

ИЗДАНИЕ СУРГУТСКОЙ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ

БИЗНЕС-

№8 (84) ДЕКАБРЬ 2011

ПАРТНЕР

С Новым
2012
годом



С новым годом, дорогие друзья!

2011 год заканчивается... Он показал, что все в мире временно, в том числе и ярко выраженные кризисные явления. Уходящий год вселил в нас уверенность, что с окружом можно заниматься экономикой, что окружные власти готовы слышать малый и средний бизнес и идти ему навстречу, учитывая его надежды и чаяния.

Сказать, что между бизнесом и властью не осталось не разрешенных противоречий нельзя. Но с каждым годом мы видим, что наша с Вами совместная работа приводит к тому, что нас слушают и слышат. Понимают, что взвешенное решение, учитывающее законные интересы бизнеса, на самом деле в подавляющем большинстве случаев оказывается наиболее оптимальным и с точки зрения общественных интересов.

Позвольте поздравить Вас с новым годом и пожелать, чтобы 2012 год позволил продолжить все хорошие начинания уходящего года, чтобы налоговая политика государства позволяла честно платить налоги и планировать свою деятельность хотя бы на среднесрочную перспективу, чтобы социальная ответственность бизнеса находила отражение в деловой ответственности государственных и муниципальных структур, чтобы осознание бизнеса как источника всех налогов и сборов сформировало к нему соответствующее отношение государства.

С Новым Годом дамы и господа !

С наилучшими пожеланиями,
генеральный директор СТПП
В.Н. Болотов





Учредитель:

Сургутская торгово-промышленная палата

Куратор проекта, главный редактор:

генеральный директор СТПП

Владимир Болотов

Компьютерная верстка, дизайн:

Светлана Ткачук

Тираж: 300 экз.

Подписано в печать: 8.12.2011г.

Наш адрес: 628400, Россия, ХМАО,

г. Сургут, ул. 30 лет Победы, д.34а

Тел./факс: (3462) 501-555

E-mail: des@tppsurgut.ru

www.tppsurgut.ru

Распространяется бесплатно



10

АКТУАЛЬНО

Новые правила продажи алкоголя. Чего ждать бизнесу.

Обязателен ли чек? Это надо знать..... 2

МЕРОПРИЯТИЯ СТПП

Бизнес и власть. Вопросы решаются!..... 4

НАЛОГОВЫЕ НОВОСТИ

Налоговые реформы..... 8

БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЕ

Технология и ее применение в розничном магазине..... 10

АНОНС

Календарь образовательных мероприятий

ООО «ЦБП» на январь-февраль..... 13

ПОЗДРАВЛЕНИЯ ОТ ЧЛЕНОВ СТПП..... 14

НОВЫЕ ЧЛЕНЫ СТПП..... 16

ПРАЗДНИЧНЫЙ ЭТИКЕТ

Правильный корпоратив..... 17

ВОСТОЧНЫЙ ГОРОСКОП

ДЛЯ ДЕЛОВЫХ ЛЮДЕЙ НА 2012 ГОД..... 20



17

2

4



«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.

НОВЫЕ ПРАВИЛА ПРОДАЖИ АЛКОГОЛЯ. ЧЕГО ЖДАТЬ БИЗНЕСУ

Серьезных изменений в следующем году можно ожидать организациям, занимающимся торговлей алкогольными напитками. На уровне округа готовится к принятию пакет документов, который ужесточит требования к продаже спиртных напитков.

Речь идет о законопроектах ХМАО «Об установлении дополнительных ограничений времени и мест продажи алкогольной продукции в Ханты – Мансийском автономном округе – Югре» и «Об установлении требований к минимальному размеру уставного капитала (уставного фонда) организаций при осуществлении розничной продажи алкогольной продукции на территории Ханты – Мансийского автономного округа – Югры».

30.11.2011 г. эти документы были вынесены на общественное обсуждение на заседании комиссии по экономическому развитию, поддержке предпринимательства и социально ответственности бизнеса Общественной палаты Югры. Несмотря на недостаток представленного времени территориям для обсуждения и аналитики (менее 24 часов), СТПП провела рабочую встречу с наиболее крупными торговыми сетями города по этим законопроектам и подготовила жесткую позицию с учетом обобщенного мнения. Генеральный директор СТПП Владимир Болотов лично присутствовал на общественных обсуждениях, донес до власти и общественности мотивированную позицию предпринимательства.

Изначально планировалось:

- установить дополнительное время на ограничение продажи алкоголя на территории ХМАО с 20 до 23.00;
- установить целый ряд мест, где торговля спиртным была в принципе запрещена (причем, в силу, неоднозначных формулировок самих объектов, это ограничение могло распространяться на большинство предпринимателей, в т.ч. на магазины в крупных торговых центрах, где имеются лифты, эскалаторы и т.д.);

- увеличить минимальный размер уставного капитала для организаций, занимающихся торговлей крепким алкоголем на территории города 1 миллиона рублей. Причем введение этой нормы в действие планировалось с 01.01.2012 г. (что автоматически сделало бы нелегальной деятельность множества организаций, у которых недостаточно уставного капитала и процедуры по его изменению занимают объективно больше времени).

В ходе долгих и непростых переговоров было принято компромиссное решение. В итоговых документах, которые поступят в Думу ХМАО, запрет на продажу будет установлен с 21.00, будут исключены предложенные места по ограничению в реализации алкоголя. В отношении нового минимального размера уставного капитала предпринимателям будет предоставлена 2месячная отсрочка для проведения необходимых процедур.

Последствия принятия подобных правил покажет время, но уже сейчас можно сказать, что реализация алкоголя не только не снизится, но и резко возрастет доля контрафактного алкоголя, что вызовет гораздо более серьезные последствия для здоровья нации, чем имеющаяся продажа спиртного до 23.00.

Как пояснил Владимир Болотов, несмотря на тот факт, что в ходе общественного обсуждения власть пошла навстречу бизнесу по целому ряду позиций, что принятию подобных документов должна предшествовать очень детальная проработка всех вопросов с целью уяснения последствий, как с точки зрения социального эффекта, так и финансово – экономического эффекта для более чем трети хозяйствующих субъектов округа, занятых в сфере розничной торговли.

Следите за дальнейшим развитием ситуации на страницах нашего журнала.

ОБЯЗАТЕЛЕН ЛИ ЧЕК? ЭТО НАДО ЗНАТЬ

Одним из самых популярных вопросов за последнее время, задаваемых на круглых столах в СТПП, и в отдельных запросах предпринимателей является вопрос: **обязаны ли выдавать чек ККТ организации и предприниматели, находящиеся на специрежиме ЕНВД?**

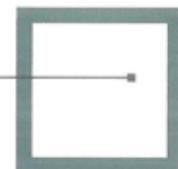
За разъяснениями мы обратились к директору компании ЗАО «Западно-Сибирский аудит» (победитель в номинации «Лучшее предприятие в сфере услуг для бизнеса» в г. Сургуте по итогам 2010 г.) Пикуль Галине Сергеевне.

Изучив Федеральный закон N 54-ФЗ от 22.05.2003 г. «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или)

расчетов с использованием платежных карт» (с изменениями от 03.06.2009, 17.07.2009, 27.07.2010 г., 27 июня 2011 г.), Письмо Министерства экономического развития РФ от 23.12.2009 г. N Д05-5502 и ряд других важных документов можно сделать следующие выводы:

1. Организации и ИП в силу специфики своей деятельности либо особенностей своего местонахождения могут производить наличные денежные расчеты и (или) расчеты с использованием платежных карт без применения контрольно-кассовой техники при осуществлении следующих видов деятельности:

- продажи газет и журналов, а также сопутствующих товаров в газетно-журнальных киосках при условии, если



доля продажи газет и журналов в их товарообороте составляет не менее 50 процентов и ассортимент сопутствующих товаров утвержден органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации;

продажи ценных бумаг;

продажи лотерейных билетов;

продажи проездных билетов и талонов для проезда в городском общественном транспорте;

обеспечения питанием учащихся и работников общеобразовательных школ и приравненных к ним учебных заведений во время учебных занятий;

торговли на рынках, ярмарках, в выставочных комплексах, а также на других территориях, отведенных для осуществления торговли, за исключением находящихся в этих местах торговли магазинов, павильонов, киосков, палаток, автолавок, автомагазинов, автофургонов, помещений контейнерного типа и других аналогично обустроенных и обеспечивающих показ и сохранность товара торговых мест (помещений и автотранспортных средств, в том числе прицепов и полуприцепов), открытых прилавков внутри крытых рыночных помещений при торговле непродовольственными товарами;

разносной мелкорозничной торговли продовольственными и непродовольственными товарами (за исключением технически сложных товаров и продовольственных товаров, требующих определенных условий хранения и продажи) с ручных тележек, корзин, лотков (в том числе защищенных от атмосферных осадков каркасами, обтянутыми полиэтиленовой пленкой, парусиной, брезентом);

продажи в пассажирских вагонах поездов чайной продукции в ассортименте, утвержденном федеральным органом исполнительной власти в области железнодорожного транспорта;

торговли в киосках мороженым и безалкогольными напитками в розлив;

торговли из цистерн пивом, квасом, молоком, растительным маслом, живой рыбой, керосином, вразвал овощами и бахчевыми культурами;

приема от населения стеклопосуды и утильсырья, за исключением металлолома;

реализации предметов религиозного культа и религиозной литературы, оказания услуг по проведению религиозных обрядов и церемоний в культовых зданиях и сооружениях и на относящихся к ним территориях, в иных местах, предоставленных религиозным организациям для этих целей, в учреждениях и на предприятиях религиозных организаций, зарегистрированных в порядке, установленном законодательством Российской Федерации;

продажи по номинальной стоимости государственных знаков почтовой оплаты (почтовых марок и иных знаков, наносимых на почтовые отправления), подтверждающих оплату услуг почтовой связи.

2. Организации и индивидуальные предприниматели, находящиеся в отдаленных или труднодоступных местностях (за исключением городов, районных центров, поселков городского типа), указанных в перечне, утверж-

денном органом государственной власти субъекта Российской Федерации, могут осуществлять наличные денежные расчеты и (или) расчеты с использованием платежных карт без применения ККТ.

3. Аптечные организации, находящиеся в фельдшерских и фельдшерско-акушерских пунктах, расположенных в сельских поселениях, и обособленные подразделения медицинских организаций, имеющих лицензию на фармацевтическую деятельность (амбулатории, фельдшерские и фельдшерско-акушерские пункты, центры (отделения) общей врачебной (семейной) практики), расположенные в сельских поселениях, в которых отсутствуют аптечные организации, могут осуществлять наличные денежные расчеты и (или) расчеты с использованием платежных карт при продаже лекарственных препаратов без применения ККТ.

4. Представители налоговых органов указали, что выдача документа, подтверждающего прием денежных средств за соответствующий товар, осуществляется по требованию покупателя (Информация ФНС РФ от 29.09.2009 «О применении ККТ плательщиками ЕНВД»), таким образом, выдавать документ надо только в том случае, когда покупатель его потребовал.

Но при этом предприниматели должны оформлять указанный документ в строгом соответствии с тем, что установлено в законе и отсутствие одного из обязательных реквизитов влечет штрафную ответственность, установленную ст. 14.5 КоАП РФ.

5. С точки зрения подтверждения факта оплаты чек ККТ и документ, подтверждающий прием денежных средств, идентичны (необходимые реквизиты в этих документах присутствуют: наименование документа и организации, порядковый номер, дата выдачи, ИНН, наименование и количество приобретенных товаров и их стоимость, а также ФИО лица выдавшего документ и его подпись).

6. Не применять ККТ при расчетах с населением могут налогоплательщики, находящиеся на спецрежиме в виде ЕНВД. Но есть более сложные ситуации, например, многие аптеки вынуждены совмещать применение ЕНВД с УСНО или общим режимом налогообложения. По этому поводу есть официальные разъяснения, что при совмещении деятельности, облагаемой ЕНВД и деятельности, облагаемой налогами по общей системе налогообложения, налогоплательщик может выбирать, применять ККТ или нет, только в отношении деятельности, облагаемой ЕНВД. При осуществлении деятельности, облагаемой в соответствии с общим режимом налогообложения, использование ККТ обязательно.

7. И главное: организациям, приобретающим товары у плательщиков ЕНВД, для подтверждения расходов в целях бухгалтерского и налогового учетов необходимо требовать контрольно-кассовые чеки или бланки строгой отчетности. Так же необходимо проверять наличие всех оправдательных документов, выдаваемых продавцом, а также правильность их заполнения.

25 ноября 2011г. в Сургутской Торгово-Промышленной Палате состоялось совместное заседание Правления СТПП и Координационного совета по развитию малого и среднего предпринимательства при Главе города.

Координационный совет по развитию предпринимательства, члены Правления

среднего предпринимательства. Наблюдается количественный прирост индивидуальных предпринимателей и малых предприятий, что отражается в увеличении объема налоговых поступлений в бюджет города.

Среди особо значимых мероприятий за отчетный период можно выделить проект «СТАРТ АП-2011» (конкурс молодежных бизнес проектов), в этом году было подано 76

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ. Вопросы решаются!

СТПП, представители бизнеса обсудили актуальные вопросы по исполнению целевой программы, ценообразованию арендной платы на землю и выкупной стоимости земли и реформу деятельности легковых такси на территории города. Также в торжественной обстановке были подведены итоги 15-летия деятельности Сургутской ТПП, были вручены дипломы и благодарственные письма.

С докладом «Исполнение долгосрочной целевой программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в городе Сургуте на 2010-2012 г.г.» выступил Директор Департамента по экономической политике Администрации г. Сургута **Владимир Базаров**. Он акцентировал внимание на позитивных итогах именно прошедшего года ко всем прошлым наработкам. В городе устойчиво функционирует инфраструктура поддержки предпринимательства: Сургутский филиал Фонда поддержки Предпринимательства ХМАО, СТПП, Сургутский филиал ООО «Окружной Бизнес-инкубатор», Координационный Совет по развитию малого и

заявок с интересными идеями открытия своего дела от 96 молодых сургутян (в прошлом году таких заявок было только 47). Видно, что конкурс молодых предпринимателей набирает обороты и становится интереснее все более широкой аудитории. Помимо итоговой части, когда были определены 5 призеров, которые получат гранты в размере 300 тыс. руб., очень важно, что много участников получили бизнес-образование и имели возможность общения с уже состоявшимися бизнесменами, все это должно пойти на пользу их бизнесу, независимо от того, получат они грант или нет.

Также значимым мероприятием стал Второй окружной слет молодых предпринимателей Югры, который в мае 2011 г. собрал более 150 молодых людей, у которых была возможность получить необходимые навыки и знания для развития своего дела, а также обменяться опытом.

Отдельным направлением в деятельности ДЭП в этом году стала работа с многочисленными частными детскими садами, которые восполняют острый дефицит на этом рынке услуг и являются альтернативным решением проблемы для многих горожан, которым не досталось место в муниципальных садах. За 2011 год удалось провести сбор сведений о таких группах дневного пребывания детей и мониторить их деятельность, проанализировать их актуальные проблемы и попытаться их решать доступными средствами. На сегодня у Администрации есть сведения о 45 таких заведениях, которые посещают около 1200 детей. За счет городских средств 7 частных детских садов получили компенсацию в размере 300 тыс. руб. на закупку оборудования, а детский сад «Пчелка» под поручительство Администрации города взял кредит 3 миллиона рублей на развитие.

Не смотря на положительную динамику работы по развитию МСБ в Сургуте, Влади-



мир Базаров остановился и на проблемных, по его мнению, участках. Так, многие предприятия в городе недостаточно активны в использовании всех механизмов городской поддержки, особенно это касается предприятий, использующих экологичные схемы работы. С этим сегментом бизнеса Департаменту нужно активней работать в следующем году и проводить широкую информационную и разъяснительную кампанию.

Присутствующие на встрече участники высоко оценили работу по развитию малого и среднего бизнеса в Сургуте, проделанную в 2011 г. Департаментом по экономической политике Администрации города и инфраструктурой поддержки предпринимательства города.

Главным вопросом для всех присутствующих на Координационном Совете стал **земельный вопрос**, как гарант стабильности действующего бизнеса и уверенности в завтрашнем дне. Директор Департамента имущественных и земельных отношений **Сергей Полукеев** сообщил присутствующим позитивный итог последнего заседания совета по развитию малого и среднего бизнеса при Губернаторе ХМАО (СРМСБ) – в результате совместной работы Администрации города и СТПП на уровне округа удалось добиться продления льготных ставок по выкупу земли и на следующий 2012 год. Т.е. кратного роста арендных платежей и выкупных сумм за земельные участки не предвидится. Но при этом расслабляться предпринимателям не следует, поскольку в течение ближайшего года предпринимателям, чиновникам и СТПП придется обсудить будущую методику стоимости земли и защитить свое мнение на окружном уровне.

На этом сделал акцент в своем выступлении и Генеральный директор СТПП **Владимир Болотов**, который сообщил, что палата неоднократно обращалась с запросами к сургутским предприятиям, чтобы просчитать экономические последствия вводимых окружом коэффициентов на землю, но ответили единицы. Если ситуация в следующем году не изменится, то власть примет судьбоносные решения для большинства предприятий без учета их мнения. Пока власть готова нас слушать, надо использовать все доступные для этого возможности, в том числе стать более активными и консолидировать свое



мнение, чтобы Палата и Администрация могли отстаивать интересы Сургутского бизнеса при принятии окружных нормативных документов. **Владимир Болотов** обратил внимание и на такой важный момент, что в настоящее время в Ханты-Мансийске рассматриваются и согласовываются результаты государственной оценки земель промышленности и иного специального назначения, поэтому уже сейчас бизнесу надо включиться в процесс обсуждения и представить свое мнение в СТПП (в электронном виде результаты кадастровой оценки размещены на сайте www.tppsurgut.ru).

Присутствовавший на заседании СРМСБ при Губернаторе ХМАО-Югры пер-

В результате совместной работы Администрации города и СТПП на уровне округа удалось добиться продления льготных ставок по выкупу земли и на следующий 2012 год. Т.е. кратного роста арендных платежей и выкупных сумм за земельные участки не предвидится.

вый заместитель главы города Роман Марков указал, что Администрация в первую очередь заинтересована в стабильности сургутского бизнеса, поскольку это наполняемость сургутского бюджета. Именно поэтому Сургут

лоббирует предложение об установлении «правил игры» (новых ставок аренды и выкупной стоимости) не менее, чем на 5 лет. А за это время надо проводить мониторинг всех сделок с недвижимостью, формировать статистику и отстаивать на окружном уровне реальные, а не завышенные цифры по земельному вопросу.

Участник завязавшейся дискуссии Председатель Сургутской ассоциации частных предпринимателей г. Сургута **Леонид Тарабанов** подчеркнул, что наконец-то после

событий декабря 2008г. (когда земельные платежи одномоментно выросли в десятки раз) округ стал понимать важность земельного вопроса для простых предприятий и уже видны реальные действия в этом направлении. Тем не менее, **Леонид Тарабанов** добавил, что проблемные вопросы еще остаются, в том числе по перерасчетам по накопившейся задолженности у бизнесменов в результате непродуманных действий окружной власти в 2008-2009 г.г. На данное замечание Генеральный директор СТПП **Владимир Болотов** предложил ассоциации обобщить все свои мотивированные замечания в письменном виде представить в СТПП, чтобы этот вопрос можно было донести до Губернатора на ближайших заседаниях совета.

В завершении выступления **Сергей Полукеев** сообщил, что Администрация оформляет проект нормативного документа по ставкам арендной платы за использование муниципальной недвижимости, чтобы предприниматели в следующем году получили новые расчеты своевременно, т.е. до 1 марта. При этом, несмотря на корректировку отдельных коэффициентов, размер арендной платы в будущем году не повысится.

Интерес присутствовавших вызвала и тема лицензирования легковых такси и новых правил, регламентирующих этот вид деятельности. О проблемах и нововведениях на этом рынке услуг поведал директор Департамента городского хозяйства **Александр Калачев**. Содокладчиком вместе с ним выступил руководитель ассоциации сургутских такси **Максим Пулико**.

Не смотря на то, что такси, как вид коммерческой деятельности, уже подлежит лицензированию, и в округе с 01.09.2011 г. выдано более 200 разрешений водителям, Сургут не вошел в этот список, хотя по имеющейся информации в городе частным извозом занимаются около 3 тыс. автомобилей и порядка 80 диспетчерских служб. Ни один из сургутских предпринимателей не получил законного разрешения заниматься этим видом деятельности.

Отчасти эта проблема объяснялась неудобством получения этого разрешения в округе. Теперь по новым правилам, субъект Федерации передал соответствующие властные полномочия в муниципалитеты, т.е. теперь никуда сургутскому таксисту ехать



не надо, все можно оформить в местной Администрации. Но и эта новость не расторгла сургутский рынок такси. Как сообщил руководитель ассоциации не хватает жестких мер за несоблюдение новых правил, только так можно бороться с недобросовестной конкуренцией из других городов, поскольку большинство фирм такси по документам не имеют никакого отношения к Сургуту, соответственно и налогов городу они не платят, а только создают дополнительные проблемы по загруженности дорог, небезопасной перевозке людей, стихийным парковкам в неподложенных местах и т.д. Присутствовавший на встрече начальник УВД г. Сургута **Александр Ерохов** пояснил, что с 01 января 2012 г. в КоАП РФ появятся санкции за нарушения правил таксистами, в т.ч. по отсутствию разрешений, счетчиков и т.д., и с этого момента начнутся проверочные рейды, поскольку у правоохранительных органов очень жесткая позиция к нелегальным такси. Так что у Сургутского рынка легковых перевозок есть чуть более месяца, чтобы легализовать свою деятельность и избежать проблем с законом и серьезных штрафов.

Подведя итог дискуссии по вопросу такси, **Владимир Болотов** отметил, что изначально требования окружных законодателей к легковым такси были намного выше, СТПП вместе с другими предпринимателями и Сургутской ассоциацией такси сумели минимизировать «входной билет» в эту сферу услуг. Но все же существенным минусом для многих предпринимателей является нормативное требование, что машина для таксиста должна находиться в собственности или оформлена в лизинг.

Несмотря на текущие организационные вопросы, все присутствовавшие на встрече отметили тот факт, что если два года назад этот бизнес полностью находился в тени, то сейчас видна комплексная и обстоятельная работа Палаты, Администрации и образованной ассоциации, что в ближайшем будущем должно пойти на пользу городу.

Также стороны договорились мониторить сложившуюся ситуацию и обсуждать вместе проблемы, возникающие в ходе реформирования рынка легковых перевозок.

В ходе конференции предприниматели в рабочем порядке имели возможность задать непростые вопросы городским чиновникам и высказать свою точку зрения, которая была услышана властью.

В заключительной части состоялась приятная церемония, посвященная 15-летию деятельности Сургутской Торгово-Промышленной Палаты. Председатель Правления СТПП **Антонина Копейко** обобщила итоги деятельности Палаты, ее особое место во всей системе ТПП и главный итог - налаживание конструктивного диалога между Властью и Бизнесом и выстраивание рабочих партнерских отношений, взаимовыгодных для всех сторон.

Завершая встречу, глава города **Дмитрий Попов** поблагодарил всех присутствующих за конструктивное общение и выразил свое личное мнение, что у Сургута есть хорошее будущее при такой активной позиции предпринимательского сообщества.



23 ноября в Сургутской ТПП прошел круглый стол «Изменение налогового законодательства, которые вступят в силу с 01.01.2012 года».

На встрече присутствовали представители ИФНС г. Сургута и Сургутского района, должностные лица Администрации г. Сургута и предприятия города.

Налоговые реформы



Актуальность данной встречи связана с целым рядом изменений в сфере налогового законодательства, многие из которых вступят в силу уже с 01 января 2012 г. В своем докладе начальник Правового Центра СТПП Налбандян Елена Левоновна проинформировала собравшихся о приоритетах налоговой политики государства и об имеющихся тенденциях и проблемах.

Так, изменения, связанные со снижением страховых взносов для предприятий с 34% до 30%, могут негативно отразиться на предприятиях, выплачивающих высокую зарплату своим сотрудникам, поскольку свыше определенных сумм, работодатель обязан выплачивать за каждого работника дополнительные 10% в ПФР (в 2012 г. этот минимум совокупного дохода работника 512 тыс. руб., в 2013 г. – 567 тыс. руб.). Указанные снижения носят временный характер на ближайшие 2 года до реформирования Пенсионной системы, о которой заявляет Правительство РФ.

Еще одно нововведение относительно размера страхового тарифа на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве – с 01 января при определении размера конкретного тарифа будут учитываться итоги работы страхователя за последние 3 года

(по сравнению с имеющимся сроком в 1 год). За случаи со смертельным исходом скидку предоставлять не будут.

Обсудили стороны и вопрос о планах власти по отмене ЕНВД с 2014 г. для отдельных видов деятельности и порядок использования иных режимов налогообложения; выделение Патентной системы налогообложения в отдельную главу НК. Неприятным сюрпризом для многих предпринимателей стало известие об отмене ЕНВД уже с 2013 г. для предпринимателей, занимающихся розничной торговлей через магазины и павильоны и оказанием услуг общественного питания через залы с площадью не более 150 кв. м.

Что касается самой патентной системы, то по сравнению с действующим перечнем (69 видов деятельности) общий перечень видов сокращен до 47 за счет их укрупнения, также в новую редакцию перечня попали и новые виды деятельности (например, химчистка, услуги прачечной, перевозка грузов водным транспортом, экскурсионные услуги, розничная торговля через объекты торговой сети с площадью зала не более 10 кв.м и т.д.). Установлена максимальная численность наемных работников, которых вправе привлекать ИП при применении патентной системы – 10 человек.

Субъекты РФ тоже не остались в стороне от процесса регламентации патентной системы – они вправе устанавливать размер потенциально возможного к получению дохода ИП при работе на патентном налогообложении (в рамках минимального и максимального размера, т.е. от 100 до 500 тыс. руб). К этим минимальным и максимальным суммам применяются

коэффициенты дефляторы.

Говоря об общих тенденциях государственной политики, был сделан вывод, что выделяются приоритеты поддержки инновационной деятельности и поддержка инвестиций в области образования и здравоохранения.

Также участвующие активно обсудили еще одно глобальное изменение, которое их вскоре ожидает: вступление в силу нового Закона о Бухгалтерском учете, принятого в третьем чтении Государственной Думой РФ. Об основных принципиальных изменениях предпринимателям поведала директор аудиторской фирмы «Западно-Сибирский аудит» Пикуль Галина Сергеевна. Представителей бухгалтерских служб предприятий особо заинтересовали требования к главному бухгалтеру (образование, стаж, непрерывный период работы в должности бухгалтера накануне назначения на должность), а также возможность ведения бухгалтерской отчетности исключительно директором предприятия, не имеющего в штате главного бухгалтера. Такая возможность сохранилась и в новом документе. Но при этом стороны отметили, что исключается для привлечения со стороны лица по гражданско-правовым договорам, чтобы они исполняли обязанности главбуха. Теперь подрядники остаются вне закона, только бухгалтерская служба в штате предприятия и профессиональная организация по договору могут быть привлечены для ведения бухгалтерской отчетности в качестве главного бухгалтера.

Приятным нововведением для бухгалтерских служб стала информация, что сами предприятия и СРО могут привлекаться для составления

стандартов бухгалтерской отчетности (минимально допустимых требований к бухгалтерскому отчету). В целом же стороны пришли к мнению, что по новому Закону о бухгалтерском учете еще предстоит проводить множество круглых столов, встреч, обучающих семинаров и тренингов, поскольку система, существовавшая более 10 лет, существенно меняется и всем предстоит переучиваться и переориентироваться на новые правила.

Приглашенные на круглый стол представители ИФНС – **Мурчич Светлана Викторовна** (главный государственный налоговый инспектор ИФНС России по г. Сургуту) и **Волкова Татьяна Николаевна** (заместитель начальника отдела по работе с налогоплательщиками ИФНС России по Сургутскому району) также отвечали на возникающие вопросы по реформам налогового законодательства, но при этом сделали упор на движение всей системы ИФНС в сторону повышения

сервиса для самих бизнесменов.

Была подробно освещена существующая **система электронных сервисов налогового портала**. У налогоплательщиков появились ранее не имевшиеся возможности совершения многих регистрационных действий в электронном виде (подача налоговых деклараций, сведений о налогоплательщике и изменениях в учредительных документах, ответы на вопросы, запрос информации и т.д.). Также в тестовом режиме успешно работает сервис приема электронных счет-фактур. Особой популярностью у предпринимателей пользуются сервисы «личный кабинет», «узай свою задолженность» и «проверь контрагента». Появилась возможность оплатить задолженность он-лайн (с картой Сберегательного Банка РФ). На сегодня на сайте ИФНС существует более 20 сервисов. Планируется их дальнейшее расширение. Адрес сайта www.r86.nalog.ru

В завершение былазвучена весть о том, что со следующего года

все налогоплательщики будут получать **единое налоговое уведомление** вместо отдельных уведомлений по каждому из видов налогов, что существенно упрощает и оптимизирует рабочий процесс.

Участники встречи совместно обсудили нововведения, накопившиеся проблемы по взаимодействию с налоговыми органами, ситуации с применением отдельного вида налогового режима, у всех была возможность личного общения с представителями ИФНС по конкретным ситуациям.

Сургутская ТПП благодарит участников встречи и представителей власти за проявленный интерес и активную позицию в установлении двухстороннего диалога и ждет Вас на наши следующие круглые столы.

Советник по правовым вопросам
при Генеральном директоре СТПП
Старовойтова Л.А.



СИББИЗНЕСБАНК®



**Индивидуальные
условия
для Вашего РОСТА!**

**Кредиты для малого
и среднего бизнеса**

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

8 800 1000 566

www.sbrb.ru

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

Пообщавшись с Сургутскими руководителями некоторых розничных предприятий, отметила для себя, что у многих бурно развивается бизнес, но при этом нет четких прописанных стандартов по предприятию. Контроль осуществляется, но он не упорядочен, это связано опять же с тем, что нет четких стандартов, нет четкой технологии.

Технология и ее применение в розничном магазине

Что такое технология? В словаре Ожегова – это «наука о способах воздействия на сырье, материалы или полуфабрикаты соответствующими орудиями производства».

В управлении это примерно то же самое, но формулировка несколько иная – это повторяемый, передаваемый способ достижения устойчивого результата. Таким образом, мы, имея это определение, уже можем понимать, где кончается технология и начинается искусство. Но искусство – это продукт таланта, а талант неповторяется, и, следовательно, результат не может быть тиражирован. В этом случае успех компании зависит от конкретных личностей, от их индивидуальных особенностей.

Часто на талантливых сотрудниках порой держатся целые подразделения. Встречаются люди, буквально тянувшие на себе заботы целого отдела и справляющиеся великолепно с этой работой. «Прирожденный (продавец, руководитель и т.д.)» – говорят про таких. И велико желание каждого руководителя получить в свою команду больше таких «звезд». Что же, такое желание понятно, ведь если набрать команду из «звезд», то они, вероятно, покажут «звездные результаты». Так хорошо это или плохо, если у вас в команде «продавцы от природы», «руководители от рождения»?

Любой бизнес – это, прежде всего, технология, вернее комплекс технологий. Начиная от технологии производства, логистики и продаж до ведения внутренней документации. Все это технологии, во всяком случае, так должно быть. Но, увы, это не повсеместная практика, многие

компании работают по наитию, интуиции и других, плохо определяемых параметрах их руководителей. Иной раз это напоминает работу с «черным ящиком», над ним совершаются какие-то манипуляции, но результат всегда разный и вот управленец подбирает такой набор, с помощью которого получается приближенный к желаемому результат, используя при этом всем известный «метод тыка». И применительно к каждой ситуации все повторяется.

Таким образом, часто управление компанией происходит за счет увеличения рабочего времени и напряжения всех сил руководства и персонала. И каждый раз после решения проблемы наступает чувство удовлетворения от выполненной задачи, а через месяц-два она повторяется и снова все силы и средства брошены на ее решение. Знакомая ситуация?

Чтобы не повторять ни своих, ни чужих ошибок и нужна технологизация или описание всех процессов происходящих в компании.

Что дает компании технологизация ее процессов? Технологизация – это процесс по оптимизации какой-либо деятельности. Соответственно все процессы, которые в компании уже технологизированы, в той или иной мере являются оптимальными. В них уже собрана совокупность действий, приводящая к требуемому результату. Чаще всего более менее прописанные технологии присущи отдельам производства, финансовых, логистики. В силу специфики деятельности этих подразделений они вынуждены оптимизировать свои процессы для достижения устойчивого результата с минимальными потерями. Не всегда

И каждый раз после решения проблемы наступает чувство удовлетворения от выполненной задачи, а через месяц-два она повторяется и снова все силы и средства брошены на ее решение. Знакомая ситуация?

Чтобы не повторять ни своих, ни чужих ошибок и нужна технологизация или описание всех процессов происходящих в компании.

качество этих технологий достаточное для эффективной работы, но это уже следующий вопрос. В остальных же подразделениях, таких как продажи, маркетинг, технологии представляют собой обрывки, чаще всего направленные на выполнение узких задач. И о глубокой проработке вопроса речь не идет.

Начав с оптимизации какого-то отдельного процесса, можно постепенно выходить на другие и уже более сложные уровни. Технологизация – это оптимизация, следовательно взяв какой-то процесс и технологизировав его сокращаются затраты времени управленца на его контроль и исполнение. Естественно освободившееся время можно тратить на более сложные задачи и так далее.

Например, возьмем процесс набора торгового персонала в компанию, в силу специфики отрасли торговый персонал достаточно «текущий» контингент, и в компаниях идет постоянный набор новых сотрудников, и

их адаптация и обучение. Где-то есть учебные центры, но в большинстве случае это обязанность Директоров магазина или Администратора, готовить свой персонал. При условии, что этих руководителей несколько, то естественно каждый из них будет учить по-своему, не всегда соотнося свое обучение с требованиями компании, причем часто они не являются качественными учителями. К тому же они тратят на это массу своего времени, которое столь ценно при управлении продажами. Оптимизация процесса подготовки и адаптации, как правило, экономит кучу времени руководителей и существенно повышает уровень подготовки.

Приходящие новички все время разные и имеют разный уровень подготовки и знания бизнеса вашей компании. На внимание по обычной схеме новичка в тонкости бизнеса уходит от 3 недель до полутора месяцев. При этом Руководитель тратит на его подготовку от 2 до 16 часов в неделю. Такие потери времени неоправданно велики. За это время сотрудник упускает массу возможностей принести прибыль компании и делает массу ошибок приносящих убытки. Учить интенсивнее, часто нет возможности, поскольку времени руководителей не хватает просто физически. Как же быть? И ответом может быть четкая технология подготовки новичков.

Об экспресс-курсе и корпоративной книге продаж много пишут и говорят, но мало кто всерьез занимается этим. Поскольку именно совокупность этих инструментов и есть технология подготовки новичков. В корпоративной книге продаж содержится несколько разделов:

- Описание бизнеса компании - в необходимом для общего представления объеме.
- Описание процесса документооборота.
- Описание клиентов, разбитых на группы. Их особенности, мотивации, а также принципы организации.
- Условия, подробно расписанные для каждой группы товаров.

Лучше всего указать стандартные условия, чтобы не расслаблять сотрудников с самого начала.

- Описание этапов продаж, от установления контакта до формального завершения продажи, основанное на технике продаж. С конкретным инструментарием от открытых вопросов до ответов на распространенные возражения.

- Описание наиболее характерных случаев, происходивших с сотрудниками компании при продаже товаров или услуг. Часто возникающие проблемы и наиболее эффективные пути их решения.

Это своеобразный учебник по продажам именно в вашей компании. Далее расписываются этапы стажировки по подразделениям, в зависимости от вашего бизнеса и сложности товара, это может быть от двух-трех дней, до нескольких недель.

Расписав точно и кратко все действия и этапы, отбросив все лишнее и добавив нужное, вы на выходе имеете технологию подготовки сотрудника до известного вам уровня, за короткий срок и с минимальными затратами вашего времени и других ресурсов. Внедрение только этой простой управленческой технологии существенно повысит эффективность вашей работы и сэкономит массу

времени. Это пример подготовки новичков. Этот метод применим и к другим подразделениям тоже.

Задача управленца разработать такое описание процессов, чтобы их воспроизведение приводило неизменно к хорошему результату. Это позволяет не только поднять эффективность бизнеса, но и защитить его от возможных потрясений. Когда у вас работают таланты, «звезды» и «менеджеры от рождения», ваша компания целиком зависит от них, поскольку при их уходе вы можете потерять значительную часть своего дохода или стабильности, что в итоге взаимосвязано. Часто понимание этого сотрудниками ведет к давлению на компанию, а иногда и к открытому шантажу, с целью получения более выгодных условий работы.

Как от этого защититься? Технологиями! Вы описываете все действия, которые должны совершать ваши сотрудники, что способствует достижению цели, обрабатываете, сокращаете допуски, систематизируете и у вас есть технология, по которой должны работать все. Таким образом, вы существенно повышаете эффективность работы своих сотрудников и увеличиваете стабильность и независимость компании.

Конечно, в компаниях у каждого





управленца есть свои наработки и методики работы, которые он применяет в своей деятельности. Но это его технологии, и с его уходом они исчезнут тоже, с высокой долей вероятности.

Именно поэтому необходимо стремиться к выработке четких управленческих технологий, чтобы повысить стабильность и эффективность компании, а также нивелировать зависимость от отдельных сотрудников.

Технологии разрабатываются не для того, чтобы быть, а для того чтобы оптимизировать работу, именно поэтому они должны быть краткими, понятными и удобными в работе. Не нужно в них записывать все опасения и страхи, явные и маловероятные. Они должны в первую очередь быть практическими.

У технологизации есть три огромных плюса, которые она приносит компании:

1. **Рациональность** – это возможность экономии средств, времени и других ресурсов.
2. **Обезличенность** – независимость от личных особенностей работника.
3. **Тиражирование** – возмож-

ность передачи, эффективность даже при полной смене персонала.

Только благодаря этим трем показателям, технологии просто необходимы при управлении. Но для того, чтобы выработать качественные технологии необходимо соблюдать определенные принципы и правила их формирования. Они должны содержать в себе шесть факторов, необходимых для их функционирования.

1. Цели – для чего осуществляется действие.
2. Условия деятельности ресурсы, компетенции и т.д.
3. Описание действий или работ.
4. Правила их выполнения.
5. Связи между сотрудниками компании.
6. Описание результата, который должен быть получен по итогам деятельности.

Также разработанные технологические процессы должны быть устойчивыми к непредвиденным событиям и изменениям. При этом у них должна быть заложена определенная доля инновационности, чтобы при внезапных изменениях ситуации, они смогли также обеспечивать устойчивость и эффективность работы

подразделения и компании. Если эти факторы будут соблюдены, то такие технологии будут работать долгое время, обеспечивая стабильность компании.

Технологизация сильно упрощает протекание бизнес-процессов, она снимает лишнее напряжение и конфликтность в компании. Просто посчитайте, сколько времени вы тратите в месяц, на решение конфликтов между подразделениями и сотрудниками, или выполняя чужую работу, потому что ваш коллега или не хочет этого делать или не успевает. Ему не хватает времени потому, что каждый день он совершает массу не нужных или неэффективных действий. Описание процессов и разработка технологий снимает это все, и вы с сотрудниками, будете тратить свои силы на развитие компании, а не на устранение последствий.

Что же дает технологизация продаж и компании в целом:

- **Повышение эффективности всех бизнес-процессов, за счет оптимизации всех этапов.**
- **Снижение потерь времени, денег и других материальных ресурсов.**
- **Повышение стабильности и конкурентоспособности компаний.**
- **Отсутствие зависимости от личных особенностей отдельных сотрудников.**

В каждом из этих параметров заложены десятки процентов эффективности, и это уже должно заставить задуматься о разработке своих технологий, поскольку сегодня это одно из условий успеха и выживаемости компаний на рынке.

Как вы это будете делать, сами или приглашать консультантов уже не столь важно, хотя с консультантами у вас это получится быстрее и, в конечном счете, дешевле. В любом случае, чем быстрее вы это сделаете, тем больше шансов у вас на счастливое будущее на вашем рынке.

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



Центр Бизнес-Программ
Сургутской торгово-промышленной палаты

Календарь образовательных мероприятий на январь-февраль 2012 г.

ЯНВАРЬ

Практический семинар «*Новации в бухгалтерском и налоговом учете. Новые ПБУ. Годовая отчетность за 2011 год*»

Ведущий: Демченко Н. А., ООО «Аудит актив», г. Тюмень

Семинар «*Саморегулируемые организации в строительстве. Актуальные проблемы*»

Ведущий: ООО «ЮграСтройКонсалтинг», г. Сургут

ФЕВРАЛЬ

Семинар «*Актуальные вопросы трудового законодательства: сложные вопросы применения. Новое в трудовом законодательстве*»

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

Семинар «*Изменения в законодательстве 94-ФЗ. Размещение заказов путём проведения электронного аукциона*»

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

Практический семинар «*О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц 223-ФЗ*»

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

Семинар «*Разъяснение требований Федеральных Законов №381-ФЗ от 28.12.2009 «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» и №171-ФЗ от 22.11.1995 «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции». Юридический практикум по спорным вопросам*»

Ведущий: Чурманова А. А., доцент, к.ю.н., СурГУ, зам. Генерального директора СТПП

Тренинг «*Управление персоналом*»

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

Бизнес-тренинг «*Тайм-менеджмент*»

Ведущий: Вера Черепанова, бизнес-тренер, г. Тюмень

Тренинг «*Концепция торговой точки*»

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

Тренинг «*Техника продаж в розничной точке*»

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

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

ПОЗДРАВЛЕНИЯ



Иванов
Евгений Валерьевич,
директор ООО «Компания БКС»,
Сургутский филиал

В наступающем 2012 году хотелось бы пожелать финансового процветания и благополучия! Чтобы любое дело, начатое Вами в 2011 году бурно росло и процветало, а бизнес, планируемый к открытию в 2012 году, был доходным и прибыльным! Пусть страхи развеются, а надежды станут реальностью!

От всего сердца поздравляю с Новым 2012 годом!!!



Молчанов
Андрей Анатольевич,
директор Торговой сети «Рост»

С наступающим Новым годом и Рождеством! Пусть наступающий год будет для Вас удачным и плодотворным, годом новых возможностей и достижений, наполненный яркими событиями и добрыми делами. Искренне желаю стабильности, неиссякаемой энергии, исполнения всего самого заветного. Пусть во всем сопутствует удача и успех!

Доброго здоровья, семейного благополучия и счастья в Новом году!



Ведлер
Аnton Викторович
генеральный директор
ООО «Тандем»

Уважаемые партнеры!

Позвольте поздравить вас от коллектива компаний «Тандем» и «ПВ-профи» и от себя лично с наступающим Новым годом! Примите самые искренние пожелания благополучия вашим семьям, стабильности и процветания вашему бизнесу, новых успешных проектов и надежных партнеров! Пусть 2012 года принесет вам только положительные эмоции, а если заботы, то только приятные! С Новым Годом!



Скориков
Максим Олегович,
директор ООО «ЮгрСтройКонсалтинг»

Уважаемые дамы и господа – представители бизнеса, государственных органов и органов местного самоуправления!

Бизнес – это не простая экономическая деятельность, которая является не просто работой или процессом добывания денег. Это созидательный процесс, нацеленный на всеобщее благо, и система ведения полезного, инициативного, нужного дела.

От всей души поздравляем вас с Новым 2012, годом и желаем профессионального мастерства, творческого подхода к решению задач, блестящего эффективного качественного и эргономичного результата, здоровья и процветания.



Григорьев
Сергей Владимирович
генеральный директор ООО «Союзлифтмонтаж»

Дорогие Сургутяне!

Поздравляю Вас с наступающим Новым годом!

В любимом городе все вместе мы каждым своим днем в труде, учебе и досуге закладываем фундамент будущего Сургута - города широкой души, открытого сердца, полного смелых замыслов и новых идей.

Поздравляю Вас с праздником. Пусть Новый год подарит вам исполнение желаний, радость, улыбки. Желаю всем обновления в разных сферах жизни, творческих достижений и отличного самочувствия. С Новым годом!

ПОЗДРАВЛЕНИЯ



**Иванова
Валентина Ивановна,
начальник отдела Координации СТПП**

Уважаемые члены Сургутской торгово-промышленной палаты! Уходящий год был насыщенным и плодотворным. Он наполнил нас жизненной мудростью и силой.

Пусть наступающий Новый год сопутствует дальнейшим успехам и достижениям, принесет радость, взаимопонимание, согласие и любовь. Пусть будут решены самые трудные проблемы и сбудутся лучшие надежды и самые смелые мечты.

Счастья, здоровья, радости, успехов и всего самого наилучшего!



**ООО «Центр Бизнес-Программ»
Сургутской торгово-промышленной палаты**

До Нового года осталось немного.

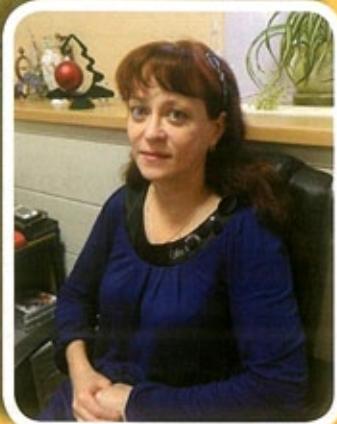
Живя предвкушением праздничных дней, Спешим Вас поздравить, надежных партнеров,

Желанных клиентов и добрых друзей!

Пусть в новом году Вам сопутствует счастье

И сбудутся Ваши желания вполне.

Для бизнеса - прибыль, любовь и удача, Здоровье, любовь и достаток - в семье!



**Добровольская
Татьяна Владимировна,
директор Департамента
Экспертизы и Оценки СТПП**

Уважаемые коллеги и партнеры! В преддверии Нового года хочется пожелать всем любви, взаимопонимания и взаимовыручки! Пусть вам адресуются добрые улыбки, пусть вас всегда окружают искренние люди. Мы ценим то, что Вы выбираете Сургутскую торговую-промышленную палату. До новых встреч в 2012 году!



**Логвиненко
Татьяна Николаевна,
директор ЦДС «Меркурий»**

В Новый год за окном тихо падает снег, Пусть сопутствует в жизни счастье, радость и смех,

Пусть завидный успех ждет Вас в деле любом,

С Новым годом Вас и Рождеством!

Пусть мороз серебристой порошкою,

Заметает любую беду;

Мы желаем Вам только хорошего

В наступающем Новом году!

От всей души желаем коллегам и партнёрам крепкого здоровья, счастья и отличного праздничного настроения! Пусть наступающий 2012 год станет для Вас годом профессиональных успехов, творческих удач, и личных достижений!

ООО «Сургутские городские электрические сети»

Год основания: 27.07.2006 г.

Руководитель: Пак Мен Чер

Дата рождения: 25.05.1970г.

Должность руководителя: генеральный директор

Вид деятельности: Распределение электроэнергии

Адрес: 628404 ХМАО-ЮГра, г. Сургут,

Нефтеюганское шоссе, 15

Тел./факс: (3462) 52-46-00, 34-63-15

Краткая информация об организации

Общество с ограниченной ответственностью «Сургутские городские электрические сети» – распределительная сетевая компания создана в 2006 году. В обслуживании предприятия находятся коммунальные электрические сети на территории города Сургут и прилегающих поселков. Основные направления деятельности ООО «СГЭС»: передача и распределение электрической энергии; техническое обслуживание и эксплуатация оборудования, зданий и сооружений; технологическое подключение объектов к электрическим сетям; проектирование, монтажные и пусконаладочные работы электрических сетей и оборудования до 110 кВт; внедрение современной техники, автоматизированных процессов производства, модернизация производственных фондов. Усилия предприятия изначально были направлены на стабилизационную деятельность, главной задачей которой является минимизация ремонтных и эксплуатационных издержек производства, повышение надежности, качества и безопасности энергоснабжения. Единая техническая политика предприятия направлена, прежде всего, на: автоматизацию технологических процессов и систем управления; внедрение телеавтоматики и телеуправления; замену устаревшего оборудования современными аналогами; унификацию технологического оборудования. ООО «СГЭС» также проводит энергетические обследования и выполнение работ, направленных на повышение энергоэффективности. (Свидетельство №СРО-Э-037-8602015464-011 от 19.11.2010г.).

В зоне обслуживания ООО «СГЭС»:

Кабельные линии	1024,12 км
Воздушные линии	400,69 км
Распределительные пункты	63 шт
Трансформаторные подстанции	464 шт
П/С – 110/10/6	Пионерная -2, Университет

ООО «Горэлектросервис»

Год основания: 29.08.2003 г.

Руководитель: Тавакалов Эрнест Степанович

Дата рождения: 17.09.1971 г.

Должность руководителя: Генеральный директор

Вид деятельности: Строительство, реконструкция, обслуживание, наладочные работы и ремонт электроэнергетических объектов. Заключение энергосервисных контрактов на энергетические обследования

Адрес: 628404 ХМАО-ЮГра г. Сургут,
Нефтеюганское шоссе, 15

Тел./факс: (3462) 52-46-05, 34-63-13

Краткая информация об организации

Общество с ограниченной ответственностью «Горэлектросервис» - сервисная компания, создана в 2003 году. Основная деятельность компании связана со строительством, реконструкцией, обслуживанием, наладочными работами и ремонтом электроэнергетических объектов, а также заключением энергосервисных контрактов на энергетические обследования, выполнением работ, направленных на повышение энергоэффективности. (Свидетельство № СРО-Э-037-8911019586-010 от 19.11.2010г.). Помимо традиционных для предприятия ремонтных работ и диагностики ООО «ГЭС» активно предлагает свои услуги на рынке сетевого техперевооружения, реконструкции и уже имеет успешный опыт реализации ряда серьезных

инвестпроектов в Сургуте. Мы видим свою миссию в способности комплексно решать задачи наших Клиентов, через становление и наращивание производственного потенциала, расширение спектра предлагаемых услуг, повышение своего профессионального уровня, стремясь свободно ориентироваться в мире новых идей и технологий. В условиях рыночной экономики одним из основных факторов эффективности и конкурентоспособности нашего предприятия является обеспечение высококвалифицированными специалистами.



Не за горами традиционный бой Кремлевских курантов, но еще раньше новогодние торжества и гуляния пройдут в большинстве рабочих коллективов. Как правильно отметить праздник, чтобы сплотить коллектив и улучшить производственные отношения, мы и поговорим в этой статье.

Правильный корпоратив

В настоящее время проведение корпоративных праздников превратилось в целую науку, и есть в связи с чем. Согласно данным статистики и экспертов за границей эффективность корпоратива, как производственного мероприятия, достигает 80%, в то время как у нас в России эта цифра не превышает 20%.

Несмотря на то, что пришло это веяние к нам из-за границы сравнительно недавно, но в нашем обиходе уже давно используется слово «корпоратив» (правда понимают у нас его по-своему). К нему готовятся, о нем говорят и на кануне торжества и еще долго после него, из него делают «оргвыводы» к следующему разу. Но при этом часто по кругу повторяют свои же ошибки, от чего цель, которую ставят организаторы этих торжеств, часто не достигается.

Сегодня существует множество фирм, которые специализируются исключительно на проведении корпоративных праздников, переняв из западных стран все передовые технологии «правильной деловой вечеринки», но в нашей стране все западные традиции преобразуются в свой индивидуальный «русских размах».

Так какие же есть секреты и правила у этого мероприятия, в том числе и новогоднего? И можно ли провести его собственными силами, и что для этого надо знать? Давайте разберемся.

Для начала Вам необходимо понять, что к празднику придется **готовиться** и Ваша задача не ограничивается тем, что надо собрать в определенное время в определенном месте свой коллектив.

Правило №1 Определите причину Вашего корпоративного праздника

Типичные причины проведения корпоративных мероприятий таковы:

- Отблагодарить сотрудников фирмы за трудовые достижения и поощрить на новые трудовые подвиги;
- Укрепить отношения с существующими клиентами;
- Презентовать новые продукты или услуги;
- Отпраздновать какой-то праздник;

В зависимости от повода проведения корпоративного мероприятия необходимо выбирать формат и содержание праздника.

Правило №2 Планирование корпоративных мероприятий

Одной из наиболее распространенных ошибок при подготовке корпоратива является отсутствие достаточного количества времени на подготовку. Сколько времени Вам потребуется для подготовки, зависит от размера и характера корпоративного праздника. Специалисты советуют

тратить на планирование и подготовку корпоративных мероприятий от 3 до 6 месяцев. Достаточное количество времени на подготовку поможет избежать неприятных сюрпризов и непредвиденных проблем.

Правило №3 План действий

Составьте план действий при подготовке мероприятия. Ответьте на следующие вопросы:

каковы цели проведения корпоративного мероприятия?

есть ли у мероприятия определенная тема?

есть ли ограничивающий бюджет? Если да, то какой?

необходима ли Вам развлекательная программа?

можете ли Вы организовать мероприятие самостоятельно, или необходимо привлечь сторонних организаторов?

кто будет участвовать в Вашем мероприятии?

Правило №4 Размещение участников

Нередко при подготовке корпоративных мероприятий планировщики допускают одну очень простую ошибку. Оказывается, что людям на мероприятии не комфортно сидеть – либо очень большие столы, за которыми неудобно



ПРАЗДНИЧНЫЙ ЭТИКЕТ

общаться, либо очень маленькие – за которыми размещаются только очень маленькие компании, и у людей нет возможности расширить круг своих знакомств. То же относится и к шумовому фону. Порой при оглушительной музыке работникам просто невозможно ее перекричать и элемент общения сводится исключительно к совместному распитию напитков (но это ли цель преследует руководство?)...

Правило №5 Выбор тематики корпоративного мероприятия

Большим успехом пользуются корпоративные вечеринки, выполненные в каком-либо стиле: вестерн, пляжная вечеринка, тропики, 70-ые (или любые другие десятилетия), маскарад, восточные сказки и т.п. Общая тематика способствует большему сближению в коллективе.

Правило №6. Ведущий корпоративного праздника

От ведущего во многом зависит, как пройдет праздник. Поэтому уделите особое внимание выбору этого человека или группы людей. Можно, конечно, выбрать самых творческих, активных и креативных людей из своего коллектива, но тогда надо заручиться предварительным согласием этих людей. Именно им придется весь вечер быть собранными, не расслабляться и думать о сценарии, конкурсах, музыке и многом другом. Распространенная ошибка многих компаний, когда все идут на вечер, надеясь, что на месте все само организуется и утрясется, распределяются роли, неожиданно найдутся массовики-затейники, которые спят и видят: как бы им развлечь своих коллег, пока те будут расслабляться, восхищаться придуманной концепцией

праздника, быть зрителем всех развлечений и потягивать горячительные напитки. Так вот по факту, в 90% случаях все хотят оказаться именно в последней группе. Какие бы Ваши работники не были активистами, но на корпоративе все хотят воспользоваться своим законным правом на отдых. Поэтому, если хотите, чтоб все работники остались довольны праздником, отдайте предпочтение профессиональному ведущим, при условии что Вы заранее обговорите с ними всю программу.

Правило №7 Корпоративный праздник в небольшой компании

Если Ваша компания небольшая, то, скорее всего, бюджет Вашего корпоративного мероприятия весьма ограниченный. В этом случае Вам нужно привлекать к участию в организации и проведении Вашего праздника Ваших собственных сотрудников! Попросите своих коллег составить свои предложения и идеи по проведению мероприятия, расскажите им главную идею Вашего праздника и постараитесь вовлечь в организацию тех, кто склонен к общественной работе и обладает организаторскими способностями. Чем активнее Вы вовлекаете своих сотрудников, тем успешнее и веселее будет Ваш праздник.

Правило №8 Праздник на природе

Если Вы запланировали Ваше мероприятие на природе, то на случай плохой погоды Вам обязательно нужно предусмотреть запасной вариант!

Правило №9 Не изобретайте колесо

Вы не первая компания, которая проводит корпоратив. Множество фирм до Вас делало это и накопило огромный опыт. В Интернете существует масса информации о



ПРАЗДНИЧНЫЙ ЭТИКЕТ

том, какие мероприятия предлагают профессиональные организаторы корпоративов. Изучите эти материалы. Это позволит Вам начать работу по организации Вашего корпоративного мероприятия более эффективно.

Ну а теперь самое время понять как же вести себя начальству и подчиненным на этом самом корпоративе. Заодно можно сравнить стандарты заграничного делового празднования, отточенные десятилетиями, и нашу российскую действительность.

Инициаторы

У них: Решение о проведении идет от коллектива. Прежде чем провести корпоратив в компании проводится много опросов, голосований по всем отделам и начальникам всех уровней. Важные параметры (что, где, когда и как) принимаются именно большинством голосов.

У нас: Директива обычно спускается «сверху», причем в императивном порядке.

Добровольность посещения

У них: Исключительно добровольно, отказ можно не мотивировать. Но стоит заметить, что если сотрудник постоянно отказывается от таких мероприятий с ним обязательно побеседует штатный психолог, поскольку отношение к командному духу за границей весьма трепетное и хороший работник - прежде всего член единой команды.

У нас: Об императивном порядке уже говорилось, поэтому логически выглядит и взыскательный настрой руководства к тем, кто не желает проникнуться всеобщим корпоративным весельем. Отсутствие исключительно серьезной причины (заболел, умер и т.д.) приравнивается к некоему вызову и работник «берется на карандаш» у руководства, да и со стороны коллег тоже можно ощутить настороженность.

Адекватность праздника

У них: Корпоративный праздник – это своего рода и индикатор стабильности и благополучия самой компании. Эти праздники проводятся при условии, когда работники регулярно и в полном объеме получают зарплату и иные соцвыплаты, могут позволить себе выглядеть достойно на вечеринке.

У нас: Печально, но часто стабильность на предприятии и корпоратив – не связанные друг с другом понятия. Во многих компаниях, которые увлекаются созданием внешнего имиджа, забывая о насущных потребностях своих работников, корпоративы напоминают «пир во время чумы».

Как покинуть праздник

У них: Спокойно, в любое время, попрощавшись с коллегами и поблагодарив организатора. При этом босс в компании должен трудиться больше всех в этот вечер, ведь он – хозяин торжества, а работники – его долгожданные гости. Поэтому руководство покидает корпоратив, когда видно, что и официальная и неофициальная часть отработана по максимуму и праздник удался на славу.

У нас: Всем сидеть до последнего! Если есть другие планы на вечер, то лучше уходить по-английски, иначе

устанете объясняться со всеми и оправдываться. Кстати, часто руководство, является самым слабым звеном в посещении. В лучшем случае произнесут приветственную речь и поднимут первый тост, в худшем - у начальства всегда найдется более важное дело и более интересная компания.

Семейность присутствия

У них: С точки зрения мотивации на общий результат деятельности компании: сдружить коллектив семьями – это исключительно выгодно для фирмы. Поэтому, добро пожаловать на праздник со своей половиной!

У нас: по многим причинам, в том числе из-за ограниченности бюджета праздника, ходят только сами работники.

Пить ли и сколько

У них: Поскольку корпоратив затевается как мероприятие в стиле «team building», то излишнее количество алкоголя этому не способствует. Обычно спиртное рассчитывается на человека не более 3 рюмок крепкого и 2 бокала слабого алкоголя, также заранее всех предупреждают о строгих сроках празднования.

У нас: Гулять - так гулять! До последнего! И очень часто с постоянным продлением банкета (может, поэтому наше начальство и пытается уйти пораньше, что не запоминает образы коллег-тружеников в неадекватных порывах и нестандартных ситуациях).

Что на столах

У них: одинаковое количество и качество напитков и еды на каждый стол – это закон.

У нас: равенство и общность с коллективом в разумных пределах, часто все как у всех, но еще чаще бывают отступления от правил (бутылочка коньяка звездой повыше на главном столике никого не удивляет).

Чувство меры

У них: Корпоратив связан с каким-нибудь исключительным мероприятием, юбилей фирмы, выпуск новой продукции, получение престижной награды и т.д.

У нас: Еще недавно была повальная мода на корпоративы по любому поводу (23 февраля, 8 марта, День всех влюбленных и т.д.). Сейчас многие современные и развивающиеся компании «переболели» этой традицией и тоже стремятся к проведению праздников по особым датам.

Исключением для всех составляет новогоднее торжество, как и сам Новый год, который в России любим и ожидаем всеми, как главное праздничное событие года.

Надеемся, что наши советы помогут Вам на будущее весело, профессионально и с максимальным эффектом для предприятия провести корпоративное мероприятие.

С наступающим Новым Годом!

По материалам АиФ, <http://www.dedmorozspb.ru>,
<http://www.a-e-g.ru> <http://corporate.best-party.ru>

Восточный гороскоп для деловых людей на 2012 год

Год Дракона традиционно описывается как особенно удачный и считается превосходным временем для браков, рождения детей, развития работающих и начала новых деловых предприятий. Это время большого энтузиазма и энергии, оптимизма и уверенности. В этом году могут проиграться самые фантастические сценарии развития событий, что особенно порадует средства массовой информации.

Дракон презирает нерешительность. Он привык к экспансивному движению вперед без соблюдения каких-либо особых мер предосторожности. В такие годы деньги зарабатываются достаточно легко и тратятся также с большим размахом. Дракон обещает удачу новым начинаниям, и если у вас есть нереализованные амбиции, своего часа заждались какие-то грандиозные планы или проекты, идите вперед без колебаний. Кто-то может с головой уйти в приключения и рискованные авантюры, но лучше ставить перед собой практические цели. Приложенные усилия могут принести невероятный успех. Действовать придется быстро, промедлишь - и твой счастливый шанс использует кто-то другой.

Год Дракона имеет и свои недостатки. То, что легко получить, может быть сложно удержать. И если вам улыбнулась Фортуна, то не стоит рассчитывать, что это войдет у нее в привычку или что вам удастся надолго закрепиться на достигнутых позициях. Вырабатывайте в себе философское отношение к жизни и умение наслаждаться текущим моментом. Многие возможности могут оказаться иллюзорными. Больше внимания уделяйте правильности выбора цели, иначе, достигнув ее, рискуете прийти к потере интереса и осознанию того, что усилия были растратены впустую.

Крысам год Дракона обещает успех как в работе, так и на любовном фронте. Деловые вопросы будут решаться без особых осложнений. Возможны выгодные финансовые операции, но в тратах необходима умеренность. Будьте внимательны с новыми друзьями и партнерами – вас могут попытаться использовать.

Быку предстоит в наступающем году хорошо потрудиться. Возникнут непредвиденные обстоятельства, которые будут отнимать время и силы и приводить к досадным конфликтам с окружающими. Рассчитывайте на свои силы. Ваши трудности вполне преодолимы. Можно получить поддержку у благожелательно настроенных к вам людей.

Тигру этот год не предвещает покоя и стабильности. Стоит воздержаться от рискованных капиталовложений и новых союзов. К чужим советам отнеситесь критично. Сдерживайте свой темперамент, если взаимодействие с другими людьми начинает складываться не так, как вы планировали.

Кролика в этом году ждет много работы. Вы можете испытывать тревогу и напряжение. Но приложенные усилия будут вознаграждены. Вы можете добиться продвижения по служебной лестнице, получить возможность хорошо заработать, завести новые влиятельные знакомства.

Дракон в этом году может насладиться превосходной удачей, признанием и почетом в своем окружении. Планы на пути реализации не будут встречать практически никаких препятствий. Благодаря оптимистичному настрою и уверенности в себе вас ждет успех в общении, налаживании новых контактов.

Змее в этом году стоит затаиться и наблюдать со стороны за развитием событий, не выступая инициатором перемен. В бизнесе ожидания могут быть нарушены, стоит опасаться зависти и интриг в коллективе, необходимо разумно распоряжаться финансами. Перемены к лучшему возможны ближе к концу года.

Пессимистичный настрой Лошади в этом году будет связан с нестабильностью и неопределенным положением в делах. Начинания столкнутся со множеством препятствий. Продумывайте линию поведения, которая позволит минимизировать потери и сохранить доброжелательные отношения с окружающими.

Умеренно удачный год для Овцы. Вы хорошо проявите себя в работе, но заработать много вряд ли удастся. Нужно с умом распределять имеющийся капитал, избегать авантюр, рискованных сделок. Не пытайтесь резко изменить свою жизнь, плывите по течению и пользуйтесь возникающими на вашем пути благоприятными возможностями.

Обезьяна в этом году разовьет большую активность и может повысить свой социальный статус и получить хорошую прибыль. Благоприятный период для учебы, получения нового опыта. Но грандиозные планы и большие ожидания связаны с перенапряжением. Нужно выделять достаточно времени для отдыха. Резко возрастут денежные расходы.

Это счастливый год для Петуха, когда он будет оценен по достоинству, может занять руководящий пост. Стоит больше внимания проявить к собственному здоровью, вести более активный образ жизни, но и не забывать об отдыхе. В семье возможны радостные события, прибавление. Если вы одиноки, то сейчас имеете шанс встретить свою половинку.

Собаку ждет сложный период. За сохранение своих позиций придется побороться. Возможны денежные потери и другие неприятности. Держитесь в стороне от конфликтов, которые непосредственно вас не касаются. Берегите нервную систему, ищите способы снять стресс. Есть опасность инфекционных заболеваний.

Спокойный, счастливый год для Кабана. Результаты работы получат хорошую оценку со стороны начальства, увеличат авторитет среди коллег. Можно получить помощь от влиятельных друзей и союзников. В доме также будет все спокойно, но больше внимания в этом году стоит уделить вопросам безопасности и сохранности личного имущества.

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@tpp surgut.ru legal@tpp surgut.ru