

# БИЗНЕС-ПАРТНЕР

№7(91)  
декабрь  
2012



сургутская  
ТОРГОВО-  
промышленная  
палата *поздравляет*

С НОВЫМ  
2013 ГОДОМ и Рождеством!

## в номере:

- ТЕМА НОМЕРА  
Кадры решают все стр.12
- Развитие социального предпринимательства  
в Югре стр.14
- Чем запомнился 2012 год стр.18





Уважаемые предприниматели, коллеги, друзья!

Примите самые искренние поздравления от имени Правления АМПП и от меня лично с наступающим Новым годом!

Подошел к концу еще один год, насыщенный крупными и значимыми для бизнеса событиями. Я не устану повторять, что именно предприниматели - та движущая сила, которая позволяет вовлекать в жизнь новые идеи и проекты. Ведь именно их труд, который можно назвать талантом, создает и национальное богатство, и новые рабочие места. Умение найти и занять свое место в экономике города, безусловно, достойно уважения и поддержки. Этот год был продуктивным для совместной деятельности АМПП, окружной и муниципальной власти относительно поддержки малого и среднего предпринимательства. Время покажет, насколько верные шаги были сделаны в 2012 году для того, чтобы в 2013 - сургутский малый бизнес изыскал дополнительные возможности для своего развития, вырос количественно и качественно. И тут важно понимать: очень многое будет и-прежнему зависеть от наших с вами действий. Чем больше малых и средних предпринимателей появится в Сургуте, тем выше станет их деловая активность, тем лучше для нашего города и его жителей.

Коллеги, спасибо за упорство, с которым вы работаете на результат, за то, что радуете нас своим высоким профессионализмом. Так держать!

В канун Нового года праздника, вызывающего только самые светлые чувства у каждого из нас, желаю предпринимателям, коллективу АМПП, партнерам и всем сургутянам войти в 2013 год с новыми надеждами, новыми силами и безграничной верой в себя. Уверена, и в будущем году нас ожидает много побед и свершений. Всем - здоровья, удачи в бизнесе и жизни!

С уважением,  
Председатель Правления Сургутской АМПП  
Антонина Конейко

# СОДЕРЖАНИЕ

№ 7(91) ДЕКАБРЬ 2012



8



12



16



22

## НОВОСТИ ЗАКОНОДАТЕЛЕЙ

9 ноября 2012г. в ХМАО принятые законы, регулирующие патентную систему налогообложения в нашем округе с 1 января 2013г.....	2
Новые «не детские» штрафы для организаций.....	2
СРО - как перспектива для российского бизнеса.....	2
Совершенствоваться есть куда.....	2
Владимир Путин оценит работу чиновников высокого ранга на предмет их полезности предпринимателям.....	2
<b>ВТО.....</b>	<b>4</b>

## БИЗНЕС И ВЛАСТЬ

Проблемы малого и среднего бизнеса г. Сургута в строительной отрасли.....	6
---	---

Проблемы и перспективы развития бизнеса в сфере управления многоквартирными домами.....	8
---	---

<b>АНОНС.....</b>	<b>11</b>
-------------------	-----------

## ТЕМА НОМЕРА

Кадры решают все.....	12
-----------------------	----

<b>ВИЗИТЫ.....</b>	<b>14</b>
--------------------	-----------

<b>ЧЕМ ЗАПОМНИЛСЯ 2012 ГОД.....</b>	<b>18</b>
-------------------------------------	-----------

## ПРАЗДНИЧНЫЙ ЭТИКЕТ

Теория корпоративного подарка: несколько правил хорошего тона в бизнесе.....	22
--	----

# БИЗНЕС-партнер

Учредитель:

Сургутская

торгово-промышленная палата

Куратор проекта,

главный редактор:

генеральный директор СТПП

Владимир Болотов

Компьютерная верстка, дизайн:

Виктория Киселева

Журналист

Ольга Пичушкина

Тираж:

600 экз.

Подписано в печать:

10.12.2012г.

Наш адрес:

628400, Россия, ХМАО,

г. Сургут, ул. 30 лет Победы, д.34а

Тел./факс:

(3462) 501-555

E-mail:

des@tppsgurgut.ru

www.tppsgurgut.ru

Распространяется бесплатно



«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; ре-

дакция 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.

игра-news .ru

Информационные партнеры  
газета «Сургутская трибуна» и  
информационное агентство  
«ЮГАСтройИнфо»

ЮГАСтройИнфо  
ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО

С электронной версией журнала  
можно ознакомиться на официаль-  
ном сайте [www.tppsgurgut.ru](http://www.tppsgurgut.ru)

9 ноября 2012г. в ХМАО принятые законы, регулирующие патентную систему налогообложения в нашем округе с 1 января 2013 г.

Согласование проектов этих Законов на территории ХМАО проходило с привлечением бизнеса и общественности. Предложения, сформированные в результате консультаций с ИФНС по г. Сургуту, СТПП и предпринимателями, были рассмотрены и учтены властью. Поскольку 6% налоговая ставка неизменная – она установлена законодателем, основные обсуждения коснулись конкретных размеров потенциально возможного годового дохода (ПВД) по видам предпринимательской деятельности. Те размеры ПВД, что изначально заявлялись в законопроекте, были намного выше. СТПП совместно с бизнесом и Администрацией г. Сургута озвучила позицию необходимости снижения размеров ПВД в адрес Правительства округа и Совета по развитию малого и среднего предпринимательства при Губернаторе ХМАО. В итоге, **размер ПВД по видам предпринимательской деятельности был в несколько раз снижен**. Это значимый для бизнеса компромисс, показывающий эффективность грамотно выстроенного диалога с властью.



**ЕСТЬ?**

18

ПРОДАЖА ПИВА НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИМ ЗАПРЕЩЕНА – ЭТО ЗАКОН!

ТЫ МОЖЕШЬ ПРЕДЪЯВИТЬ ПАСПОРТ, ВОДИТЕЛЬСКИЕ ПРАВА  
ИЛИ СТУДЕНЧЕСКИЙ БИЛЕТ

Продолжая штрафную кампанию, депутаты решили «порадовать» новыми штрафами и торговые организации. Если поправки в КоАП РФ будут приняты, то нарушение прав потребителей обойдется юридическому лицу до 300 тыс. руб. (сейчас от 10 до 20 тыс.), индивидуальному предпринимателю до 70 тыс. руб., должностному лицу до 10 тыс. руб.

Повторный рецидив может обойтись недобросовестному продавцу в 1 млн. руб. либо приостановкой деятельности.

### Новые «не детские» штрафы для организаций

Законодатель выполнил свои обещания и продолжил ужесточение политики на рынке продажи алкоголя. Президент РФ 13 ноября 2012 г. подписал закон № 193-ФЗ, по которому усиlena административная ответственность за продажу алкоголя несовершеннолетним. Теперь недобросовестных продавцов ждут «драконовские» штрафы, которые, по мнению государства, заставят их повнимательней присматриваться к тем, кому отпускается товар, дабы не разориться. А материальная мотивация для этого более, чем серьезная:

- для граждан штрафы составят от 30 тыс. руб. до 50 тыс. руб. (было – от 3 тыс. руб. до 5 тыс. руб.);
- для должностных лиц – от 100 тыс. руб. до 200 тыс. руб. (было – от 10 тыс. руб. до 20 тыс. руб.);
- для юридических лиц – от 300 тыс. руб. до 500 тыс. руб. (было – от 80 тыс. руб. до 100 тыс. руб.).

### СРО – как перспектива для российского бизнеса

Развитие института саморегулируемых организаций (СРО) невозможно без большей открытости для общества – такое мнение у российского Правительства. Согласно внесенного в Государственную Думу законопроекта – каждая СРО обязана иметь свой сайт в Интернете, где размещается реестр с информацией о каждом из членов. Права на доменное имя сайта должны принадлежать саморегулируемой организации. Также на сайте СРО обязана разместить информацию о размере имущественной ответственности перед потребителями.

По мнению аналитиков рынка за саморегулируемыми организациями ближайшее будущее российского бизнеса и если в настоящее время обязательное членство в СРО установлено лишь для нескольких направлений бизнеса (строительство, оценочная деятельность и др.), то в будущем ситуация может резко измениться почти для всех участников рынка. В связи с этим многие предприниматели активно исполь-



зуют такую форму объединения профессиональных интересов, как ассоциация (рекламных агентств, туристических фирм, частных детских садов и пр). При законодательных изменениях такие сообщества смогут с максимальной эффективностью в отложенном ритме перейти на работу в системе СРО.



## Совершенствовать есть куда

Минэкономразвития России озабочилось упрощением механизма выкупа государственных и муниципальных помещений для малого и среднего предпринимательства (МСП) по Федеральному закону №159-ФЗ от 22.07.2008г. В предложенном законопроекте идет речь о снятии **ограничения на максимальный размер площади** арендуемых помещений для целей реализации преимущественного права выкупа (сейчас это в компетенции субъектов РФ). Рассрочка для выкупа не должна быть менее 3 лет. Обрадует предпринимателей и норма, по которой право преимущественного

выкупа будет предоставлено тем, кто не менее 2х лет арендовал его по состоянию на 01.09.2012 г. (сейчас точка отсчета - 05.08.2008 г.). Для предпринимателей, добросовестно владеющих на праве аренды имуществом не менее 5 лет предусмотрен уведомительный порядок выкуп помещений.

Особо надо отметить стремление власти повлиять на политику местных властей формировать перечни из такого имущества, которые остаются в аренде и не передаются на выкуп. Сейчас это влечет злоупотребления на местах. Так что те предприниматели, кто уже получил отказ от реализации преимущественного права по этой причине смогут повторно обратиться с заявлением.

## Владимир Путин оценит работу чиновников высокого ранга на предмет их полезности предпринимателям

Правительство РФ и Агентство Стратегических инициатив (АСИ) разработали утвержденные параметры для такой оценки действий руководителей федеральных органов исполнительной власти и руководителей исполнительной власти субъектов РФ. Выбор показателей эффективности осуществлялся с учетом реализации программы «100 шагов».

Данная программа предполагает существенно улучшить условия ведения бизнеса в России и повысить позиции нашего государства в рейтинге Всемирного банка по условиям ведения бизнеса со 120-го места в 2011 году до 50-го в 2015 и до 20-го в 2018 году.

Среди показателей для оценки следующие позиции:

- общая характеристика условий ведения предпринимательской деятельности;
- улучшение предпринимательского климата в сфере строительства;
- доступность энергетической инфраструктуры;
- оптимизация процедуры государственной регистрации юридических лиц;
- совершенствование налогового администрирования;
- повышение доступности банковских кредитов;
- оптимизация процедуры государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним;
- развитие конкуренции;

Оценивать все эти параметры будут как объективные показатели – цифры статистики, так и субъективные или так называемые «оценочные» – мнения того самого бизнеса в каждом конкретном регионе, чья жизнь должна позитивно измениться от действий чиновников.

К сожалению, на сегодня в перечень показателей не вошел такой критерий как «развитие малого и среднего предпринимательства», тем не менее, аналитики склоняются к тому, что этот перечень может быть скорректирован.



30 ноября 2012 г. в Сургуте состоялось знаковое для предпринимателей мероприятие - Конференция «Россия и ВТО: нормативная база, менеджмент качества и перспективы развития рынков».



Организаторами Конференции выступила Администрация г. Сургута, Сургутская ТПП, Сургутский Фонд поддержки предпринимательства Югры и др.

Участникам конференции представилась возможность обмена мнениями и опытом по вопросам вхождения России в ВТО и подготовки к этому процессу сургутских предприятий. Основной акцент был сделан на качественную новую сертификацию - как основу для развития бизнеса в рамках мировых стандартов, что в самое ближайшее время приобретет особую актуальность.

С докладом в рамках конференции выступила заместитель Генерального директора СТПП Анна Чурманова. Она осветила правовую базу и действующие соглашения, которые именуются как нормы ВТО в субъектном смысле. Конституционным Судом РФ уже рассмотрен запрос о соответствии Конституции процесса присоединения к ВТО. КС РФ не усмотрел нарушений положений Конституции РФ процедуры присоединения в том числе и ратификации протокола о присоединении к ВТО.

Одним из обсуждаемых правовых нюансов на сегодня является тема прямого/косвенного действия норм ВТО в национальных правовых системах стран участниц Маркакешского соглашения. Так, большинство стран участниц ВТО отказались от прямого действия норм ВТО, т.е. в на-

циональной правовой системе на указанные нормы в спорах между хозяйствующими субъектами ссылаться нельзя. В рамках же ВТО система разрешения споров направлена в первую очередь на нахождение компромиссных решений, а не на передачу споров в судопроизводство. Таким образом, споры в рамках ВТО ведутся между государствами, а не частными лицами и требуют соответствующей национальной инфраструктуры – мощных юридических служб в органах государственной власти, в корпорациях и ассоциациях производителей, а также на уровне самих производителей. Становление такой инфраструктуры занимает не один год, и поддержание ее работоспособности дорого обходится участникам споров, которые могут тянуться годами. Поэтому ускорение процесса самоорганизации производителей после присоединения к ВТО – важнейшая задача, не решив которой невозможно обеспечить эффективную защиту как отдельных производителей, так и национальной экономики в целом.

Создание таких ассоциаций требует соответствующей бизнес-культуры, которая в России на сегодня плохо развита.

Обязательства, которые взяла на себя Россия в связи с вступлением в ВТО, можно разделить на 4 группы:

- 1. Снижение ставок импортных пошлин и импортных квот.**

Согласно отчету Рабочей Группы по вступлению России в ВТО средневзвешенная импортная ставка сократится с 10% до 7.8%. В любом случае оно составит около 30% и коснется всех отраслей экономики, кроме добычи топливно-энергетического природного сырья, где конкуренция с импортом России не грозит.

- 2. Снятие административных барьеров на допуск иностранных компаний к отечественным рынкам.**

Количественные ограничения на импорт такие, как квоты, запреты, разрешения, предварительные санкции, лицензирование или же другие требования или ограничения, которые не подтверждены ВТО и не проводятся под ее провизией, должны быть исключены без возможности введения повторно. Кроме этого, Россия принимает на себя обязательства по облегчению допуска иностранных компаний на рынок по 116 из 155 секторов услуг.

Впрочем, согласно общим правилам ВТО Россия все же будет иметь право ограничить оказание рассматриваемых услуг иностранными лицами из членов ВТО в строго

оговоренных для этого случаях.

**3. Сокращение экспортных пошлин.** Россия обязалась снизить ставки примерно на 700 товарных позиций. Нефтегазовый экспорт при этом не будет затронут, а максимальный эффект будет достигнут для черных и цветных металлов, где экспортные ставки снижаются до 0%.

**4. Обязательства по реформированию законодательства и системы государственного управления.** Российское законодательство за период переговоров по ВТО постепенно приводилось в соответствие нормам организации. Тем не менее, некоторые обязательства еще не полностью выполнены, в частности – в сфере реформирования системы государственных закупок, транспарентности (прозрачности) нормативно-правовых актов, ответственности за дискриминацию иностранных фирм и т. д.

Вместе с тем, по мнению **Анны Чурмановой**, стоит отметить, что принятые Россией на себя обязательства создают очень благоприятные условия для допуска иностранных компаний на российский рынок, в связи с чем российским предпринимателям стоит подготовиться к усилению конкуренции в обозначенных сферах.

Особо надо отметить, что Россия будет активно участвовать в деятельности соответствующих международных организаций при разработке ими стандартов и рекомендаций. Принятие соответствующих регламентов необходимо не только для формального соответствия требованиям ВТО, но и для защиты российских потребителей от некачественной продукции, не удовлетворяющей, например, требованиям технической и экологической безопасности. В настоящее время эта задача решается через отдельные нормативно-правовые акты или ограничение импорта конкретных видов продукции. В рамках ВТО вопрос будет регулироваться исключительно через соответствующие регламенты и стандарты. Еще в январе 2010 года было определено более 60 важнейших технических регламентов,

Принятые Россией на себя обязательства создают очень благоприятные условия для допуска иностранных компаний на российский рынок, в связи с чем российским предпринимателям стоит подготовиться к усилению конкуренции в обозначенных сферах.

которые должны быть разработаны в первоочередном порядке. Пока из них принято только 24. **Общее количество необходимых технических регламентов оценивается в 300-400. Исходя из существующих темпов работы, на их разработку и утверждение уйдет около 10 лет.**

По оценкам специалистов более защищенными являются предприятия малого и среднего бизнеса, поскольку имеют своего покупателя, менее ориентированы на импорт и экспорт, а также в этой сфере больше возможностей для оказания мер государственной поддержки, т.к. в конкретных отраслях экономики политика протекционизма по нормам ВТО запрещена и дотирование или даже льготное кредитование отраслей или предприятий будет являться нарушением норм ВТО. При поддержке малого и среднего бизнеса речь идет не о конкретных отраслях, а о количественном показателе бизнеса и здесь государство может использовать

скрытые меры поддержки экономики через господдержку организаций МСБ.

Учитывая этот тезис, необходимо отметить необходимость развития малого и среднего предпринимательства в стране по всем направлениям деятельности.

**Развитие малого и среднего предпринимательства:**

- Пропаганда малого предпринимательства и обучение его ведению.

- Создание предприятий-локомотивов в каждом из секторов экономики, которые будут в дальнейшем обеспечивать заказами малый бизнес, в перспективе формируя производственные кластеры.

- Создание институтов для продвижения малых и средних предприятий на зарубежных рынках.

- Упрощение экспортных операций (работа с ФТС и иностранными платежами) для малых и средних предприятий.

Таким образом, опорой российской экономики должен стать именно малый и средний бизнес, который в странах-членах ВТО в настоящее время составляет от 30%, тогда как в России этот показатель едва достигает 15% отметки и то в самых благополучных для развития бизнеса регионах.

Также у участников конференции была возможность ознакомиться с иными интересными и актуальными докладами, включая презентацию от Сургутского филиала Фонда поддержки предпринимательства относительно **ЕвроИнфо консультационного фонда**, работающего по поиску партнеров и контрагентов для бизнеса (более подробная информация на сайте [www.hmaobin.ru](http://www.hmaobin.ru)).



# Проблемы малого и среднего бизнеса г. Сургута в строительной отрасли



«Проблемы малого и среднего бизнеса г. Сургута в строительной отрасли» – это тема круглого стола, который прошел 07 ноября 2012 г. в Сургутской ТПП. Данное мероприятие проводилось совместно с порталом ЮСИ.рф при поддержке Администрации г. Сургута в рамках муниципальной программы поддержки малого и среднего предпринимательства. На встрече присутствовали представители строительных предприятий, Ассоциации строительных организаций г. Сургута и Сургутского района и Союза строителей Югры.

Встречу открыл первый заместитель Главы города Алексей Сафиоллин, который объяснил присутствующим, что проблемные вопросы развития малых и средних предприятий города могут быть учтены при формировании Стратегии развития города Сургута до 2030 г. В настоящий момент идет активная работа в муниципалитете, чтобы город получил для обсуждения и принятия эффективный документ, учитывающий наиболее актуальные направления развития. Среди предполагаемых инвестиционных проектов могут присутствовать и те, что направлены на организационную, информационную, имущественную поддержку строительного бизнеса. Но для того, чтобы это произошло проблемы

*СТПП совместно с порталом ЮСИ.рф намерено организовать на регулярной основе конкурс с включением в комиссию технических специалистов крупнейших заказчиков, застройщиков, градообразующих предприятий и т.д.*

надо правильно понимать и обсуждать совместно, как это и происходит, в том числе на информационной площадке Сургутской ТПП.

В ходе работы круглого стола строители обсудили насущные вопросы из повседневной деятельности, особо актуальным был вопрос о получении допусков СРО. Тут же предприниматели не могли не затронуть вопрос деятельности недобросовестных (комерческих) саморегулируемых организаций строителей. Алексей Сафиоллин, стоявший у истоков создания саморегулируемых организаций в строительной сфере, отметил,

что идея создания подобных организаций имеет благую цель, потому что профессиональное сообщество в отличие от государственного органа, выдающего лицензию, может объективно понимать способно ли предприятие взять на себя обязательства по строительству. Другой вопрос, что и за саморегулируемыми организациями нужен надзор и контроль. В отношении коммерческих СРО можно

предположить, что неизбежные судебные иски от пострадавших заказчиков от действий новоиспеченных строителей, купивших допуск, в один момент разорят такую организацию. Но на

это нужно время, чтобы рынок отрегулировал сам себя и сформировалась культура саморегулируемых организаций.

Достаточно интересным для присутствующих стало предложение Генерального директора СТПП Владимира Болотова о мерах по продвижению своих технологий и услуг малыми и средними предпринимателями. Всем известна проблема как тяжело пробиться до крупных заказчиков, имеющих своих устоявшихся контрагентов. При этом, даже имея революционные и более экономичные технологии и материалы, затруднительно их продвигать.

Чтобы решить данную проблему СТПП совместно с порталом ЮСИ.рф намерено организовать на регулярной основе конкурс с включением в комиссию технических специалистов крупнейших заказчиков, застройщиков, градообразующих предприятий и т.д. Целью данного конкурса будет выявление наиболее интересных и передовых предложений, материалов, технологий среди представителей малого и среднего предпринимательства в строительной отрасли города. Отличившимся заявителям будет предложено бесплатно зарегистрировать товарный знак в СТПП в отношении удачного проекта. Такой соответствующим образом проект будет позиционироваться властью, и профессиональным сообществом. Также у участников конкурса есть возможность быть увиденными и оцененными теми крупными заказчиками, к которым они так хотят попасть. В ближайшее время состоится дополнительное объявление об условиях участия в конкурсе.

Также в продолжение этого вопроса **Алексей Сафиоллин** предложил подумать на предмет включения в Стратегию развития города до 2030 г. предложений по строительству инновационного центра для экспозиций строительных компаний, которые могут рекламировать свою продукцию и то новое, что они готовы предложить городу (те же передовые быстровозводимые конструкции, которые в несколько раз удешевляют стоимость малоэтажной постройки).

Еще одним актуальным вопросом для собравшихся был вопрос общегородского масштаба, касающийся всех отраслей производства и сфер услуг. Эта проблема поиска квалифицированных специалистов и их привлечения в наш город. Как пояснил **Владимир Болотов** те специалисты, которых готовят для строительной отрасли городские ВУЗы – не удовлетворяют объем потребностей даже единственного крупного заказчика, например ОАО «СНГ», что уж говорить обо всех имеющихся запросах. Необходимо активизировать работу по привлечению внутренних мигрантов. Сегодня стоимость привлечения



специалиста из-за границы уже сравнялась с привлечением специалиста из другого города, а риски больше. В связи с этим при СТПП открыта Общественная Приемная по вопросам миграции и межэтнических отношений, которая мониторит рынок внутренней миграции. **Светлана Широкая** – руководитель Общественной приемной – проинформировала, что в настоящий момент Сургутская ТПП проводит анкетирование организаций с целью определения характеристик проблем в области привлечения рабочей силы на территории г. Сургута и формирования путей их решения. Анкета размещена на сайте [www.tppsurgut.ru](http://www.tppsurgut.ru). Данные анкетирования могут быть использованы при привлечении федеральных и окружных средств через различные программы (в том числе в рамках государственной миграционной политики при создании инфраструктуры для внутренней миграции), включая строительство служебного жилья (доходных домов, специализированных общежитий и т.п.) по примеру крупных городов России. (Более подробную информацию читайте на стр. 12)

Завершая работу круглого стола стороны договорились представлять свои предложения по теме обсуждений и относительно формирования Стратегии развития города до 2030 г. в адрес Департамента по экономической политики Администрации г. Сургута или Сургутской ТПП.

Сургутская ТПП благодарит представителей муниципальной власти, Ассоциации строительных организаций г. Сургута и Сургутского района, Союза строителей Югры, портала ЮСИ.рф и предпринимателей за участие в работе круглого стола.



## Проблемы и перспективы развития бизнеса в сфере управления многоквартирными домами

**Н**епростые взаимоотношения власти и управляющих компаний, обслуживающих жилой фонд города, стали темой обсуждений круглого стола «Проблемы и перспективы развития бизнеса в сфере управления многоквартирными домами», проходившего 20 ноября 2012 г. в Сургутской ТПП. Данное мероприятие проводилось при участии представителей Администрации г. Сургута и Думы города в рамках муниципальной программы поддержки малого предпринимательства.

Открыл мероприятие Генеральный директор СТПП **Владимир Болотов**, который акцентировал внимание собравшихся на том, что город Сургут всегда занимал особое место среди других городов по решению жилищно-коммунальных вопросов. В том числе благодаря новым и нестандартным подходам, для многих российских городов мы были примером для других и первопроходцами. Но надо понимать, что некоторые решения не могут быть одномоментными, они открывают перспективу для совместной работы между властью и бизнесом.

Представители управляющих компаний активно включились в обсуждение проблемных вопросов и предлагали свое видение урегулирования ситуации. Данные предложения не всегда соответствовали имеющимся полномочиям власти и нормам действующего законодательства, тем не менее, стороны обозначили компромиссные решения и направления для совместной работы.



не могут воспользоваться предусмотренным ФЗ РФ №159 от 22.07.2008 г. льготным порядком приватизации занимаемых ими муниципальных помещений (относительно преимущественного права выкупа, выкупной цены имущества и предоставления рассрочки). Данный нормативный акт нацелен строго на малый и средний бизнес и ни при каких условиях такой упрощенный порядок не может быть применен к крупным игрокам рынка, только при исключениях, сделанных законодателем. При этом закон обязывает муниципалитеты избавляться от непрофильных активов. В такой ситуации остается возможность либо сохранения арендных отношений, либо выставления помещений на аукцион. Депутат Думы г. Сургута **Алексей Булих** обратил внимание управляющих компаний, что город понимает эту проблематику и поэтому все это время не включал эти помещения в План приватизации, но это не может длиться бесконечно, надо морально готовиться к этому.

**Владимир Болотов** в свою очередь призвал стороны рассмотреть вариант заключения договоров аренды на максимально возможный срок – так называемый переходный период, учитывая, что **данная недвижимость может расцениваться как социально значимая для муниципалитета**. Городская власть согласилась рассмотреть вариант долгосрочных арендных отношений, но **Роман Марков** подчеркнул, что это временная мера и если предприниматель осознанно выбирает для себя этот бизнес, то практика показывает, что он удачлив в



Так, трудноразрешимым с юридической точки зрения явился вопрос о возможности приватизации используемого муниципального имущества теми управляющими компаниями, которые не подходят под критерии малого и среднего бизнеса. Как пояснил первый заместитель Главы Администрации г. Сургута **Роман Марков** ряд управляющих компаний в связи с отнесением их к крупному бизнесу

нем, а значит конкурировать надо в равных условиях и рано или поздно выкупать имущество в собственность. Председатель Думы г. Сургута Сергей Бондаренко обратил внимание управляющих компаний, что тариф аренды для них минимальный в сравнении с тем, если бы эти помещения пришлось арендовать по рыночным ценам. Городу нет резона сейчас расставаться с этими помещениями, как с важнейшим инструментом влияния, поскольку это своеобразная гарантия, что интересы горожан будут учитываться управляющими компаниями.

Также управляющим компаниям было предложено лично присутствовать на рассмотрении вопроса в Думе, когда дойдет очередь до приватизации этих помещений.

Самый большой интерес всех без исключения управляющих компаний вызвал вопрос тарифа на содержание муниципального жилого фонда. Данный тариф по многочисленным социальным и экономическим причинам не отражает рыночных тенденций и многие годы не повышался. **Владимир Кочнев** - директор ООО «Управляющая компания РЭУ8» выразил несогласие с корректностью прошедшего июльского повышения тарифа, так как появились услуги и работы, которые раньше не были включены в тариф, а ряд из них вообще относится к компетенции общего собрания собственников, а значит, могут делаться только за счет дополнительных средств (например, ремонт подъездов). Коллегу поддержали директор ООО «Управляющая компания ДЕЗ Центрального жилого района» Рафаиль Ульбеков и директор ООО «Управляющая компания ДЕЗ Восточного жилого района» **Сергей Девятловский**. По их мнению, надо пересмотреть перечень работ, входящих в тариф, и исключить декларативные позиции, не обеспеченные деньгами, для того чтобы в полном объеме выполнять взятые на себя обязательства в связи с коммунальным обслуживанием жильцов. В свою очередь директор Департамента городского хозяйства Администрации г. Сургута **Владимир Базаров** пояснил, что вопросы принятия тарифа предварительно обсуждались с управляющими компаниями, если делать тариф реальным, то поднимать его надо не менее чем на 80%, но это невозможно. **В тариф на содержание жилого**

**фонда и так включен самый минимальный перечень, его можно лишь увеличивать, поэтому основной путь ежегодная индексация и минимизация расходов самих управляющих компаний.** И власть, и бизнес понимают, что обслуживание жилья стоит немалых денег. Так заместитель Главы Администрации г. Сургута **Алексей Сафиоллин** высказал мнение о перспективе, когда 30% от дохода семейного бюджета будет выплачиваться за жилищно-коммунальные услуги, как это происходит сейчас за границей.

В отношении актуального вопроса взаимодействия с операторами связи, активно штурмующих жилые дома и распространяющих свои услуги, не желая оплачивать предоставление доступа, представители власти предложили провести отдельную рабочую встречу с представителями операторов связи, чтобы учесть позицию обеих сторон в этом непростом вопросе. К тому же, уже имеется неоднозначная судебная практика и позиция антимонопольного органа, поэтому действия управляющих компаний должны быть в правовом поле.

**Владимир Болотов** предложил на будущей встрече рассмотреть вопрос установления частных/публичных сервитутов, как варианта оптимального решения. Также он отметил, что индексация тарифов на регулярной основе – это хороший задел для управляющих компаний и показатель эффективной совместной работы с муниципалитетом. **Ни один из вопросов, поднятый в ходе ра-**

**боты круглого стола не был незнакомым для власти.** Как пояснил **Владимир Базаров**: **работа по каждому из вопросов уже ведется**, где то решения приняты (как в той



**Задача власти правильно координировать работу всех участников процесса, нет «своих» и «чужих интересов», все вопросы отрабатываются с учетом мнения всех сторон, власть открыта для этого сектора бизнеса, но для этого и бизнесу нужно делать реальные шаги и проводить активную работу.**



же ситуации с тарифом на содержание муниципального жилого фонда), где то стороны пришли к компромиссу и решение на стадии оформления (как в ситуации с утилизацией ТБО, где муниципальная власть пересматривает нормативы или с уведомлением должников о выселении из муниципального жилья), а где то только предстоит много работы, чтобы решения устраивали не только бизнес, но и горожан, чьи интересы и представляет Администрация. Управляющим компаниям было предложено обсудить узкопрофильные или частные вопросы на рабочих совещаниях с курирующими структурами.

В ходе работы круглого стола стороны обменялись мнениями и по иным вопросам: относительно взаимодействия управляющих компаний и полигонов для захоронения твердых бытовых отходов; установления единой формы договора для потребителей; списания безнадежной задолженности за услуги ЖКХ; утилизации ртутьсодержащих ламп; своевременной выплаты субсидий за оказанные услуги и др.

Завершая встречу Рафаиль Ульбеков выразил желание для власти понимать ту непростую роль, которую выполняют управляющие компании ЖКХ, оказываясь «буфером» между властью и населением, когда работу приходится делать качественно и в срок, несмотря на постоянные проблемы с оплатой и заниженностью существующих тарифов по веским социальным причинам.

Роман Марков, в свою очередь, в завершающем слове указал на тот момент, что задача власти правильно координировать работу всех участников процесса, нет «своих» и «чужих интересов», все вопросы отрабатываются с учетом мнения всех сторон, власть открыта для этого сектора бизнеса, но для этого и бизнесу нужно делать реальные шаги и проводить активную работу. В том числе это касается представления предложений от управляющих компаний в формируемую сегодня Стратегию развития Сургута на 2020-2030 г.г. в адрес Департамента по эко-



номической политике Администрации г. Сургута.

#### **Решения, принятые на круглом столе:**

1. Администрация гарантирует привлечение управляющих компаний к активной работе по ежегодной индексации тарифа на содержание муниципального жилого фонда;

2. Администрация и управляющие компании ООО «Управляющая компания ДЕЗ Центрального жилого района», ООО «Управляющая компания ДЕЗ Восточного жилого района» рассмотрят возможность заключения долгосрочных договоров аренды с обязательным приглашением на соответствующий комитет Думы г. Сургута, когда помещения будут отчуждаться в установленном законом порядке;

3. Администрация продолжит работу в отношении предупреждения и выселения лиц, занимающих муниципальное жилье по договору социального найма, и имеющих большую задолженность перед управляющими компаниями;

4. Администрация и управляющие компании проведут дополнительные рабочие встречи, где обсудят возможность решения вопросов:

- утилизации ТБО на полигонах (с участием представителей полигонов);
- условия предоставления доступа к обслуживаемому фонду компаниям – операторам связи (с участием представителей операторов связи);
- формирования единой формы договора для потребителей услуг;

5. Управляющие компании примут участие в формировании Стратегии развития г. Сургута на период 2020-2030 г.г. в отношении вопросов развития сектора жилищно-коммунального обслуживания сургутян.





Центр Бизнес-Программ  
Сургутской Торгово-Промышленной Палаты  
**Календарь образовательных мероприятий**

**ДЕКАБРЬ**

**Семинар «Экологические требования к субъектам малого и среднего бизнеса»**

**Ведущий:** Лупунчук Маргарита Юрьевна, экоаудитор, НПЦ «ЮМАН», г. Сургут.

**Семинар «Изменения в законодательстве 94-ФЗ «О размещении заказов»**

**Семинар «Изменения в законодательстве 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг»**

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

**ЯНВАРЬ**

**Семинар «Актуальные вопросы трудового законодательства: сложные вопросы применения.**

**Новое в трудовом законодательстве»**

**Ведущий:** Зайцева Лариса Владимировна, к.ю.н., доцент кафедры трудового права и предпринимательства Института права, экономики и управления ТюмГУ, г. Тюмень

**ФЕВРАЛЬ**

**Семинар «Изменения в законодательстве 94-ФЗ «О размещении заказов»**

**Семинар «Изменения в законодательстве 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг»**

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

**Тренинг «Мастер продаж»**

**Ведущий:** Мисюра Андрей Анатольевич, бизнес-тренер, коуч, автор многочисленных видеокурсов по ведению бизнеса, продажам, управлению персоналом, Центр Организационного Консалтинга «Свободный Выбор» и IBC Human Resources (фрилансер); Консалтинговая компания «Афина-Паллада» (фрилансер), победитель конкурса бизнес-тренеров 2010 «TrainingsEXPO» и «Сбербанка», г. Екатеринбург

**Семинар «Изменение законодательства об обязательном социальном страховании и социальном обеспечении»**

**Ведущий:** Зайцева Лариса Владимировна, к.ю.н., доцент кафедры трудового права и предпринимательства Института права, экономики и управления ТюмГУ, г. Тюмень

**Семинар «Договорная работа: как обезопасить бизнес от мошенников и должников на стадии заключения и реализации договора. Обеспечительные меры. Виды ответственности должника, его руководителей и учредителей»**

**Ведущий:** Матвеев Александр Владимирович, юрист, экономист, аудитор, Профессиональный медиатор, Советник юстиции 1 класса, «Финансовый Университет при Правительстве РФ», «Российская правовая академия Минюста России», Судья Регионального Третейского Суда при ООО «Финансово-правовой холдинг «ЮРПАКТ», г. Москва

**Семинар «Претензионная и исковая работа – юридический и психологический подходы»**

**Ведущий:** Матвеев Александр Владимирович, юрист, экономист, аудитор, Профессиональный медиатор, Советник юстиции 1 класса, «Финансовый Университет при Правительстве РФ», «Российская правовая академия Минюста России», Судья Регионального Третейского Суда при ООО «Финансово-правовой холдинг «ЮРПАКТ», г. Москва

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



# Кадры решают все

«Кадры решают все» - актуальность этого известного высказывания с каждым годом возрастает, особенно для таких динамично развивающихся регионов как наш Ханты-Мансийский автономный округ. Экономический потенциал Сургута и Сургутского района огромен, рынок труда из года в год продолжает расти. На фоне общей демографической ситуации в стране проблемы изыскания кадров обозначаются предельно остро.

**О том, как создать благоприятные условия для привлечения в наш регион дополнительных трудовых ресурсов, и кто может оказать квалифицированную помощь в этом, рассказала председатель Комитета по стабилизации рынка труда СТПП Светлана Широкая.**

- Сегодня о проблемах с кадрами мы слышим и от президента, и от бизнесмена. Отсутствие квалифицированного персонала является одним из основных препятствий в развитии всех отраслей нашей экономики. Кадровый голод – это реальность. И ставку в сложившейся ситуации наш регион, в первую очередь, должен сделать на внешнюю и внутреннюю миграцию.

Ведь ни для кого не секрет, что уже сейчас в Сургуте и в Сургутском районе трудно найти предприятие, в котором бы не работали мигранты. И это не экономия на зарплатах и налогах, как считают некоторые, это необходимость.

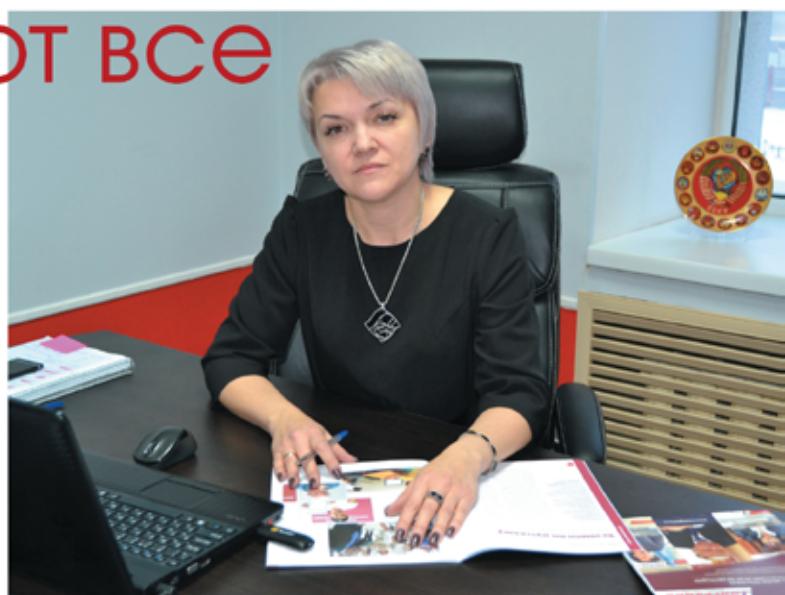
Рынок труда по всей России дестабилизирован из-за перекосов в системе образования. Наши ВУЗы, в основном, выпускают малообразованных специалистов, не учитывая потребностей экономики и специфики развития регионов, а среднее профессиональное образование почти полностью ликвидировано. Число лиц с высшим образованием растет, а число квалифицированных рабочих кадров – убывает, и убывает, по мнению аналитиков, достаточно резко. Профессии сантехника и плотника, в этой связи, становятся все более востребованными. Именно поэтому работодатели и вынуждены привлекать трудовых мигрантов.

И если в наших градообразующих предприятиях работают россияне из Башкортостана, Татарстана, Курганской, Свердловской и Омской областей, то малый и средний бизнес решает свои кадровые проблемы в основном за счет иностранной рабочей силы.



Светлана Анатольевна, насколько мне известно, сфера Вашей деятельности довольно длительное время связана с трудовой миграцией и мигрантами?

- Вот уже более двенадцати лет. Еще в конце девяностых, работая специалистом отдела кадров крупной торговой компании, в которой трудилось немало иностранцев,



я начала изучать миграционное законодательство. В то время оформление всех разрешительных документов, необходимых для привлечения иностранных работников, осуществлялось с помощью специалистов управления по труду и миграции городской администрации. В 2000 году меня приняли в это управление на освободившуюся вакансию. Сургутские работодатели обращались к нам по всем вопросам, возникающим в процессе привлечения на работу мигрантов. Но в 2005 году органы муниципальной власти утратили полномочия в области контроля за миграцией, согласно вступившего в силу Федерального закона, и наше управление было ликвидировано.

Появились предприятия, оказывающие правовые, информационные и прочие услуги трудовым мигрантам и их работодателям, но уже на платной основе. В одном из таких предприятий я проработала юрисконсультом несколько лет, а в 2009 году мною было принято решение открыть собственное дело. Так в городе Сургуте появился Региональный центр «Трудовое право».



Как Вы позиционируете свою компанию на рынке юридических услуг, и каковы приоритетные направления ее деятельности?

- Региональный центр «Трудовое право» - это не просто юридический консультант, это путеводитель в сфере трудового и миграционного законодательства. К нам обращаются организации, которые сталкиваются на практике со сложными вопросами кадрового делопроизводства: вахтовый метод организации работ, сокращение штата, разъездной характер работ, привлечение иностранной рабочей силы и т.д. Для того чтобы снизить риски до минимума, лучше обратиться за помощью к квалифицированным специалистам, которые смогут предложить оптимальное решение. Поэтому многие представители малого и среднего бизнеса предпочитают передавать нам

ведение кадрового делопроизводства на аутсорсинг. Но среди клиентов Центра есть и несколько крупных компаний, которым мы значительно облегчаем жизнь.

Мы разрабатываем локальные нормативные акты и прочую первичную документацию для вновь созданных предприятий, учитывая специфику их деятельности. Осуществляем аудит, восстановление и приведение в соответствие с действующим законодательством уже имеющегося кадрового документооборота организации. В последнее время востребована такая услуга, как подбор и обучение специалиста отдела кадров в соответствии с требованиями Заказчика.

Как видите, перечень услуг достаточно большой. Но все-таки приоритетным направлением деятельности компании я считаю оказание квалифицированной помощи при оформлении документов, необходимых для законного привлечения иностранных работников. Очень большой объем бумажной работы, жесткие сроки и огромные штрафы за невыполнение норм миграционного законодательства делают эту услугу более востребованной.



**Светлана Анатольевна, расскажите, как был создан Комитет по стабилизации рынка труда СТПП, который Вы возглавляете?**

- В нашем регионе проблемы изыскания трудовых ресурсов обозначились давно. Эта тема постоянно обсуждается в СМИ и на всех мероприятиях, в которых участвуют представители предпринимательских структур и местной власти.

На одной из таких встреч Сургутской торгово-промышленной палатой и было принято решение создать Комитет по стабилизации рынка труда, основная цель деятельности которого - формирование согласованной политики по вопросам развития рынка труда на основе конструктивного диалога между бизнес-сообществом Сургута и Сургутского района, государственной и местной властью, общественными организациями и иными участниками экономических отношений.

Мониторинг миграционной ситуации в Югре показал, что в наш регион в основном приезжают трудовые мигранты из стран Ближнего и Дальнего зарубежья. Для россиян округ остается малопривлекательным и не только из-за неблагоприятных климатических условий. Основные причины – это недостаточная информированность о возможностях трудоустройства и высокая стоимость жилья и его аренды.

В настоящее время СТПП проводит анкетирование организаций всех форм собственности с целью сбора информации о реальных потребностях сургутского бизнес-сообщества в работниках. Анкета размещена на сайте СТПП [www.tpp.surgut.ru](http://www.tpp.surgut.ru) в разделе «Новости». Мы приглашаем всех работодателей принять участие в этом

опросе. Ведь только совместными усилиями мы сможем найти выход из создавшейся ситуации.



**Как вы считаете, какие шаги мы должны предпринять для того, чтобы стабилизировать ситуацию на рынке труда?**

- Развитие системы профессиональной ориентации школьников, повышение их мотивации к трудовой деятельности по профессиям и специальностям, востребованным на рынке труда. Готовить профессиональные кадры для предприятий города и района нужно уже со школьной скамьи. Комитетом разрабатывается комплекс мер, направленных на организацию взаимодействия предпринимательских структур и образовательных учреждений по вопросам обеспечения региональной экономики трудовыми ресурсами.

- Развитие между бизнес-сообществом и образовательными учреждениями двусторонних долгосрочных партнерских отношений в сфере подготовки специалистов, что позволит решить проблемы трудоустройства выпускников вузов и других учреждений профессионального образования и спланировать открытие новых направлений и специальностей в соответствии с реальными потребностями предприятий.

- Создание в рамках деятельности Комитета по стабилизации рынка труда Кадрового агентства, которое будет специализироваться на разработке и внедрении эффективных моделей формирования трудовых ресурсов посредством привлечения квалифицированных рабочих кадров из регионов Российской Федерации и стран ближнего и дальнего зарубежья по заявкам работодателей.

- Организация ярмарок вакансий в регионах с высоким уровнем безработицы и низким уровнем оплаты труда с целью повышения информированности граждан о возможностях и условиях трудоустройства и проживания в Сургуте и Сургутском районе.

- Распространение вахтового метода организации работ на сургутских предприятиях.

- Создание инфраструктуры для проживания трудовых мигрантов на основе государственно-частного партнерства, в т.ч. строительство общежитий и гостиниц для приезжих специалистов, развитие дешевых сегментов рынка арендного жилья.

Уже сейчас нам необходимо задуматься о создании условий и стимулов для привлечения в Сургут и район трудовых мигрантов из депрессивных регионов Российской Федерации. Если в ближайшее время не будут приняты кардинальные меры по насыщению рынка труда, дефицит квалифицированных кадров может значительно затормозить экономическое развитие нашего региона.

**«Развитие социального предпринимательства в сфере здравоохранения, физической культуры и массового спорта в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре»** - тема деловой встречи, которая прошла **28 ноября 2012 г.** в рамках совместного расширенного Заседания Сургутской ТПП и Комиссии Общественной палаты Югры по экономическому развитию, поддержке предпринимательства и социальной ответственности бизнеса. Заседание состоялось при участии представителей государственных органов ХМАО и Администрации г. Сургута.



Председатель комиссии по экономическому развитию, поддержке предпринимательства и социальной ответственности бизнеса Общественной палаты ХМАО - Югры **Ольга Сидорова** открыла заседание, подчеркнув **важность объединения в одно направление тех сфер бизнеса, которые занимаются в нашем округе социальным предпринимательством, решая при этом социально-значимые проблемы в своих городах**. На сегодняшний день законодательство способствует этому, как на федеральном, так и на региональном уровнях. Так, по поручению Президента РФ, готовятся изменения в нормы СанПиНов, Налоговый и Гражданский Кодексы РФ, которые ранее сдерживали деятельность предпринимателей, занимающихся социальным бизнесом, в том числе развивая рынок частных детских садов.

Продолжил встречу Заместитель директора Департамента экономического развития ХМАО – Югры **Сергей Черняев**, который обозначил понятие социального предпринимательства как предпринимательскую деятельность, направленную на решение социальных проблем. Также было отмечено, что впервые понятие поддержки социального предпринимательства прозвучало в 2011 г.,

когда в десять регионов РФ было направлено 80 млн. руб. из федерального бюджета на развитие этого направления. В первую очередь, необходимо вносить рекомендации бизнес-сообщества в территориальные программы поддержки предпринимательства в сфере образования, здравоохранения, наполняя конкретные мероприятия денежным обоснованием. Так, например, в окружной программе развития малого и среднего предпринимательства на период до 2015 г. обозначен бюджет, в размере более 175 млн. руб. Из них: 95 млн. руб. – средства ХМАО – Югры, 4,7 млн. руб. – средства



муниципальных образований и 75 млн. руб. – средства федерального бюджета. Именно за счет средств программ и можно финансировать различные формы поддержки.

Среди таких форм поддержки округом предусмотрены гранты в размере 600 тыс. руб. для начинающих предпринимателей (период действия предприятия – до 1 года), в том числе в сфере здравоохранения, социальной защиты, организации дневного времяпрепровождения детей. При этом, предприниматель сначала должен пройти специальное обучение и защитить свой бизнес-проект социальной направленности на специальной комиссии. Еще одним направлением поддержки государством социально ориентированного бизнеса является очень востребованная у бизнеса частичная компенсация затрат на аренду помещения для ведения этого бизнеса.

В результате всех этих мероприятий в ХМАО на сегодняшний день оказана поддержка 118-ти проектам социального предпринимательства в размере 73 млн. руб.

Затронув проблемы развития социального предпринимательства в сфере здравоохранения, Сергей Черняев обозначил четыре блока вопросов, которые волнуют представителей бизнеса этой сферы:

- финансирование;
- кадры;
- государственно-частное партнерство (аренда оборудования, предоставление транспорта и т.д.);
- высокое налоговое бремя.

В продолжение обсуждения данной темы поступило предложение от Ольги Сидоровой, кардинально изменить регламент и предоставить слово сначала предпринимателям, а затем – представителям власти, которые выступят уже с учетом обозначенных проблем. В докладах представителей бизнеса освещались проблемы ведения социального предпринимательства в сфере здравоохранения и предложения по их решению.

Одна из основных проблем, которая была обозначена предпринимателями, связана с процедурой лицензирования. Как отметил Генеральный директор ООО «Малое инновационное предприятие «Клиника «Свой доктор» (г. Лангепас) Николай Козел, выжидание 40 дневного срока для аттестации места - это вынужденный простой, когда нельзя даже рекламировать свою медицинскую деятельность и тем более ее осуществлять – предприниматели терпят убытки. На данное замечание представители лицензирующего органа возразили, что чиновники всегда стараются идти навстречу бизнесменам и 40 дней – это максимальный срок, но на практике очень часто он сокращен, менять же в принципе этот срок - компетенция уже законодателя.

Практически в каждом докладе прозвучала проблема нехватки квалифицированных кадров для негосударственных медицинских учреждений в округе, в связи с



чем приходится привлекать иногородних специалистов. Данная проблема актуальна в целом для всего рынка услуг в нашем регионе.

Особое внимание предпринимателей было обращено на систему финансирования. На сегодняшний день оплата медицинских услуг осуществляется по каждому конкретному законченному случаю. Предприниматели высказали несогласие с таким порядком, потому что пациенты могут сопровождать свой процесс лечения в ряде заведений. На это директор Сургутского филиала территориального Фонда обязательного медицинского страхования ХМАО–Югры Давид Миньковский пояснил, что в связи с принятыми изменениями в следующем году этот порядок изменится так, как это удобно предпринимателям и будет компенсироваться за счет средств ФМС именно «услуга», а не «случай». Не могли оставить в стороне и тему расценок ОМС, которые в будущем планируются к повышению с учетом инфляционных процессов. Так, начальник контрольно-ревизионного отдела Департамента здравоохранения ХМАО-Югры Нина Давыдова внесла некоторые корректировки, указав, что самый низкий показатель относительно стоимости платного приема составляет порядка 500 руб. Кроме того, разработаны новые тарифы,

ставка на которые увеличена до 30 %.

Для директора ООО УЗ ЛДЦ «Наджа» (г. Сургут) **Натальи Пархомович**, вопрос тарифов оказался не первостепенным. В ее выступлении акцент был сделан на принципах работы в системе страхования. Например, переход на данную систему предполагает серьезную и ответственную работу, требующую привлечения дополнительного персонала. По ее расчетам при штате в 100 человек организация должна зарабатывать не менее 80 млн. руб. в год, чтобы отбить все расходы, обязательные выплаты, налоги и получить минимальную прибыль, а ограничение для малого бизнеса – 60 млн. руб, чтобы использовать упрощенную систему налогообложения. Это тормозит развитие бизнеса. Поэтому в качестве приоритетного направления развития ее предприятию интересней система добровольного медицинского страхования (ДМС), для которой необходимо разработать единые программы и правила через создание общественных институтов.

Проблема государственно-частного партнерства также нашла свое отражение в выступлениях представителей социально ориентированного бизнеса. Вопрос коснулся, прежде всего, предоставления муниципальными медицинскими учреждениями соответствующего оборудования в пользование частным клиникам на правах аренды. Уточнение внесла Заместитель руководителя службы по контролю и надзору в сфере здравоохранения ХМАО -Югры **Наталья Иконникова**, пояснив, что собственником оборудования муниципальных учреждений, в том числе здравоохранения, является Департамент имущественных отношений, с которым и надо прорабатывать эти вопросы в рабочем порядке, но при этом не стоит забывать, что лицензиат несет повышенные обязательства по обеспечению надлежащей эксплуатации имущества, что и является сдерживающим фактором для заключения частными больницами договоров аренды в отношении дорогостоящей аппаратуры местных больниц.

Рекомендации по решению этих проблем, приведенные предпринимателями в завершении своих докладов, были самыми разными. Поступали предложения привлекать квалифицированных кадров из Китая, перешагнув финансовые, миграционные и прочие барьеры. Бюджетные средства было предложено распределять на конкурсной основе между всеми игроками рынка медицинских услуг, независимо от формы собственности и ведомственного подчинения. Были и рекомендации по персонализации ответственности врача-специалиста. Одним из наиболее обсуждаемых было предложение Генерального директора СТПП **Владимира Болотова** о недопустимости



существующего положения вещей, когда бюджетные медицинские учреждения, не выполняющие необходимый минимум по предоставлению бесплатных услуг населению, начинают выходить на их коммерциализацию. Как итог на одно и то же обследование в больнице может существовать многомесячная очередь и тут же это обследование можно пройти в этой же больнице на платной основе без очереди. Таким образом, не выполняя свои социальные обязательства и те уставные цели, для решения которых они были созданы, бюджетные

учреждения демпингуют (за счет списания затрат на свою хозяйственную деятельность) и занимаются недобросовестной конкуренцией, уводя клиентуру у частников и занижая объективные цены на услуги.

Обсуждение проблемных моментов продолжили представители государственных органов ХМАО и Администрации г. Сургута, осветившие вопрос государственного регулирования социального предпринимательства в сфере здравоохранения. Стороны согласились с мнением **Нины Давыдовой**, что **развитие частной медицины в нашем округе (на фоне тех же частных стоматологий)** тормозит имеющаяся программа государственных гарантий на каждого жителя округа в объеме 33 тыс. руб. (те обследования и приемы специалистов, которые проводятся бесплатно в муниципальных и окружных клиниках), в то время как в других регионах есть и 5 тыс. на человека. Так что искусственно развивать частную медицину невозможно основной вопрос кроется в границах экономического стимулирования

По просьбе Заместителя Главы Администрации г. Сургута **Алексея Сафиолина**, выступающим были обозначены рекомендации по улучшению развития социального предпринимательства в сфере здравоохранения в нашем городе. Так же был сделан акцент на том, что рынок частных медицинских услуг давно созрел для организации профильной ассоциации. Такая форма объединения выгодна обеим сторонам и власти в том числе, власти,

*Практически в каждом докладе произвучала проблема нехватки квалифицированных кадров для негосударственных медицинских учреждений в округе, в связи с чем приходится привлекать иногородних специалистов.*

которая сможет предметно обсуждать рекомендации по развитию социального предпринимательства в этом секторе.

Начальник управления потребительского рынка и развития предпринимательства Администрации г. Сургута **Дарья Гаврикова** поддержала идею создания Ассоциации частного бизнеса по медицинскому направлению с целью донесения объединенных проблем разных уровней предпринимательства в Департамент экономического развития ХМАО. Сегодня к социальному предпринимательству можно отнести более десяти компаний, которые прошли через конкурс молодых предпринимателей «СТАРТ АП», и это замечательно, что наша молодежь интересуется социальными направлениями и видит в них предпринимательскую перспективу.

Проблемы развития частного бизнеса в сфере физической культуры и массового спорта осветил представитель сургутского «Центра развития спорта» **Александр Потапов**. Частные спортивные школы и коммерческие секции готовы отрабатывать социально ориентированное направление в этом сегменте, предоставляя услуги по физической культуре и спорту, в том числе, социально не защищенным слоям населения, например, инвалидам, многодетным семьям, гражданам, оказавшимся в трудной жизненной ситуации и др.. Однако, существует ряд проблем, которые препятствуют этому, и одна из ключевых – нехватка средств на расширение площади помещений

для занятий, на организацию рекламной кампании и т.д. Учитывая, что расценки частного бизнеса более, чем приемлемые, предприниматель предложил власти рассмотреть возможность компенсировать часть этих расходов, можно персонально на стоимость каждого абонемента, что более выгодно городу, чем оплачивать содержание бесплатных занятий в бюджетных учреждениях этого же профиля.

В завершение встречи **Ольга Сидорова** поблагодарила бизнес за неравнодушие к социальным проблемам нашего региона. Несмотря на большую затратность ведения социально ориентированного бизнеса, предприниматели продолжают им заниматься, подтверждая тем самым свою социальную ответственность перед обществом. В целях создания единой концепции развития социального предпринимательства представителям бизнеса было предложено **до 5 декабря 2012 г. направить свои рекомендации в адрес Общественной палаты, Сургутской ТПП (star@tppsurgut.ru) либо Фонда поддержки предпринимательства Югры**. Уже 19 декабря 2012 г. вопросу поддержки социального предпринимательства будет посвящено заседание Совета по малому и среднему бизнесу при Губернаторе ХМАО, где все рекомендации и предложения будут рассмотрены на предмет их принятия и включения в окружные программы.

Пресс-служба СТПП



## Отдел патентоведения Сургутской ТПП

Осуществляет свою деятельность с 2002 г.

### Услуги:

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

**Тел./факс: (3462)50-09-51, 50-09-50**

**E-mail.: sud@tppsurgut.ru**

**Адрес: г. Сургут, ул. 30 лет Победы,  
д. 34А, каб. 206.**





**Владимир Болотов, генеральный директор СТПП**

2012 год для нашей Палаты запомнился продуктивной и активной деятельностью совместно с бизнесом и властью. С удовольствием отмечаю тот факт, что предприниматели охотней стали высказывать свое мотивированное мнение по многим важным вопросам, а власть это мнение стала чаще учитывать (недавний тому пример со снижением налогового бремени для патентного режима в ХМАО). В этом видится хорошее начало для эффективности механизмов оценки регулирующего воздействия (ОРВ), где СТПП является связующим посредником. Но останавливаться в начале этого пути нам с Вами нельзя, надеюсь, что в 2013 г. эта работа будет продолжена и предпринимательство будет активней использовать возможности конструктивного сотрудничества. С введом в следующем году президентской системы оценки чиновников на предмет их полезности малому и среднему бизнесу, надеемся на реальные и адекватные меры, которые помогут югорскому и российскому бизнесу развиваться без чиновничих препонов, что может оказаться и в общемировом рейтинге ведения бизнеса (где у России есть наполеоновские планы в ближайшие 2 года подняться со 120го места на 50е). Ну и вхождение России в ВТО – это сложный и важный процесс. Поэтому мое главное новогоднее пожелание для сургутского бизнеса будет: **влиться в мировую экономику с максимальным позитивным импульсом и с минимальными рисками для своего предприятия!** А Сургутская ТПП – Вам в этом верный партнер и помощник!

В 2012 году мы открыли новый филиал нашего Центра, который давно ждали жители Восточного района Сургута. Была создана ассоциация частных детских садов Сургута, целью которой является формирование положительного имиджа у потребителей данного вида услуг в нашем городе и защита интересов частных детских садов, которые добросовестно оказывают услуги в сфере частного дошкольного развития. 2012 год принес нам премию «Народное признание» на конкурсе «Предприниматель года». Детский центр дневного пребывания «Лукоморье» стал победителем в конкурсе на реализацию лучших программ по организации групп присмотра и ухода в 2012 году, проводимом Департаментом образования и молодежной политики ХМАО. На предстоящий 2013 год у нас несколько амбициозных проектов, которые мы надеемся успешно реализовать. Бизнес-сообществу Сургута желаем в Новом году реализации всех намеченных проектов, сотрудничества с благонадежными партнерами и добросовестной конкуренции, которая поможет увеличить Ваши прибыли.



**Наталья Снигирева,  
Детский Центр дневного  
пребывания «Лукоморье»**



**Ольга Ширикалова,**  
Руководитель операционно-  
го офиса ОАО "Уралтранс-  
банк" в г. Сургуте

Уходящий 2012 год ознаменовался для Уралтрансбанка в г. Сургуте чередой обновлений. Этот год стал новаторским в плане технологической новизны. Для клиентов это отразилось качеством предоставляемых услуг, уровнем сервиса. Проявились нововведения в процедуре предоставления потребительских кредитов. Мы достигли и быстроты и простоты и удобства при выдаче кредитов. Во-первых предварительное решение готово уже через час, все кредиты рассматриваются при минимальном пакете – паспорт и справка 2НДФЛ, и конечно что немаловажно – отменены все комиссии по кредитам. Поэтому работать в УТБ стало еще интереснее, такие кредиты приятно выдавать, а для клиентов, я думаю приятно брать. В новом 2013 году такой же технологический прорыв ожидаем сферу кредитования юридических лиц. Всем клиентам, партнерам желаем счастливого года и побольше новизны Вам в Новом году!

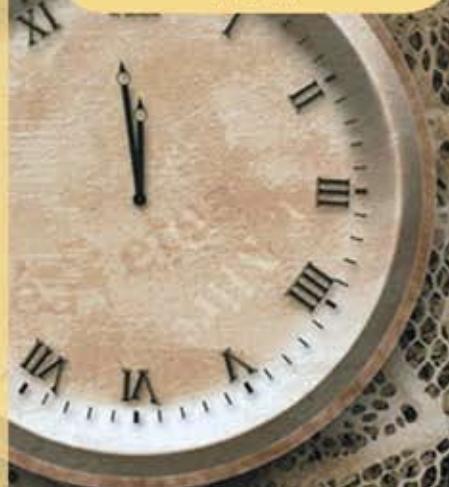
Этот год был насыщен событиями. Прежде всего это президентские выборы в двух супердержавах, которые во многом определяют общую температуру внешнеполитических и экономических отношений в мире – в России и США. Если в России исход выбор был понятен и предсказуем, то выборы в США запомнились напряженной борьбой и неопределенностью до дня подсчета голосов. В Европе также происходили интересные события – Франция показала свою приверженность демократии, где всего небольшой перевес в количестве голосов заставил Николя Саркози беспрекословно покинуть пост и смена власти прошла цивилизованно и без нелепых беспорядков, Италия набросилась всей своей юридической машиной на «нашалившего» экс-премьера Сильвио Берлускони.

Мировые спортивные события также заполнили уходящий год. Это и чемпионат мира по хоккею в Швеции и Финляндии и наше заслуженное чемпионское золото, и чемпионат Европы по футболу в Польше и Украине, ну и конечно же Летние Олимпийские и Паралимпийские игры в Лондоне. Большое впечатление произвели выступления паралимпийцев из разных стран.

Из области своей профессиональной деятельности могу добавить, что год ознаменовался крупнейшей сделкой по поглощению Роснефтью ТНК-ВР и создание супернефтяной компании. Я бы отметил также инициативу Правительства по обязательному расходованию 25% чистой прибыли российских компаний на выплату дивидендов акционерам, принятие как Евросоюзом, так и США мер по спасению финансовой ситуации и непрерывный лихорадочный поиск решения проблемы астрономических размеров государственных долгов, отправляющих нормальное развитие экономик и выход из состояния кризиса. Уходящий год на фондовом рынке был очень непростой и высокосный год лишний раз подтвердил свое название. Я надеюсь, что следующий год, несмотря на присутствие цифры 13, оправдает возлагаемые на него ожидания и желаю всем всяческих успехов в Новом году.



**Алексей Лаптев,** директор  
Сургутского филиала.  
Инвестиционная группа  
АТОН.



В уходящем году ЦДД и УД «Пчелка» стал победителем Городского конкурса «Предприниматель года - 2011», в номинации «Лучшее предприятие в сфере услуг: социально-ориентированные услуги». Наряду с главной победой, воспитанники и педагоги нашего учреждения показали достойные результаты и во многих других конкурсах разного уровня:

- Городской конкурс «Предприниматель года-2011», номинация «Бизнес-леди», диплом
- Конкурс дидактического интернет-сайта «Страна мастеров», диплом
- Всероссийский педагогический конкурс «Педагогический проект», сертификат
- Всероссийский интернет-педсовет, сертификат
- Конкурс поделок из природного материала «Осенняя мозаика», диплом
- Городской конкурс «Веселые птички», диплом и др.

В преддверии наступления Нового 2013 года администрация и коллектив Центра дневного досуга и ухода за детьми «Пчелка» сердечно поздравляет всех сургутян с праздником! Хочется пожелать всем огромного и крепкого здоровья, семейного благополучия, финансовой стабильности, исполнения заветных желаний в Новом 2013 году и, конечно же, яких и значительных побед!



Ольга Ивановна Кондрашкина,  
Центр дневного досуга и ухода за  
детьми «Пчелка»



Ибрагимовы Эльмира Шамиловна и  
Ибрагим Магомедович,  
Стоматологическая  
клиника «Сальве»

2012 год для Стоматологической клиники «Сальве» был очень насыщенным и продуктивным.

В начале года была проведена плановая модернизация клиники. Новое оборудование позволило расширить спектр и качество оказываемых услуг.

Подведены итоги 10 летней работы клиники и отмечен первый значимый юбилей, который собрал коллектив, друзей и клиентов клиники на большой праздник.

Итоги работы клиники показали, что требуется расширение. В результате - «Сальве» создает сеть клиник, приобретено помещение для второй клиники. Клиника находится на этапе разработки дизайна, создания проекта современной, комфортабельной и функциональной клиники, оснащенной оборудованием и информационными технологиями 21 века. Это позволит нашей клинике перейти на более высокий уровень качества оказываемых услуг.

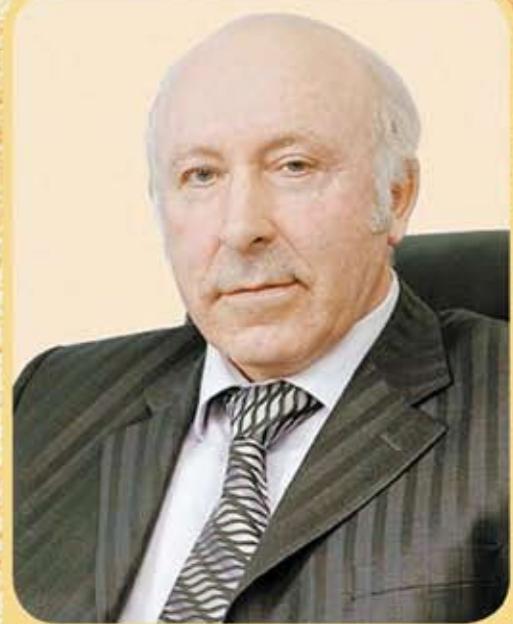
Еще один значимый итог нашей 10-летней работы, показавший правильность выбранного пути - участие и победа в ежегодном конкурсе «Предприниматель 2011 года». Эльмира Шамиловна стала победителем в номинации «Бизнес-леди», а также клиника отмечена дипломом участника в номинации «Лучшее предприятие в сфере услуг: Спорт, здоровье, красота».

Достижения работы нашего комбината в 2012 году реальны и ощущимы. Уходящий год был непростым, но вместе с тем, весьма продуктивным для ООО «Сургутмебель». Мы достойно поработали, заложив надежный плацдарм для дальнейшего развития предприятия в Новом году. Наиболее значимым событием для комбината стало расширение производственных площадей в связи с запуском цеха по производству погонажных изделий в городе Нефтеюганск. Весной 2012 года при производстве был открыт магазин-склад ООО «Сургутмебель». Теперь жители Нефтеюганска и близлежащих поселков смогут беспрепятственно приобретать качественные товары от производителя по ценам завода-изготовителя.

Так же важным событием считаем получение почетной награды «Лучший товар Югры 2012» в номинации «Обработка древесины и производство изделий из дерева» продукции деревянные окна и двери.

Впереди у компании много планов и важных задач! Мы не боимся трудностей, и с оптимизмом смотрим в будущее!

Дорогие югорчане! Примите искренние поздравления с наступающим Новым годом и светлым Рождеством Христовым! Пусть каждый день грядущего года принесет Вам только благие перемены и успех во всех начинаниях! Здоровья, счастья, семейного уюта и тепла!



**Николай Иванович Иванов**  
Генеральный директор  
ООО «Сургутмебель»



**Светлана Анатольевна Широкая,**  
Руководитель ООО РЦ «Трудовое право»

Для моего предприятия этот год был самым «энергичным» за всё время существования компании. Но главным событием для меня стало открытие Сургутской торгово-промышленной палатой Общественной приемной по вопросам миграции и межэтнических отношений, основной целью и задачей которой является помочь иностранным гражданам в легализации и адаптации к жизни на территории нашего округа.

Пусть и следующий год будет особенным! Пусть он подарит всем нам заряд бодрости, неиссякаемой энергии и хорошего настроения!

## Теория корпоративного подарка: несколько правил хорошего тона в бизнесе



Получать подарки – приятно, а получать оригинальные и полезные подарки – приятно вдвойне. Это аксиома, с которой не поспоришь. В основе успешного корпоративного дара лежит принцип «Точно пригодится и напомнит о работе». Вручение корпоративных подарков — целая «наука». Изучить её внимательно и, не торопясь, предлагаем в этой статье.

Итак, начнем с фундаментальных законов. Их всего три:

- Подарок должен соответствовать по стоимости статусу своего адресата
- Подарок должен быть полезным или приятным
- Подарок должен напоминать адресату о Вашей



компании.

Есть масса переменных, но действительно важными остаются именно эти три положения. Рассмотрим их по порядку.

**Будь непохожим, и тебя запомнят!**

Смысль любого подарка, в том числе и корпоративного, в том, чтобы он «жил», напоминая о дарителе, и как можно дольше, после того как его преподнесли. К сожалению, очень многие руководи-

тели об этом не задумываются, пытаясь сократить выделяемый на деловые сувениры бюджет.

Очень распространена ситуация, когда, закупив на гигантскую сумму обычные ручки или ежедневники, компания наносит на них свой логотип и вручает эти сувениры во всех случаях, независимо от повода и ранга одаряемого. Это пример «мертвого» и банального подарка. Судьба подобных подарков одинаково печальна: забытые, они валяются в дальнем отделении стола или в кладовке с канцелярскими принадлежностями.

Сотрудники компаний, поставляющих подарки, безошибочно могут назвать пятерку самых банальных корпоративных подарков:

- Х ежедневники
- Х корпоративные календари
- Х ручки
- Х часы
- Х шампанское и конфеты.

Подарив же сотрудникам и гостям не дорогие, но индивидуальные новогодние сувениры, — это могут быть свечи, подсвечники, рамки для фотографий, елочные украшения или оригинальные сувениры, вы завоюете их внимание надолго.

В этом и состоит второй по значимости критерий, определяющий качество вашего подарка, — **он обязательно должен быть конкурентоспособен**.

Вот список оригинальных подарков, которые часто вручают на Новый год партнеры и руководство:

- аквариум с живыми золотыми рыбками;
- набор «вольного путешественника» (пробковый шлем, фляжка с коньком и альбом для фотографий);
- подписка на издание эксклюзивной книги;
- фарфоровая статуэтка, выпущенная в честь открытия выставки достижений народного хозяйства;
- пуд соли в «подарочной упаковке».

Доброй половиной своего успеха «лучшие подарки» обязаны оригинальной упаковке и, конечно, — словам, сказанным при вручении. Не поленитесь, продумайте несколько забавных и волнующих слов, которые превратят ваши сувениры в незабываемые подарки.

Если вы сумели подарить нечто, отличающееся от презентов остальных компаний, что произвело впечатление на партнеров, — это уже очень большой деловой успех. О вашем подарке будут помнить, он подтвердил ваш положительный имидж.

Итак, выбирать подарок необходимо, основываясь на том, к какой из статусных групп относится ваш адресат.

Подарки делятся на три группы в соответствии с положением того, к кому вы обращаетесь:

- Top - подарки для особо важных персон
- Middle - подарки для менеджеров среднего звена (партнеров, коллег)
- Basis - массовые подарки, сувениры.

Каждая группа подарков имеет свою специфику.

#### **Звездная галерея**

К таким подаркам подходят с особым пietетом. Ведь они предназначены для особо важных для вашей компании особ. Как правило, в эту группу попадают руководители партнерских компаний, банков, важные государственные чиновники и политические деятели. Словом все те, от чьего благорасположения может зависеть успех вашего бизнеса. При заказе или выборе такого рода презентов необходимо учитывать немало факторов, в том числе и личные предпочтения или хобби людей, которым они предназначаются. Проблема

VIP-подарка, как правило, состоит в том, что человек подобного уровня обычно уже все имеет, и удивить его чем-то сложно. Поэтому, как ни странно, здесь работает правило: чем бесполезнее и оригинальнее подарок, тем больше он ценится. Примером такого подарка могут служить сувенирные весы с набором гирь, антикварная книга или произведение искусства (картина, скульптура). Подходящим выбором будут также художественные глобусы, старинные карты или телескоп. В последнем случае при выборе подарка стоит быть осторожным и твердо знать вкусовые предпочтения вашего адресата. Кроме того, хорошим подарком считаются различные дизайнерские аксессуары для алкогольных напитков с серебряной или металлической фурнитурой. Это может быть подставка для бутылки с механизмом розлива или винный набор, состоящий из разнообразных предметов: открывалки, чаши сомелье, спиртомера, кольца для горлышка бутылки и двух термометров: одного для измерения температуры в подвале, другого — в бокале. Такие вещицы способны придать изысканность деловому или неофициальному приему, во время которого предусмотрено употребление крепких напитков. Удачным вариантом являются подарки в этническом стиле. Особенно актуальны в последнее время в новогодних подарках африканские и восточные мотивы, а для нашего города — отражающее Сибирский и Югорский колорит.

#### **Равный — равному**

Следующая группа подарков — это подарки «менеджерского» уровня. Такие подарки дарят равный равному, например, начальник отдела одной фирмы — начальнику отдела другой. Их имеет смысл заказывать в специализированных фирмах, занимающихся поставкой сувенирной и подарочной продукции. Но и здесь стоит проявить каплю креатива — не стоит дарить набившие всем оскомину канцелярские принадлежности или кружки. Это могут быть исполненные в оригинальном дизайне зонты, офисные радиоприемники, визитницы, калькуляторы, дорожные наборы, деловые сувениры или альбомы по искусству. Кстати, деловые сувениры — это новая модная черта бизнес-подарков. Модным корпоративным подарком в последнее время стал **сувенир «Приниматель решений»**. По-английски эта штучка называется **Decision Maker**. Механизм очень прост: крутят верхний шар, который, в свою очередь, приводит в движение маленькие шарики. Один из них, красный, останавливается напротив сектора, в котором имеется некое указание, скажем, «Помолиться» или «Обратиться за советом к маме». Эта зарубежная реализация русского «авось» — забавный подарок нерешительному человеку.

В отличие от подарков предыдущей группы, на эти — можно нанести логотип вашей компании, однако, он не должен быть слишком бросающимся в глаза.

#### **Мал золотник — да дорог**

Выбирая массовые подарки, мы стремимся учесть и их невысокую цену, и универсальность — кто знает, кому и по какому поводу их придется дарить.

А потому оптимальным подарком этой группы становятся **сувениры с логотипом компании**. Лучше всего, если выбранные вами сувениры будут достаточно веселыми и узнаваемыми. Если планируется поздравление большого числа людей в связи с определенной датой (праздником), желательно при выборе сувенира учесть символику этой даты. Приближающийся Новый год предлагает нам большое количество символов на выбор: здесь и Дед Мороз, и разнообразная новогодняя атрибутика (елочные украшения, свечи, подсвечники, декоративные салфетки, бокалы для шампанского и прочее в том же духе). Достаточно популярны и сувениры в восточном стиле, несущие на себе символ наступающего года по восточному календарю. Хороши разнообразные комнатные растения и предметы для украшения интерьера. Еще один удачный вариант недорогого подарка — забавные игрушки, так называемые «анти-стрессы». Выполнены обычно в виде лампочки, кубика, апельсина, Деда



Мороза. Предназначены они для быстрого избавления от негативных эмоций — скимаете в кулаке заветный кусок резины и злитесь, сколько вам угодно. Можно и запустить в кого-нибудь — не опасно. Если не успеете купить даже это, попробуйте хотя бы поднять настроение своему любимому коллективу: купите клоунские носы, косички, рожки, цилиндры и сердечки на проволоке. Мелочь, а приятно.

**Дарите подарки правильно,  
и это обязательно оценят!**

По материалам сайтов:  
[www.adme.ru/](http://www.adme.ru/), [www.hroniki.biz/](http://www.hroniki.biz/)

## НОВЫЕ ЧЛЕНЫ СТПП

### Индивидуальный предприниматель Талыбов Аршад Талыб оглы

**Год основания:** 2005 г.

**Руководитель:** Талыбов Аршад Талыб оглы

**Вид деятельности:** Оптовая и розничная торговля продуктами питания

**Адрес:** ХМАО-Югра, г. Сургут, ул. Рыбников, 31, склад №8

**Тел./факс:** (3462) 26-27-45

**E-mail:** [ooobarin@rambler.ru](mailto:ooobarin@rambler.ru)

### Краткая информация об организации

Оптовая и розничная торговля продуктами питания.

# Именинники Декабри

## Юбилей Предприятий

05 декабря 1997

ООО «Прайс»,  
директор Дубровская Елена Васильевна

17 декабря 1997

ЗАО «Прайс-Информ»,  
директор Зайнутдинов Ильдар Закиевич

18 декабря 1997

СФ ОАО «Государственная страховая  
компания Югория», директор филиала  
Банникова Людмила Алексеевна

6 декабря

Кобзев Владислав Евгеньевич,

председатель правления  
ООО «Сургутский Центральный коммерческий банк»

8 декабря

Зверев Андрей Александрович,

генеральный директор  
ЗАО «Бизнес Консалтинг-ЛабИТ»

10 декабря

Иванов Вячеслав Владимирович,

директор ООО «Аргус»

21 декабря

Итальмасова Зульфира Тимерхановна,

генеральный директор ООО «Аркаим»

23 декабря

Пахотин Дмитрий Сергеевич,

директор ООО «ПВ-профи»

# СПЕЦИАЛЬНОЕ НОВОГОДНЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ по рекламе в журнале “Бизнес-партнер”



«БИЗНЕС-ПАРТНЕР» - это:  
Ежемесячное издание Сургутской ТПП

Нас читают:

- государственные и муниципальные структуры г. Сургута и Сургутского района;
- ведущие предприятия региона;

• представители деловых кругов ХМАО и других регионов России и зарубежья – гости СПП и др.

Мы предоставляем:

Всегда актуальную и достоверную информацию для городского бизнес-сообщества

Это может быть:

- рекламный модуль;
- коммерческая информация;
- имиджевая статья /интервью

Цены  
СНИЖЕНЫ!  
только до 28 февраля 2013 г.

Размещение рекламы  
внутри издания

A4 - **5000 руб.**

Размещение рекламной статьи  
в рубрике “Портрет успеха”  
A3 - **10 000 руб.**

Отдел издательства и рекламы  
Сургутской ТПП  
Тел.: (3462) 501-555  
Электронный адрес: des@tpp.surgut.ru

8 РЕКЛАМА

БИЗНЕС-ПАРТНЕР № 4(60)-2012

1/2 182 x 127,5  
**3 000 руб.**

**Рекламно-издательство**  
СУРГУТСКОЙ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАРТНERSТВА

Дизайн

- логотип
- фирменный стиль
- эскизы для любых видов рекламы

Полиграфия:

- визитки
- анкеты
- буклеты
- дипломы и др.

ул. 30 лет Победы, 34а, офис 214

Уважаемые коллеги!  
Для привлечения новых аудиторий, партнеров, коллег по работе  
и для расширения сферы обработки информации!

Надо в продвижение информации, разместившейся на вашем предприятии.  
А чтобы привлечь внимание, привлечь  
же то, что нужно вам, чтобы вывести ее  
на новый уровень, необходимо разместить ее в журнале «БИЗНЕС-ПАРТНЕР».

Печатка во всем мире! Вы можете  
заказать пакет из трех информационных съёмок,  
заказать пакет из трех информационных съёмок,  
заказать пакет из трех информационных съёмок

**Станьте нашими клиентами:**

Аренда большого конференц-зала  
С залом для проведения мероприятий  
Площадь зала - 170 кв.м.  
Для проведения семинаров, конференций  
Площадь зала - 170 кв.м.  
Площадь зала - 170 кв.м.

1/4 88,7 x 129  
**2 000 руб.**

Офис рекламы  
Сургутской Торгово-Промышленной Партнёрства

Член Ассоциации Маркетинговых Агентств  
Член Ассоциации Маркетинговых Агентств  
Член Ассоциации Маркетинговых Агентств  
Член Ассоциации Маркетинговых Агентств

ул. 30 лет Победы, 34а, офис 214 тел. 501-555

НЕ УПУСТИТЕ ШАНС ЗАЯВИТЬ О СЕБЕ И СВОЕМ БИЗНЕСЕ!