, которые оказывают серьезное влияние на инвестклимат, защиту бизнеса. Сергею Катырину 56 лет, он окончил Московский автомобильно-дорожный институт и школу международного бизнеса МГИМО. В Торгово-промышленной палате Катырин работает с момента ее создания, с 1991 года. Основными направлениями деятельности Сергея Катырина в ТПП была координация с отечественными и зарубежными бизнес-объединениями.

По материалам «Российской газеты»

ПОЗДРАВЛЯЕМ С ПОБЕДОЙ НА ВЫБОРАХ-2011!

13 марта состоялись выборы в Думу ХМАО и выборы в Думу г. Сургута.

Чуть более 28% жителей города приняли участие в голосовании, которое проходило по новой пятимандатной системе на 25 избирательных округах. За генерального директора Сургутской ТПП Владимира Болотова, баллотирующегося по 6 избирательному округу в Думу города Сургута, проголосовало 844 избирателя, итого 28, 49% - 1 место. В ближайшее время новоизбранные депутаты городской Думы приступят к своей работе.

ОЦЕНКА+ЭКСПЕРТИЗА= АКТУАЛЬНАЯ УСЛУГА

В Сургутской ТПП начал свою работу Департамент экспертизы и оценки. Объединение двух отделов, чья работа востребована как среди юридических, так и среди физических лиц, обусловлено возможностью комплексной работы с клиентами. Такая необходимость часто бывает вследствие решения суда. Также оценщики Департамента вскоре будут обучены экспертурному делу.

«ГОРЯЩАЯ» СТАТИСТИКА

104 пожара – такое количество возгораний было зафиксировано ОГПН за первые 2 с половиной месяца в 2011 году. Вследствие пожаров погибли 4 человека, ущерб материальных ценностей составил 50236 рублей. Среди причин пожара – неосторожное обращение с огнем, нарушение правил эксплуатации электрооборудования и транспортных средств.

По сведениям ОГПН



Торгово-промышленные палаты всегда выражали консолидированное мнение предпринимательского сообщества о необходимости тех или иных законодательных инициатив на разных уровнях власти. Помимо этого, государство, а также региональное и местное нормотворчество очень часто используют ТПП, как инструмент для проведения предварительной компетентной экспертизы планируемых нововведений, затрагивающих интересы бизнеса, с целью нахождения наиболее оптимального варианта и предотвращения непродуманных негативных последствий новых правил.

Налоговую ставку для бизнеса снижат до 5%

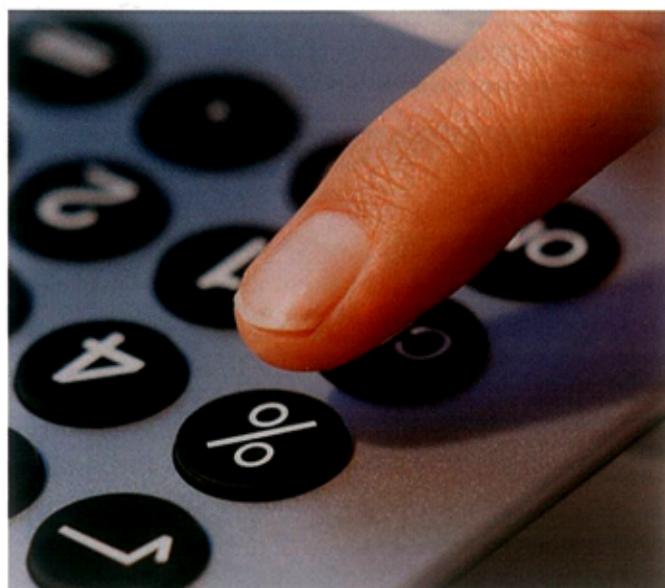
Увеличение с 1 января 2011 года совокупной финансовой нагрузки на развитие субъектов малого и среднего предпринимательства Югры, применяющих УСН и ЕНВД вызвало большой резонанс. С 2011 года для данных категорий предпринимателей суммарная финансовая нагрузка единовременно увеличилась почти в 2,5 раза. В соответствии с рекомендациями Совета по развитию малого и среднего предпринимательства в ХМАО-Югре и обращением в адрес Администрации города генерального директора Сургутской торгово-промышленной палаты Болотова В.Н. о рассмотрении на муниципальном уровне возможности снижения величины корректирующего коэффициента К2, при применении единого налога на вмененный доход на отдельные виды предпринимательской деятельности, было решено внести в проект некоторые поправки.

Совместное заседание правления Сургутской торгово-промышленной палаты и координационного совета по развитию малого и среднего предпринимательства при Администрации города, проведенное 3 февраля 2011 года, стало началом принятия решения о снижении единого налога на вмененный доход на отдельные виды предпринимательской деятельности и подготовке проекта Решения Думы города «О внесении изменений в решение городской Думы от 26.10.2005 № 510-III ГД «О введении на территории города Сургута системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности».

Для снижения налоговой нагрузки по отдельным видам предпринимательской деятельности было предложено скорректировать (уменьшить) коэффициент К2 для учета особенностей каждого вида деятельности.

Кроме того, достигнуты положительные результаты и для предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения (УСН). На заседании окружного Совета по развитию малого и среднего предпринимательства было поддержано предложение Сургутской торгово-промышленной палаты уменьшить налоговую ставку УСН (доходы минус расходы) для малых предприятий с 15 до 5 процентов. Уже с 2011 года такой шаг положительно скажется на развитии предпринимательского сообщества Югры и позволит предотвратить сокращение рабочих мест и снижение уровня заработной платы в частном секторе экономики округа.

Итогом заседания окружного Совета стало решение установить налоговую ставку в размере 5 процентов для субъектов малого предпринимательства Югры. Снижение других видов налога для малого бизнеса находится вне компетенции субъекта и зависит от федеральных органов. Планируется, что соответствующий закон ХМАО-Югры вступит в силу в апреле текущего года.



Торговля алкоголем — дело очень прибыльное. Недаром еще совсем недавно государство обладало монопольным правом на реализацию водки и другой алкогольной продукции. Однако сейчас право торговать спиртным может получить любое юридическое лицо, получившее лицензию. Для получения этой лицензии предприятие должно соответствовать определенным требованиям, описанным в законодательстве. С 1 января 2011 года осуществлять лицензирование продажи розничной алкогольной продукции можно в г. Сургуте, порядок оформления лицензии при этом не изменился. Ранее данный лицензирующий орган был окружным, предпринимателям было необходимо оформлять все документы в г. Ханты-Мансийске.

Продажа алкоголя в розницу: получи лицензию!

По данным департамента по экономической политике (именно на него сейчас возложены полномочия по выдаче лицензий и консультированию заинтересованных лиц), на сегодняшний день в г. Сургуте числится 382 лицензиата, которые реализуют алкогольную продукцию в 641 объектах торговли. С начала 2011 года в Департамент обратилось всего 10 соискателей лицензий. 56 предпринимателей декларации не сдали.

Чем грозит для предпринимателя установление факта торговли алкогольной продукцией без лицензии? Данное нарушение может быть установлено в ходе внеплановой проверки. Согласно ФЗ №171 ст. 14.9 нарушитель привлекается к административной ответственности (торговля без специального разрешения). Осуществление предпринимательской деятельности без лицензии, если такая лицензия обязательна, влечет наложение административного штрафа на юридических лиц – от сорока до пятидесяти тысяч рублей с конфискацией продукции. Но получение лицензии – еще не все, так как предприниматель, даже оформивший официальное разрешение, должен соблюдать все необходимые требования. Нарушением условий, предусмотренных специальным разрешением (лицензией), влечет предупреждение или наложение административного штрафа на юридических лиц от тридцати до сорока тысяч рублей. При грубом нарушении условий, предусмотренных лицензией – штраф составит от сорока до пятидесяти тысяч рублей или административное приостановление деятельности на срок

до девяноста суток.

Алкогольная лицензия регулирует два вида торговли спиртосодержащей продукцией: оптовую и розничную. Важно помнить, что лицензия на алкоголь оформляется отдельно на розничную торговлю и отдельно на оптовую торговлю алкоголем. Определитесь, какого типа лицензия на алкоголь вам необходима. Соискателями на получение лицензии могут стать коммерческие фирмы любой организационно правовой формы: ООО, ОАО, ЗАО. Алкогольная лицензия на розничную торговлю может быть выдана только компаниям, строго отвечающим условиям по минимальной величине уставного капитала. В настоящее время размер оплаченного уставного капитала составляет от 10000 (для баров и ресторанов) до 1000000 (для магазинов) рублей в зависимости от размера бизнеса. Для малых предприятий требования по уставному капиталу ограничиваются минимальной планкой 300000 рублей. Есть ограничения и по минимальной площади торгового зала и складских помещений для соискателя на алкогольную лицензию. Минимально допустимая площадь составляет от 50 квадратных метров. Если ваше предприятие соответствует этим минимальным требованиям, и вы решили торговать алкоголем в розницу, то можно начинать готовить пакет документов для получения лицензии.

После формирования необходимого пакета документов, можно уплачивать лицензионный сбор (в настоящее время 2000 рублей) и государственную пошлину (40000 рублей за каждый год срока действия лицензии) и с квитанцией об оплате подавать весь этот пакет документов в лицензирующий орган. В течение 1 месяца будет вынесено решение о выдаче алкогольной лицензии (или об отказе в выдаче). Алкогольная лицензия действует от одного до трех лет. Сеть магазинов имеет право на получение лицензии, действующей в течение пяти лет. Срок получения лицензии – 1 месяц. Если срок действия лицензии подходит к концу, его можно продлить. По закону для этого нужно заполнить заявление о выдаче лицензии и приложить «сокращенный» список документов. Однако на практике для продления лицензии обычно требуют предоставлять такой же пакет документов, какой необходим для получения новой лицензии. Подать доку-





менты на продление надо за месяц до окончания срока действия лицензии. Стоимость продления лицензии за каждый год — 40 тысяч рублей.

Надо заметить, что получение и действие алкогольной лицензии невозможно без получения соответствующих заключений со стороны органов пожарной безопасности (МЧС) и органов санэпиднадзора (СЭС). Все это требует предварительной работы по получению необходимых разрешений. Срок их действия, как правило, гораздо меньше, чем действие алкогольной лицензии, поэтому заключения необходимо периодически продлевать или получать заново. Все это требует подготовки соответствующих документов и организации работы по обучению и аттестации сотрудников предприятия.

Если фирма планирует продавать алкогольную продукцию в нескольких точках, ей выдадут одну лицензию с приложениями для каждого места торговли. Однако при желании на каждую торговую точку фирма может получить отдельные лицензии с одним приложением.

Если лицензирующая структура проведет на фирме проверку и обнаружит нарушение санитарных, пожарных или других правил, она может приостановить действие лицензии. Фирме должны сообщить об этом в течение трех дней письменно. Лицензия может быть приостановлена не больше чем на шесть месяцев. За это время нарушитель должен исправить недостатки. Если он сделает это вовремя, лицензирующее ведомство в течение 20 дней примет решение о возобновлении действия лицензии и в течение трех дней уведомит об этом фирму. Имейте в виду: действие лицензии на срок ее приостановления не продлевается.

Компании, имеющие лицензии на розничную продажу спиртного, должны ежеквартально отчитываться об обороте алкоголя. Наиболее характерные нарушения при приеме деклараций, отметила Цвельх Галина Александровна (начальник управления потребительского рынка Департамента по экономической политике), это неверное указание юридического адреса, адреса объектов осуществления деятельности, арифметические

ошибки при заполнении, нарушение сроков предоставления. Сообщение недостоверных сведений в декларациях или повторное в течение одного года несвоевременное представление декларации влечет за собой ответственность, предусмотренную Федеральным законом «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции».

52-21-96 – телефон для консультаций по лицензированию для предпринимателей. На сайте Администрации г.Сургута в блоке Департамент по экономической политике существует раздел, где можно получить необходимую информацию: образцы документов, реквизиты получателя платежа по уплате государственной пошлины за предоставление лицензии, план проведения плановых проверок, и т.д.. Список законодательных документов представлен там же.

В соответствии с Федеральным законом от 22.11.1995 № 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции» (с изменениями):

- не допускается розничная продажа алкогольной продукции:
 - в детских, образовательных и медицинских организациях;
 - на всех видах общественного транспорта (транспорта общего пользования) городского и пригородного сообщения;
 - в организациях культуры (за исключением расположенных в них организаций или пунктов общественного питания, в том числе без образования юридического лица), физкультурно-оздоровительных и спортивных сооружениях;
 - несовершеннолетним;
 - без сопроводительных документов в соответствии с требованиями статьи 10.2 настоящего Федерального закона, без сертификатов соответствия и без маркировки;
- не допускается розничная продажа алкогольной продукции с содержанием этилового спирта более 15 процентов объема готовой продукции: в местах массового скопления граждан и местах нахождения источников повышенной опасности (в том числе на вокзалах, в аэропортах, на станциях метрополитена, оптовых продовольственных рынках, объектах военного назначения) и на прилегающих к ним территориях, а также в ларьках, киосках, палатах, контейнерах, с рук, лотков, автомашин, в других не приспособленных для продажи данной продукции местах.

Наблюдая за карьерой Ивана Бобкова, складывается впечатление, что его карма – start-up и антикризисный менеджмент «в одном флаконе». После реанимации деятельности Тюменского филиала Внешторгбанка и привода в Тюменский регион первого иностранного банка – ЗАО «Райффайзенбанк», судьба поставила перед Иваном и командой его единомышленников новую и еще более сложную задачу – возродить сургутский Сиббизнесбанк. Каковы ощущения от нового формата и как себя чувствует коренной тюменец в Сургуте – об этом наш разговор.

Сиббизнесбанк: «Мы не фаст-фуд»

– Греф, возглавив Сбербанк, заявил: «Я научу слона танцевать», какую задачу вы поставили перед собой, прия в Сиббизнесбанк?

– Честно говоря, я не ожидал, что увижу столько задач, интересных для меня как для менеджера, при том, что к моменту прихода в Сиббизнесбанк у меня уже был накоплен определенный опыт. Да, сначала Тюменский филиал Внешторгбанка вытаскивали из «болота» – это был мой первый опыт в качестве «руководителя №1», открытие Райффайзенбанка в Тюмени было еще более непростым делом, но это абсолютно другой пласт менеджерского опыта. И с каждым разом задач становилось все больше и больше, и каждый раз уровень их сложности возрастал в разы.

До нашего прихода Сиббизнесбанк находился в не-простой ситуации – команда топов и сотрудников Головного офиса, к сожалению, не была ориентирована на результат (ценный конечный продукт), в территориях – «феодальная вольница». И нашей первостепенной задачей являлось повышение качества персонала самого банка, на это мы и потратили первые полгода.

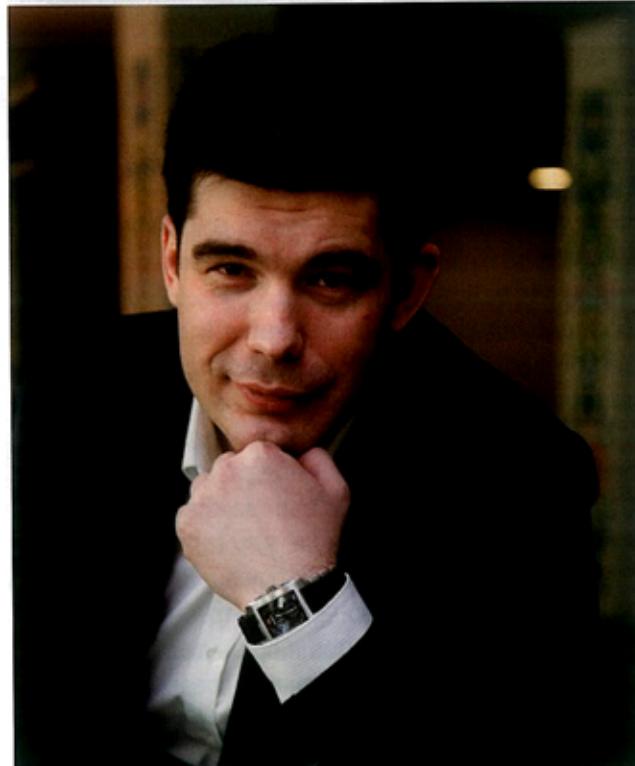
– То есть вы переучиваете персонал?

– Часть людей переучиваем – того, кто сам этого хочет. С кем-то приходится прощаться после безрезультатной учебы, но, что радует, в большей части мы не расстаемся с рядовым составом. Вторая важная задача – это снижение уровня проблемной задолженности, которая сформировалась в период кризиса, хотя по большей части была «заложена» в банк еще в докризисный период. Третья – это выстраивание новых и форматирование существующих внутренних бизнес-процессов банка, на что мы также затратили большое количество времени. Так получилось, что 90% сотрудников Сиббизнесбанка не имело опыта работы в федеральных банках. О чем это говорит? Это незнание и непонимание передовых банковских бизнес-процессов и технологий, но что радует – большинство из них хочет работать, получать новые знания и развивать наш банк дальше.

Наверное, это основные проблемы, с которыми мы должны были справиться. Плюс, конечно же, с самого начала у коллектива была группа вопросов: «Кто мы? Что мы за банк и что из себя представляем? Кто наш клиент, и чем Сиббизнесбанк будет ему интересен? Куда идем сейчас и куда надо идти, чтобы развиваться и получать прибыль?». География регионов, в которых присутствует наш банк, и с точки зрения банка и с точки зрения обычного зрителя...

– Странная?

– Да, и это мягко говоря. С одной стороны – Сургут, Тюмень, Омск – вроде понятно: Сибирь. Дальше – Москва, Санкт-Петербург и Тверь. Почему такая география? Это первый вопрос, на который каждому из нас приходится от-



Председатель Правления ОАО «СИББИЗНЕСБАНК»,
Иван Бобков

вечать при встрече с клиентами и друзьями... Исторически сложилось, что банк изначально был не сургутский, а омский. После смены состава акционеров его юридический адрес перевели в Сургут, потом в процессе жизнедеятельности финансового учреждения было приобретение еще одного банка в Твери, реорганизованного в тверской филиал. Были планы по развитию в Санкт-Петербурге. На сегодняшний день у нас есть четкое понимание того, что мы – сибирский банк, мы – региональный банк, мы – банк для клиентов малого и среднего бизнеса.

– Имперских замашек нет?

– А зачем? Все имперские места уже заняты. Гораздо комфортнее быть с клиентом, которого знаешь. Поэтому еще в 2010 году банк начал поэтапно реформировать свою филиальную сеть. Последние решения в этом направлении – ликвидация бизнеса банка в Твери, реорганизация Питерского филиала в Представительство и утверждение Советом директоров Концепции регионального развития банка в Западной Сибири и впервые очередь в ХМАО.

– Что вы, коренной тюменец, можете рассказать о Сургуте с точки зрения топ-менеджера? Чувствуете разницу между городами?

– О Сургуте можно рассказать много интересного. Рань-

ше я в Сургут приезжал в командировку, сейчас живу здесь. Это очень своеобразный и интересный город. Он очень красив, особенно когда в 35-градусный мороз Сургутская ГРЭС сбрасывает воду – весь город в инее. Сказка наяву. Правда самолеты пару дней приземляются в соседние города из-за пара и конденсата, но эту сказку того стоит...

Минус города – его консерватизм. «Патриархальность» Сургута как регионального, но богатого города дает о себе знать. Он как этакий сибирский купчина, который говорит: «У меня и так все хорошо», и его сложно склонить к каким-то нововведениям. Еще одна особенность Сургута заключается в том, что дефицит кадров позволяет молодому специалисту требовать большой заработной платы просто потому, что вакансий больше, чем их соискателей. Высокий уровень зарплаты порой не соответствует «качеству» кандидата и его профессиональным навыкам. Большая часть кандидатов предпочитает ждать, когда их «устроят» или придет их очередь.

Однако у Сургута есть большое количество и «плюсов», которые с лихвой перекрывают указанные выше «минусы»: отзывчивость и открытость людей, реальные перспективы для развития малого и среднего бизнеса, серьезная финансовая и сырьевая база, хорошая инфраструктура и т.д..

– Прийти в северный город, в котором все построено на личных отношениях, и найти здесь нишу... Как у вас это получилось?

– ... Это может только региональный банк, который не «потчует» своих клиентов «банковским фаст-фудом», а готов работать на индивидуальных условиях и с пониманием местного рынка. И к тому же мы - Сиббизнесбанк - никуда не уходили, у нас просто была полярная ночь (Смеется). Обратите внимание: крупные банки идут не во все населенные пункты, потому что они стандартизированы по продуктам и в работе ограничены определенными схемами. Федеральный банк, который придет в небольшой город, затратит огромные средства и будет работать по принципам конвейера – разбить все процессы по отдельным стадиям, которые будут бездумно выполнять стандартно обученные менеджеры. Проблема в том, что российский клиент в регионах еще не «отформатирован». Наш плюс, как небольшого регионального банка, в первую очередь, в том, что мы готовы работать с клиентом на его условиях, с пониманием того, как он ведет свое дело. И мы интересны клиенту именно этим. Соответственно, нам нечего делать в больших городах – это вотчина «федералов», а нам и своего озера хватит.

– Ваше личное конкурентное преимущество в том, что вы еще достаточно молоды, при этом ваши уже накоплен значительный опыт. Есть в этой связи какие-то особенности ведения бизнеса? Каковы, на ваш взгляд, перспективы развития банковского бизнеса и, в частности, малого?

– Наверное, следствие молодости – это пока еще не утомившаяся горячность и неуемная жажда движения вперед, напор и идеализм, постоянная готовность к чему-то новому... Старшие коллеги и «ангелы-хранители» по банковскому цеху конечно не дают спокойно спать. И это хорошо и за это им большое спасибо (Улыбается).

Перспективы работы в России малых и средних банков

были, есть и будут, и разговоры о том, что останутся только федеральные банки – от «лукавого». Понятно, что крупному игроку типа Макдональдса хотелось бы, чтобы его типовые рестораны стояли везде, а небольших тематических и частных – не было. Но есть категория людей, которые не хотят, чтобы к ним относились, как в фаст-фуде и кормили их фаст-фудом. Они желают индивидуального подхода, чтобы их понимали, чувствовали и обслуживали так, как они бы этого хотели. И очень важно, чтобы такой выбор был – каждый имеет право выбирать что, где и когда ему потреблять ...

– Какими способами собираетесь достигать поставленных задач?

– Если говорить об индивидуальном подходе в работе с клиентами, то мы не ищем в своей практике шаблонных решений. Мы исходим из того, что наш сотрудник должен пообщаться с клиентом и понять, зачем ему нужны деньги или услуги банка, каким образом они ему должны быть предоставлены. Говоря банковским языком, необходимо правильно структурировать банковские продукты (кредитные и иные). При этом все должно быть взаимовыгодно – мы зарабатываем на одном, клиент – на другом, это называется стратегия win-win («выиграл - выиграл» - с англ.).

– Для занятого человека выражение «время – деньги» – не пустые слова, и чем меньше он лично ходит в банк, тем лучше. Развивает ли Сиббизнесбанк дистанционные услуги?

– Как и у любого правильно работающего банка у нас для юридических лиц работает система дистанционного обслуживания «Банк-Клиент». В декабре прошлого года мы заключили договор с компанией HandyBank на представление электронного банка физическим лицам, то есть возможности проводить операции с вкладами и переводами по счету через Интернет.

– Что вы можете сказать своим потенциальным клиентам, чтобы они стали клиентами настоящими?

– Наша команда – те, с кем я работаю, и в этом банке сделает все то, что нравилось моим друзьям, партнерам и клиентам, когда они работали с нами в ВТБ и Райффайзене. Непременно мы сохраним и восстановим максимум позитивных традиций Сиббизнесбанка – упрочим отношения с действующими клиентами, вернем потерянных и пристрастим новыми партнерами по бизнесу. Мы знаем как надо и не надо работать. Родная нам Сибирь – в нашей душе, мы здесь и никуда не ушли!

Материал подготовлен
PR-службой ОАО «СИББИЗНЕСБАНК»



СИББИЗНЕСБАНК

Адрес: г. Сургут, ул. Маяковского, д. 16/2

Тел. 8 800 1000 566

www.sbrb.ru

Лицензия ЦБ РФ №2539 от 27 августа 2003 г.

ОАО «Сибирский банк развития бизнеса» (ОАО «СИББИЗНЕСБАНК»)

Сегодня уже по-настоящему входит в моду отдыхать не только в экзотических странах, где «все включено» и отдых ленив и безмятежен, но всерьез посвящать время своему здоровью, при этом не уезжая за тридевять земель. Санаторно-курортное лечение в республике Башкортостан – это естественные условия для умиротворенного состояния души и тела, которые способствуют возрождению неиспользованных резервов организма человека. Сочетание уникальных природных лечебных факторов, щедрая и живописная природа, уютные номера, внимательное и заботливое обслуживание персонала, персональные лечебные методики и радушное гостеприимство – все это отдых в башкирских здравницах.

ЕСЛИ ХОЧЕШЬ БЫТЬ ЗДОРОВ – ОТДЫХАЙ ПРАВИЛЬНО

Рассказывает Итальмасова Зульфира Тимерхановна, председатель общественной организации «Курай», одним из направлений деятельности которой также является популяризация санаторно-курортного лечения: «В 2010 году были заключены договоры с семью здравницами республики. Реализация путевок осуществляется по ценам санаториев. Операторы подробно расскажут и посоветуют, в каком из санаториев республики предпочтительнее отдохнуть и в то же время пройти лечение от того или иного заболевания. Коротко о каждом из них:

Санаторий «Красноусольск» - жемчужина Башкортостана, один из самых востребованных санаториев России, лауреат многочисленных премий и наград, является сегодня флагманом среди здравниц республики. Российские космонавты уже не первый год выбирают его центром реабилитации. Единственный санаторий, в котором SPA-процедурам уделяется особое внимание. В мае 2009 года здесь открыли SPA-центр, не имеющий аналогов в России. Ежегодно в санатории оздравливается более 18 тысяч человек.

Санаторий «Янган-тау» - уникальное, единственное в мире месторождение природных термальных газов, которые и являются основой этого санатория.

Санаторий «Якты-куль» - популярный туристический центр, главным достоинством которого является горнолыжная база, привлекающая все большее количество отдыхающих. А озеро, на берегу которого расположен этот удивительный санаторий, никого не оставит равнодушным.

Санаторий «Юматово» - санаторий, который завоевал свою славу благодаря знаменитому башкирскому кумысу. В последнее время популярность этого древнего чудо-напитка возрастает. Кумыс является не только вкусным напитком, но и лечебным средством. Этот санаторий посетила наша официальная делегация, нас поразила огромное поголовье лошадей, которые круглый год обеспечивают санаторий свежим кумысом.

Санаторий «Ассы» - санаторий, основанный на 17 родниках с соленной минеральной водой Алма-Атинского типа. Лечебные факторы имеют всестороннюю направленность и дополняются хрустальным воздухом, феноменальной тишиной, покоям и величием гор.

Санаторий «Зеленая роща» - центр реабилитации больных с острыми сердечно-сосудистыми заболеваниями. Здесь вы найдете все условия для отдыха, а профес-

сиональные специалисты обеспечат ваше выздоровление быстро и качественно.

Детский санаторно-оздоровительный лагерь «Салют» - единственный в своем роде круглогодичный оздоровительный лагерь, в котором высококвалифицированные специалисты помогут вашим детям раскрыть свои таланты и найти новых друзей.

Побывав здесь, вы будете восхищены щедрой и живописной башкирской природой, благоприятными климатическими условиями, удивительными целебными свойствами, получите массу впечатлений и желание возвращаться сюда вновь и вновь.

Мы от всей души желаем, чтобы Вы в полной мере наслаждались всеми прелестями жизни и Ваш отдых стал незабываемым.

Работаем с физическими лицами, а также составляем договора с организациями».

С вопросами и предложениями обращаться
по телефонам: 96-89-45
Сот. тел. 8-912-936-20-99



Сургутская ТПП – общизвестная площадка для встречи местных предпринимателей с делегациями из других стран и городов. 15 марта у сургутских производителей, представителей торговли, строительства и т.д. появилась возможность встретиться с делегацией Украины – государства, которое еще недавно совсем не отделялось для наших соотечественников, а теперь считается заграницей. Сибиряков с украинскими корнями в нашем городе много. Уважение к украинской культуре, потребность в продукции украинского производства – тоже актуальные вопросы. До сих пор те соглашения, которые заключались городскими властями с различными районами Украины, не имели должного продолжения. Нынешний визит делегации, в состав которой вошли чрезвычайный и полномочный посол Украины в РФ Владимир Юрьевич Ельченко и Генеральный консул Украины в городе Тюмени Колядин Михаил Сергеевич, стал возможностью обсудить актуальные вопросы, в которых заинтересованы обе стороны.

Сургут и Украина: нужны друг другу?



Исторически так сложилось, что наш город стал родным для многих тысяч украинцев, приехавших прокладывать дорогу к большой нефти. Поначалу многие мыслили стереотипами того времени: отработаем в Сибири три-четыре года и с деньгами – по домам. Но потом поняли, что они не временщики, что Сургут – вторая родина. Сургутская нефть отправлялась на переработку на ведущие предприятия Украины. После переработки часть ее возвращалась бартером на север – а это сахар, масло и другие украинские продукты. И на сегодняшний день товарооборот превышает 40 млрд рублей.

Реализация продукции украинского производства актуальна для многих сургутских предпринимателей. В частности, директор ООО «Оптовый рынок Сибири» Тахир Кулдашев столкнулся с ситуацией, когда, налаживая поставки с Украины, непременно приходится сотрудничать через Москву, что в разы поднимает стоимость продукции для сургутского потребителя. Как избежать такого посредничества и есть ли возможность наладить прямые поставки продуктов питания украинского производства, поинтересовался предприниматель. Владимир Ельченко посоветовал взаимодействовать через торгово-промышленную палату Украины, где могут внести координаты сургутского предприятия в базу данных и тем самым повысить его ответственность в глазах

поставщиков. Также развитию сотрудничества может способствовать и участие в крупных выставках, выход на те регионы, с которыми заключены соглашения. Не менее 20% продуктов питания поставляется в наш город именно с Украины. Это такая продукция, как украинские твердые сыры, подсолнечное масло, продукты плодоовощной консервации, кондитерские товары, алкогольная продукция марок «Немирофф», «Мягков».

Интересует местных бизнесменов и человеческий ресурс. В частности, президент Ассоциации строительных организаций Алексей Сафиоллин рассказал, что в Сургуте строительные компании наняли бы украинских специалистов для выполнения работ, если бы миграционная политика была построена несколько по-другому. Данную отрасль бизнеса интересует увеличение квот для отдельно взятой территории. В свое время строительство первых капитальных домов начинали именно приезжие, и среди них большой процент составляли выходцы с Украины. Теперь, сетует строитель, на Украине они зачастую невостребованы, а здесь необходимы, для них созданы все условия. Не менее 1 млн квадратных метров жилья нужно построить за год, а ресурсов для осуществления этих требований недостаточно. Владимир Ельченко обещал не оставить этот вопрос без внимания, после того как будут предоставлены данные о запрашиваемых специальностях.



Если Вы как индивидуальный предприниматель занимаетесь ремонтом обуви или выпечкой хлеба, частным сыском или охотой, переработкой сельскохозяйственной продукции или оказанием услуг общепита, а также каким-либо еще из 69 видов деятельности, перечень которых определен п. 2 ст. 346.25.1 Налогового кодекса, то в отношении этих видов деятельности имеет смысл подумать о применении упрощенной системы налогообложения на основе патента.

Патентная система: кто ЗА?

Список указанных 69 видов предпринимательской деятельности закрыт и расширения не предполагает.

Если субъектом Российской Федерации, на территории которого Вы планируете осуществлять один или несколько видов деятельности из указанного перечня, закон о возможности применения патентной системы не принят, то данную систему налогообложения применять нельзя (п. 3 ст. 346.25.1 Налогового кодекса).

Право перехода на патентную систему налогообложения является добровольным.

Для получения патента необходимо подать заявление в налоговый орган по месту постановки на учет индивидуального предпринимателя в срок не позднее чем за один месяц до начала применения индивидуальным предпринимателем патентной системы или в налоговый орган по месту осуществления деятельности, если указанная деятельность планируется к осуществлению на территории другого субъекта Российской Федерации. Порядок получения патента установлен п. 5 ст. 346.25.1 Налогового кодекса.

Удобство и простота патентной системы в том, что индивидуальному предпринимателю вместо ряда налогов можно выплачивать стоимость патента, рассчитанную территориальным налоговым органом по 6 пункту 346.25.1 статьи Налогового кодекса. На его стоимость никак не влияет размер фактического дохода ИП. Доходы учитываются по Книге учета

доходов индивидуальных предпринимателей, которые перешли на упрощенную систему налогообложения благодаря патенту (приказом Минфина России от 31 декабря 2008 № 154 Н). Налоговую декларацию индивидуальным предпринимателям, применяющим эту систему, предоставлять не нужно, но от того, чтобы выплачивать обязательные страховые выплаты во внебюджетные государственные фонды, они не освобождаются.

Порядок расчета стоимости патента установлен п. 6 ст. 346.25.1 Налогового кодекса.

Рассчитанную Вам **стоимость** патента можно увидеть в соответствующей строке бланка патента при получении его в налоговой инспекции.

Патент оплачивается в два этапа:

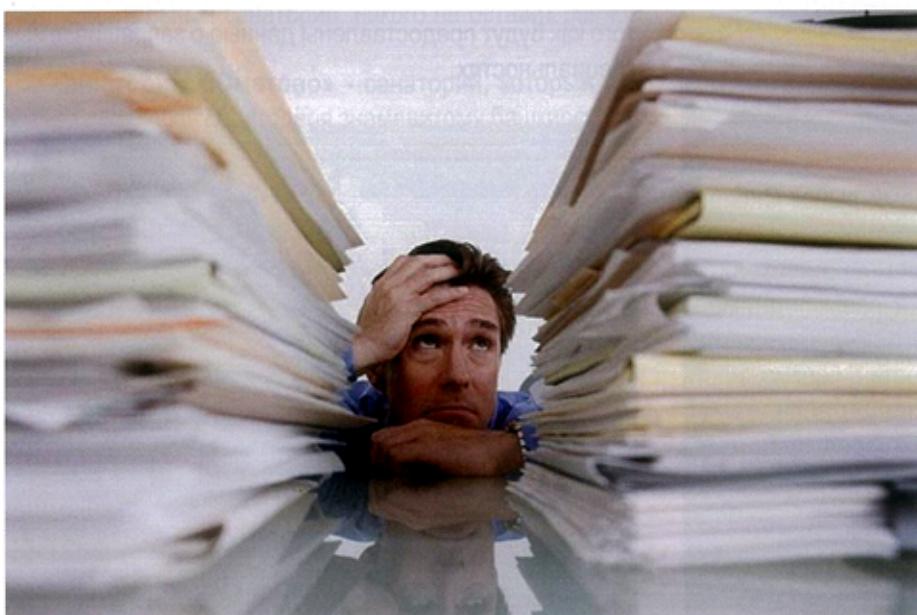
- 1) 1/3 его стоимости - не позднее 25 календарных дней после начала действия патента (п. 8 ст. 346.25.1 Налогового кодекса);
- 2) оставшуюся часть - не позднее 25 календарных дней по окончании действия патента.

Если Вы нанимаете работников (до 5 человек), Вам дополнительно необходимо:

1. Ежемесячно перечислять НДФЛ, удержаный из доходов (заработной платы) данных работников.
2. Ежегодно представлять в налоговый орган по месту своего учета сведения о доходах физических лиц - наемных работников за год и суммах начисленного и удержанного в этом году НДФЛ (не позднее 1 апреля года, следующего за истекшим годом).

3. Зарегистрироваться в качестве страхователя в территориальном органе ПФР по месту своего жительства в срок не позднее 30 дней со дня заключения гражданско-правовых договоров с наемными работниками.

4. Ежемесячно уплачивать обязательные страховые взносы за наемных работников не позднее 15-го числа календарного месяца, следующего за календарным месяцем, за который начисляется ежемесячный



обязательный платеж.

5. Представлять в установленные сроки расчеты по начисленным и уплаченным страховым взносам в территориальный орган ПФР.

ВНИМАНИЕ!

— Можно получать патенты сразу на несколько различных видов деятельности, которые предусмотрены пунктом 2 статьи налогового кодекса 346.25.1.

— Если вид деятельности, который Вы намерены осуществлять, может облагаться или по ЕНВД или по патентной системе налогообложения – вы имеете право выбрать ту систему налогообложения, которую считаете удобнее и выгоднее для себя.

— Если условия применения патентной системы будут нарушены, то пересчитываются и уплачиваются налоги в размере, положенном при другом режиме налогообложения, за все время, на которое патент был выдан, а деньги за патент не возвращаются.

— Разрешается привлекать наемную рабочую силу, но среднесписочная численность за налоговый период не должна превышать 5-ти работников.

— Если Вами осуществляется несколько видов деятельности, то, получив патент на один, за другие виды деятельности нужно будет платить по другим системам налогообложения.

— Выдаваться патент будет в том налоговом органе, на территории которого Вы будете осуществлять дальнейшую деятельность, поэтому можно подавать заявку на патент, состоя на учете в другом месте и одновременно подавать заявку на постановку на учет в той налоговой, где будете получать патент.

Налоговый период при патентной системе - это срок, на который выдан патент (п. 4 ст. 346.25.1 Налогового кодекса), а он может быть равен от 1 до 12 месяцам.

Кроме того, несмотря на получение патента, предпринимателям все равно необходимо осуществлять свои обязанности, установленные Федеральным законом от 22 мая 2003 N 54-ФЗ «О правильном использовании контрольно-кассовой техники во время осуществления наличных расчетов в денежных единицах и (или) расчетов с применением платежных карт различных банков страны».

В случае, если вы перешли на патентную систему налогообложения, а потом передумали заниматься предпринимательской деятельностью, уплаченные деньги не возвращаются.

Юрисконсульт Правового центра СТПП
Светлана Давудова

Новости Ассоциации строительных организаций г. Сургута и Сургутского района

Ассоциация участвует в совместных мероприятиях с Сургутской торгово-промышленной палатой, профильными департаментами Правительства Югры и администрации Сургута, Союзом строителей Югры, Союзом предприятий стройиндустрии Свердловской области, другими ассоциациями и союзами, а также с организаторами выставок и конференций на территории округа.

04.03.2011 по приглашению АСО и интернет портала ЮгрСтройИнфо Сургут посетил автор проекта ТРЦ «Вершина» – Эрик ван Эгертаат, архитектор-директор компании «Дизайн Эрика ван Эгератаат» и автор проекта ТРЦ «Вершина».

11.03.2011 в Ханты-Мансийске Алексей Сафиоллин принял участие в 1-м заседании Комитета подготовки кадров при НО «Союз строителей Югры», посвященном в том числе и наиболее острым проблемам подготовки кадров строительной отрасли.

15.03.2011 эта тема получила свое развитие в Сургуте: президент Ассоциации, ректор Сургутского государственного университета Сергей Косенок и декан самого молодого факультета ВУЗа – строительного отделения – Глеб Горынин обсуждали перспективы подготовки квалифицированных специалистов-строителей на базе СурГУ.

25.03.2011 в Сургуте состоялось 2-е заседание Комитета жилищного строительства при НО «Союз строителей Югры», председателем которого является Алексей Сафиоллин. Мероприятие было организовано в рамках деловой программы ежегодного строительного форума «Строительная весна». Члены Ассоциации строителей Сургута и Сургутского района и рабочей группы Комитета, а также представители строительных предприятий Югры приняли активное участие в круглом столе «Опыт и применение инновационных и энергоэффективных технологий при возведении строительных объектов».



События для себя, для семьи, для бизнеса...

Президент Студии событий «Гранд»
Алексей Лужнов

В нашей жизни неизбежно происходят события. Событие - это праздник, или что-то еще? В основе любого события лежат переживания. Конфуций говорил: «Я слышу и забываю. Я вижу и помню. Я переживаю и понимаю».

События в бизнесе – это идеальный способ ненавязчиво привлечь внимание к своей работе, показав во всем разнообразии и продукты, и услуги, и ценностные ориентиры. Именно этим обусловлено многообразие форматов событий - **Event-мероприятий**: спонсируемые компаниями праздники для детей и родителей, молодежи, концерты звезд, спортивные состязания, корпоративные события для сотрудников и партнеров и т. п... Благодаря Event-мероприятиям компания может заявить о своих ценностях, более точно очертировать круг целевой аудитории, привлечь внимание не только к производимым товарам-услугам, но и к себе как к социально активной организации, которая имеет определенное значение и функции в обществе.

Особенность организации события заключается в умении создать такую «действительность», которая вызовет новые, не существовавшие до этого переживания и ассоциации. Именно в этом заключается профессионализм агентств событийного маркетинга – конструировании новых технологических, художественных ходов, позволяющих создать другую действительность на несколько мгно-

вений или часов.

Сегодня наша компания имеет достаточно ресурсов и опыта в Event-индустрии и приглашает партнеров и спонсоров принять участие в создании достойных и ярких событий для себя, для семьи, для бизнеса, а также общегородских, масштабных событий для сургутян!

Наши услуги:

- Событийный маркетинг
- Корпоративные праздники
- Презентации
- Коллективные выезды на природу
- Конференции, семинары, тренинги

Инструментарий:

- Эксклюзивный видеофильм о Вашей компании
- Полное техническое оснащение праздника
- Сцены любого размера
- Самая большая база артистов

Основные принципы работы:

- Открытая ценовая политика
- Только оригинальный сценарий праздника
- Индивидуальный подход в работе с каждым клиентом
- Четкая, быстрая и качественная организация
- Организация «под ключ» - в наличие всегда полный спектр услуг
- Отсутствие посредников.

Закажите Событие прямо сейчас!

Наш телефон в Сургуте

(3462) 61-90-64

e-mail: info@grandiozno.com

Офис: (3462) 76-58-76

Факс: (3462) 77-66-42

Размещаем на нашем сайте информацию о партнерах и заказчиках

БЕСПЛАТНО

web: www.grandiozno.com.

Тел. для рекламодателей

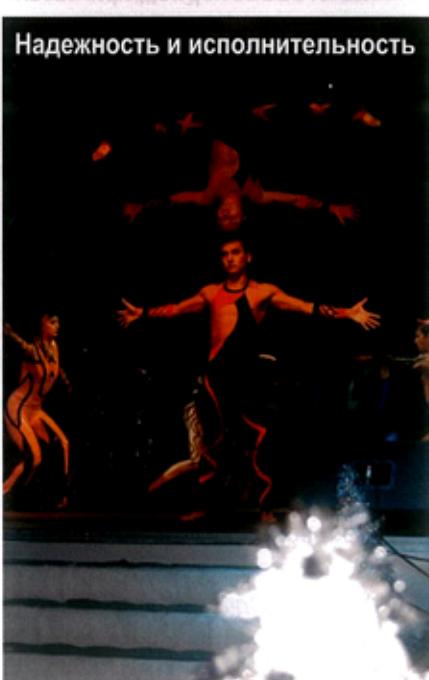
(3462) 765-765



Креативность мышления



Пиротехника, светодиодный экран



Надежность и исполнительность

EVENT-мероприятия - это проекты, которые работают на укрепление корпоративной культуры и формирование положительного образа компании в глазах общественности.

Уважаемые руководители организаций малого и среднего бизнеса, предприниматели!



107450, Россия, Москва,
Мясницкая, 39
www.sploshnoe-nabludenie.ru
СПЛОШНОЕ НАБЛЮДЕНИЕ 2011

В соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» и Распоряжением Правительства Российской Федерации от 14 февраля 2009 года № 201-р Росстатом будет проведено во II квартале 2011 года сплошное федеральное статистическое наблюдение субъектов малого и среднего предпринимательства по итогам за 2010 год.

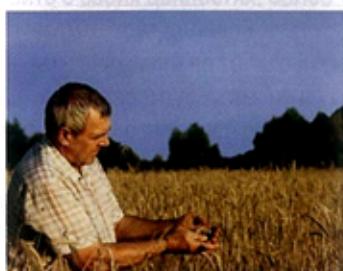


Формы для сплошного федерального статистического наблюдения субъектам малого и среднего предпринимательства будут предоставлены органами госстатистики:

1. № МП-сп «Сведения об основных показателях деятельности малого предприятия за 2010 год»
2. № 1-предприниматель «Сведения о деятельности индивидуального предпринимателя за 2010 год»



Полученная информация будет использована исключительно в обобщенном виде без указания контактной информации и результатов деятельности конкретного юридического лица или предпринимателя, а также с учетом требований Закона о защите персональных данных.



Уважаемые руководители малого и среднего предпринимательства, мы надеемся на Ваше понимание важности решения этой задачи и расчитываем на активное участие в проведении статистического наблюдения.

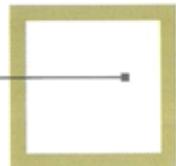


Сообщаем, что более подробная информация по проведению сплошного статистического наблюдения субъектов малого и среднего предпринимательства во втором квартале 2011 года размещена на Интернет-сайтах Ханты-Мансийскстата <http://khmstat.gks.ru> и Росстата <http://gks.ru>.

Телефон для справок: 50-01-15, 21-17-03



Заранее благодарим Вас за сотрудничество в решении наших общих задач, которое будет способствовать дальнейшему успешному развитию не только Вашего бизнеса, но и всей экономики России.



Естественный отбор (персонала)

Самый лучший управляющий – тот, у которого хватает здравого смысла, чтобы подобрать нужных людей для исполнения того, что ему нужно, и достаточно сдержанности, чтобы на это время не вмешиваться в их дела

Дж. Стабур, профессор

Чем больше указаний, тем труднее поиски.

Валентин Домиль

Сегодня главным преимуществом в конкурентной среде становятся нематериальные активы организации – ее человеческий капитал. Влияние работы на людей велико. Это не только степень их экономического благосостояния, но и социальный статус, взаимоотношения и удовлетворенность жизнью в целом. Современный рынок труда нуждается в компетентных специалистах. В этих условиях становится важным «знать что» и «знать как» делать, на существенное различие которых впервые было обращено внимание уже Аристотелем. На уровне бизнес-процессов в центре внимания оказывается именно человек с его опытом и квалификацией; и вопрос на современном этапе звучит так: где знания, умения, опыт, личностные качества данного специалиста могут принести компании наибольшую пользу?

Потребности организации в сотрудниках зависят прежде всего от стоящих перед ней целей, для реализации которых нужны человеческие ресурсы. Стремясь к гармоничному соотношению человеческих способностей и требований предприятия, рыночная экономика исходит из соображения, что процедура отбора такого соответствия обеспечить не может, а следовательно, страдает производительность. С другой стороны, общество обеспокоено тем, что под «завесой» возможностей не исключаются варианты «колеблющихся гарантий равенства»: при любой степени владения профессиональными знаниями и навыками наиболее часто при найме могут «неквалифицированными» оказаться кандидаты, имеющие «не тот» пол, «не тот» возраст и «не ту» расу или национальность. Существуют факторы, влияющие на конфигурацию системы подбора персонала:

- внешние (состояние рынка труда, законодательства и др.);
- внутренние (стратегические цели компании, кадровая политика, структура персонала компании и др.).

Поэтому на этапе найма шаг в рамках стратегии персонала явля-

ется очень ответственным. Система подбора персонала – парадный подъезд компании, аорта, доставляющая к сердцу бизнеса потоки крови, обеспечивающей его работу. Система подбора персонала – множество взаимосвязанных элементов и процессов, составляющих единое целое и оказывающих целенаправленное воздействие на обеспечение притока в компанию специалистов, создающих добавленную стоимость компании. Более эффективный отбор персонала осуществляется через объективные методы, которые строятся на принципах:

- невозможности действенного отбора претендентов без знания требований к вакантной должности;
- отбор претендентов не всегда должен проходить относительно жестких требований, которые выставляет вакантная должность;
- необходимости избегать сознательных и несознательных субъективных влияний на отбор претендентов.

Более подробно с методами отбора персонала можно познакомиться, посетив практический семинар «Управление человеческими ресурсами организации», который состоится 26, 27 и 28 апреля в здании Сургутской торгово-промышленной палаты, в малом конференц-зале, в вечернее время.

Запись по тел. (3462) 501-600



Центр Бизнес-Программ Сургутской Торгово-Промышленной Палаты
Календарь образовательных мероприятий (апрель-май 2011 г.)



АПРЕЛЬ

1-2 апреля Тренинг «Современный секретарь»

Ведущий: Иващенко Людмила Ивановна, «Афина-Паллада», г. Екатеринбург.

4 апреля Семинар «Анализ хозяйственной деятельности строительного предприятия. Методы увеличения стоимости строительно-монтажных работ и снижения затрат в целях получения максимальной прибыли»

Ведущий: Братчикова Елена Васильевна, «Облгосэкспертиза» Свердловской области, гл. эксперт, г. Екатеринбург.

12 апреля Семинар «Электронный аукцион. Порядок проведения и участия в электронных аукционах по 94-ФЗ»

Ведущий: Дубских Виктор Николаевич, ООО «Аудиторская фирма Тотал-Аудит», г. Екатеринбург.

13 апреля Семинар «Новое в законодательстве «О размещении заказов 94-ФЗ». Требования по заключению и использованию контрактов (гражданского-правовых договоров)»

Ведущий: Дубских Виктор Николаевич, ООО «Аудиторская фирма Тотал-Аудит», г. Екатеринбург.

15 апреля Семинар «Особенности регулирования труда иностранных граждан»

Ведущие: Зайцева Лариса Владимировна, к.ю.н., доцент кафедры ТюмГУ, г. Тюмень.

25-29 апреля Курсы повышения квалификации в области обращения с отходами I – IV классов опасности

Ведущий: Епифанова Ирина Петровна, экоаудитор, УЛГТУ, г. Екатеринбург.

26-28 апреля Вечерний курс обучения «Управление человеческими ресурсами»

Ведущие: Родермель Татьяна Алексеевна, психолог «Центр социальной помощи семье и детям «Юнона», г. Сургут.

МАЙ

Май Тренинг «Сервисное обслуживание клиентов в торговом зале»

Ведущий: Иванова Светлана Вадимовна, УЦ «Бизнес-Перспектива», г. Екатеринбург.

Май Семинар «Электронный аукцион. Порядок проведения и участия в электронных аукционах по 94-ФЗ»

Ведущий: Дубских Виктор Николаевич, ООО «Аудиторская фирма Тотал-Аудит», г. Екатеринбург.

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

НЕТ ИДЕЙ... ?



МЫ НАЙДЁМ,
что вам предложить :-)!



рекламный отдел СТПП

501-555

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