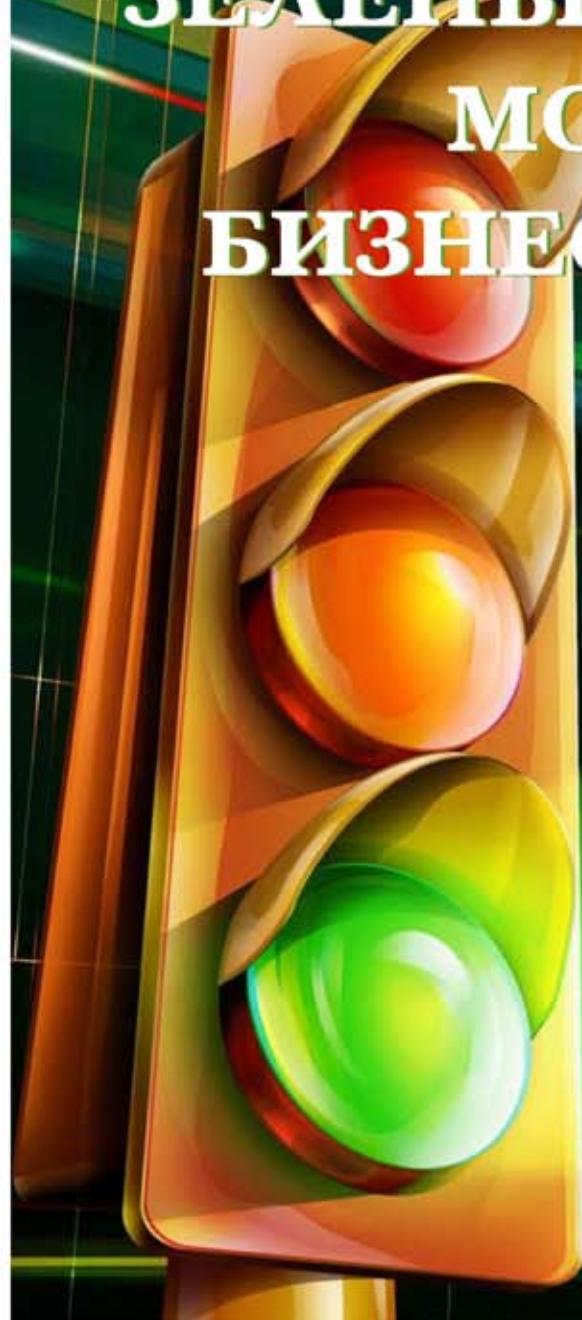


БИЗНЕС-ПАРТНЕР

№2(93)
март
2013

“ЗЕЛЕНЫЙ СВЕТ”
МОЛОДЫМ
БИЗНЕСМЕНАМ

стр. 8



в номере:

- Новости Совета по развитию малого и среднего предпринимательства в ХМАО стр.4
- Мастер-класс для молодежи и начинающих предпринимателей стр.12



Дорогие читатели журнала «Бизнес-Партнер»!

Данный выпуск журнала у нас вышел тематический – посвященный «новичкам» в предпринимательстве. За февраль и март 2013 г. в Сургуте прошло много интересных и актуальных мероприятий на тему развития молодежного предпринимательства и повышению профессиональной грамотности всех желающих начать свой бизнес: Форум «Предпринимательство: пути развития и формы поддержки», организованный Администрацией г. Сургута совместно с Центром делового сотрудничества «Меркурий» при Сургутской ТПП, цикл встреч молодежи и начинающих предпринимателей с успешными в бизнесе людьми, организованный муниципалитетом и нашей палатой. У всех желающих стать предпринимателем или только обдумывающих этот момент была возможность максимально напитать себя знаниями и опытом от коллег по цеху, избежать стандартных ошибок и искушений, которые стоят на пути тех, кто решил открыть свое дело.

Хотелось бы отметить, что все участники этих встреч и гости отметили тот факт, что в нашем регионе, и в Сургуте в частности, как консультационная, так и финансово-кредитная поддержка стартапов находится на очень достойном уровне. Как заметил один из гостей круглого стола в СТПП *«начинающий свой бизнес должен рассчитывать только на свои силы... но если есть такая поддержка от власти, то преступно ей не воспользоваться»*. И я склонен согласиться. В наше активное время постоянно обновляющихся информационных потоков очень важно не упускать действительно важную информацию. Если ее дают – значит, надо брать, независимо от того насколько ты преуспел в своем деле, ведь расширяться, развиваться, открывать новые проекты, направления и филиалы – это задача может встать перед каждым из нас. Поэтому мы и предлагаем этот материал не только тем, кто еще в начале пути, но и всем, кто чувствует в себе потенциал и готовность снова стать «молодым».



С уважением,
Генеральный директор СТПП
Владимир Болотов



СОДЕРЖАНИЕ

№ 2(93) МАРТ 2013



НОВОСТИ ЗАКОНОДАТЕЛЕЙ

Все в интернете.....
2

Работник - он без пола, без возраста.....
2

Наличка под запретом.....
2

Опять страховые взносы.....
3

Корпоративные пенсии поддержит государство.....
3

Строить станет легче.....
3

**НОВОСТИ СОВЕТА ПО РАЗВИТИЮ МСП.....
4**

**НОВОСТИ БИЗНЕСА.....
7**

ТЕМА НОМЕРА

Предпринимательство: пути развития и формы поддержки.....
8

**МАСТЕР-КЛАСС.....
12**

**АНОНС.....
20**

**ИНФОРМАЦИЯ О КОНКУРСЕ.....
24**

**ПОЗДРАВЛЯЕМ НОВЫХ ЧЛЕНОВ СТПП.....
22**

Материал, помеченный значком ■ опубликован на правах рекламы. За содержание рекламных публикаций ответственность несут рекламодатели.

БИЗНЕС-партнер

Учредитель:

Сургутская

торгово-промышленная палата

Куратор проекта,

главный редактор:

генеральный директор СТПП

Владимир Болотов

Компьютерная верстка, дизайн:

Киселева Виктория

Журналист

Пичушкина Ольга

Тираж:

600 экз.

Подписано в печать:

18.03.2013г.

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

Мы в Контакте:

<http://vk.com/club48015912>

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;

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.

игра-news .ru

Информационный партнер
газета "Сургутская трибуна"

ЮГРАСтройИнфо
ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО

ВСЕ В ИНТЕРНЕТ

Государство все больше уделяет внимание быстрым и эффективным процедурам взаимодействия с предпринимателями через Интернет.

* Так, в рамках работы по повышению качества обслуживания налогоплательщиков и совершенствования информационного взаимодействия с гражданами ФНС начала **пилотный проект по эксплуатации сервиса «Личный кабинет налогоплательщика для юридических лиц»**. Этот сервис позволяет компании получать актуальную информацию о задолженности по налогам, о суммах начисленных и уплаченных налоговых платежей, о наличии переплат, невыясненных платежей.

Также в «онлайн кабинете» можно составлять и затем направлять в инспекции заявления на уточнение платежа, заявления о зачете/возврате переплаты, получать справки о состоянии расчетов с бюджетом, об исполнении обязанности по уплате налогов и других обязательных платежей, акты сверки. В числе доступных услуг также выписка из ЕГРЮЛ в электронном виде. Здесь же можно проверить статус заявления или запроса юр лица в ФНС, получить решения налоговиков по направленным заявлением и обратиться в налоговые органы в электронном виде, экономя время на личном визите в налоговую инспекцию. На данный момент идет тестирование системы, где-то она уже работает, где-то ее введение ожидается в ближайшее время. Учитывая, что новый сервис - пилотный проект, то после его тестирования в Москве и других крупных городах, будет принято решение по возможности и срокам его запуска на всей территории России.

* Еще одним значимым интернет-новшеством является **получение на электронный адрес уведомления о подаче иска в суд в отношении компании**. Нововведение должно резко снизить бумажный документооборот в арбитражных судах. Так, фирмам придется проверять свои электронные почтовые ящики. Предположительно, они будут размещены на базе сайта ФНС РФ, где планируется запустить сервис «Личный кабинет» для юридических лиц. По мере прочтения сообщений отправителю уйдет оповещение, и с этого момента получатель будет считаться извещенным о начале судебного разбирательства или о тех или иных процессуальных действиях. Дублировать извещение обычной почтой уже будет не нужно.



РАБОТНИК – ОН БЕЗ ПОЛА, БЕЗ ВОЗРАСТА

Несмотря на то, что все предприниматели усиленно ждут рассмотрения и принятия новой концепции Трудового Кодекса, который даст им больше прав в отношении выбора работников и возможностей расторжения с ним контрактов, вторая сторона лоббирует законопроекты, отстаивающие еще больше прав работников. Так, новый поступивший законопроект устанавливает административную ответственность работодателей за распространение информации о вакантных рабочих местах, которая содержит ограничения дискриминационного характера по обстоятельствам, не связанным с деловыми качествами работника. Поправки в закон о занятости населения разработаны по поручению Правительства. **К дискриминации относится, прежде всего, возраст соискателя.** Общеизвестно, что сейчас это обычная деловая практика и каждое второе объявление о вакансии обязательно содержит требования к возрасту работника.

Официальный Интернет-сайт «Российской газеты»

НАЛИЧКА ПОД ЗАПРЕТОМ

Еще одной самой обсуждаемой в последнее время новостью в бизнес-среде явилось предложение Министерства финансов **снизить ограничение по наличным платежам с 2015 г. до 300 тыс. руб. после введения порога в 600 тыс. руб. в 2014 г.** Об этом заявил глава Минфина Антон Силуанов, по словам которого проект закона прошел обсуждение в Правительстве и скоро будет внесен в Государственную Думу. Документ устанавливает ограничения по объему расчетов наличными средствами между физическими и юридическими лицами. Гражданам запрещается оплачивать наличными покупки, которые стоят свыше 600 тыс. руб. Все торгово-сервисные компании с годовым оборотом более 60 млн. руб. по проекту обязаны со следующего года предоставлять возможность расплатиться картой.

Аналитики скептически оценивают эффект от подобных мер, прогнозируя, что выгоду от этого в первую очередь получат банки (которым поголовно будут платить огромные комиссии) и хакеры (которые получат новое поле для своей криминальной деятельности). Так, по словам бывшего заместителя министра финансов Алексея Саватюгина «на самом деле, пострадаем все мы. Сначала нужно ввести антимонопольное регулирование и четко от-



слеживать немыслимо высокие банковские комиссии». В отношении хакеров стоит отметить, что положение Гражданского Кодекса РФ, обязывающее банки компенсировать потери от воровства с карточек в Госдуме заблокировали, перенеся срок его вступления в силу с 2013-го на 2016 год.

Российский налоговый портал

ОПЯТЬ СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ

Тема, вызывающая постоянный интерес – размер страховых взносов – снова в центре обсуждений. На фоне последних негативных событий, связанных с ростом взносов (до 36 тыс. руб. для ИП) и массовых ликвидаций индивидуальных предпринимателей, приятной неожиданностью стала инициатива Минэкономразвития внести в ближайшее время предложения в Правительство по снижению страховых взносов для индивидуальных предпринимателей и сохранению льгот для малого бизнеса. Об этом на встрече с молодыми предпринимателями заявил глава ведомства Андрей Белоусов. Сообщество малого бизнеса ожидает возвращения к ставкам 2011 года. Белоусов уверен, что эту проблему нужно решать в срочном порядке, особенно в отношении индивидуальных предпринимателей, для которых нужно будет уточнить ставку платежей страховых взносов. Также чиновник отметил, что правительству нужно еще раз вернуться к вопросу отмены льгот для малого бизнеса. По данным бизнес-объединения ОПОРА России, только в период с декабря 2012 по январь 2013 года 208 тысяч ИП снялось с регистрационного учета. Большинство из них пошли на такой шаг именно из-за непосильной налоговой нагрузки.

Российский налоговый портал



КОРПОРАТИВНЫЕ ПЕНСИИ ПОДДЕРЖИТ ГОСУДАРСТВО

Еще один важный законопроект, касающийся работодателей, поступил от Минтруда. Проект закона вводит налоговые льготы при выплате корпоративных пенсий — как для организаций, так и для получателей таких пенсий. Среди возможных льгот предлагается освобождать такие выплаты от НДФЛ, а также относить их к расходам на оплату труда, т. е. уменьшать на них базу по налогу на прибыль. В обоих случаях есть ограничение по сумме: два минимальных прожиточных минимума пенсионера в месяц, сообщает газета «Ведомости».



Однако есть условия получения льгот: фирма должна зарегистрировать свою пенсионную корпоративную программу в едином федеральном реестре. Компания должна содержать информацию об основаниях, видах и условиях выплаты пенсий, сроках и условиях прекращения программы, порядке формирования пенсионных прав, их перевода при увольнении сотрудника, порядке наследования. Взносы может уплачивать и сам работник — это тоже должно быть оговорено. Выплаты пенсий производятся за счет средств работодателя и «в особых случаях» — сотрудника.

ИА «Ведомости»

СТРОИТЬ СТАНЕТ ЛЕГЧЕ

Совершенно революционный законопроект, касающийся строительства объектов, проходит процедуру ОРВ (оценки регулирующего воздействия). Согласно этому документу с 1 января 2015 года вводится уведомительный порядок начала строительства для объектов капитального строительства, разрешение на строительство которых выдается органами местного самоуправления по месту нахождения земельного участка (исключая случаи, предусмотренные частями 5 и 6 статьи 51 Градостроительного кодекса Российской Федерации). Данный порядок предусматривает, что в случае если застройщик направил предусмотренные частью 7 статьи 51 Градостроительного кодекса Российской Федерации документы в уполномоченный на выдачу разрешений на строительство орган местного самоуправления, а указанный орган не принял в установленные сроки решение о выдаче или отказе в выдаче разрешения на строительство, застройщик вправе осуществлять строительство, реконструкцию объекта капитального строительства в уведомительном порядке.





5 марта 2013 г. в Ханты-Мансийске состоялось очередное заседание Совета по развитию малого и среднего предпринимательства в ХМАО-Югре при Губернаторе. Об основных рассматриваемых вопросах, обсуждениях и принятых решениях мы пообщались с участником Совета – руководителем рабочей группы Совета по преодолению административных барьеров и Генеральным директором СТПП **Владимиром Болотовым**.

Владимир Николаевич, расскажите нам об основных впечатлениях от прошедшего заседания. Есть ли конкретные позитивные результаты?

- Да есть. Вообще данное заседание оцениваю очень положительно. Наконец то были рассмотрены многочисленные инициативы, которые поднимала Сургутская ТПП на протяжении последнего года. Среди них и повышение предельных финансовых значений для УСН, негативные правовые изменения для автоперевозчиков, изменение муниципальной политики по отношению к недобросовестным застройщикам, проблемы при получении миграционных квот работодателями Югры, отсутствие открытой электронной базы по имеющимся в муниципалитете земельным участкам и пр. Причем, Губернатор Югры Наталья Комарова не просто поддержала нашу позицию, но и выдала весьма конкретные поручения ответственным лицам со сжатыми сроками для их реализации.

Например?

- До 1 апреля 2013 г. муниципалитетам предложено сформировать и разместить в открытом доступе интерактивную земельную карту по подведомственной территории. Это очень удобно для инвесторов и для общественности, потому что каждый может увидеть и проанализировать какие земельные участки свободны, какие их характеристики и условия использования, какая имеется инфраструктура. Также с помощью таких карт можно отслеживать злоупотребления правами арендаторов и арендодателей, ведь на каждый участок будет размещена информация о пролонгациях договоров аренды с указанием количества и оснований, выданных разрешений на строительство, сведений о фактическом начале и сроках строительства, наличии договоров уступки прав требования. Такие электронные карты должны были быть сформированы еще в прошлом году, но муниципальные образования затянули этот процесс, на обращения СТПП в адрес Администраций Сургута и Сургутского района были получены пространные объяснения на предмет того, почему этого сделать нельзя в том виде в котором мы запрашивали. Пришлось вынести вопрос на Совет при Губернаторе. Теперь ожидаем конкретики от чиновников, что обязательно пойдет на пользу деловой активности нашего города.

В связи с этим не могу не сказать, еще об одном важном прорыве в регулировании арендных отношений с недобросовестными застройщиками. Всем сургутянам известна проблема долгостроев. Очень часто застройщики получают разрешения, указывая один срок начала строительства, но проходят годы, а участок так и остается незастроенным и арендатор никуда не торопится, а передать землю другому, более добросовестному и готовому застройщику, тоже нельзя. Мы предлагали воздействовать на таких горе-застройщиков экономически, применяя к ним повышенные коэффициенты к арендной плате в связи с нарушениями сроков строительства. На этом заседании СТПП услышали и обязали Департамент по управлению государственным имуществом ХМАО в срок до 01 апреля 2013 г. внести проект изменений с повышающими коэффициентами в соответствующее Постановление Правительства округа по вопросам арендной платы за земельные участки. Надеюсь, что подобные меры проадминистрируют застройщиков должным образом и правильно замотивируют их на выполнение своих обязательств.

Действительно, впечатляет, что такие важные вопросы наконец-то сдвинулись с мертвой точки. А что насчет увеличения цифры для плательщиков упрощенного режима? Сейчас это 60 млн. руб, а сколько предлагаете?

- Предлагаем увеличить планку по УСН до 100 млн. руб. Считаю это абсолютно экономически обоснованной мерой. Цифра 60 млн. руб., установленная в соответствии с Постановлением Правительства РФ №556 от 22.07.2008г. – не менялась уже 3 года, а рост цен на энергоносители, коммунальные платежи, заработную плату и прочие платежи – все это ведет к снижению доходности микропредприятия и невозможности его развития в рамках специально предназначенногодля этого налогового режима. Единственный нюанс, что правом законодательный инициативы субъекты РФ не наделены, и хоть Губернатор и профильные структуры в Правительстве Югры нас поддержали, но самостоятельно полномочий поменять это порядок не имеют. Тем не менее, согласно поручению, выданному в рамках этого заседания Совета, в настоящее время готовится обращение Губернатора на Председателя Правительства РФ с просьбой выйти с законодательной инициативой по этому вопросу в Думу. Будем следить за развитием ситуации.

Как насчет популярной в округе темы развития и поддержки социального предпринимательства, включая систему частных детских садов и различных групп по присмотру и уходу за детьм? Поступили какие-нибудь реальные предложения?

- Да, тема точно из популярных, она постоянно поднимается и обсуждается. Надеюсь, это все выльется в конкретные поддерживающие мероприятия на уровне муниципальных образований. При этом, уже многое сделано в этом направлении, включая финансовую помощь для приобретения/ компенсации оборудования в такие частные группы и т.д. Тем не менее, вопросов пока больше, чем ответов. В том числе, почему именно в нашем регионе у частных детских садов такие невероятные трудности с получением необходимых заключений от контрольных органов (пожарные, Роспотребнадзор и т.д.), чтобы получить лицензию на дошкольную образовательную деятельность, хотя аналогичные и даже куда менее технически оснащенные заведения в соседних субъектах имеют именно лицензию и спокойно существуют в легальном поле (пример Тюменской области, конкретно г. Тобольска и пр.). А вопрос получения лицензии – это и компенсация родительской платы, и возможность участия в куда больших муниципальных и окружных программах (гранты и пр.). Ну и, в преддверии вступления в силу нового закона «Об образовании» лицензирование садиков выходит на первый план для таких частных детских центров. Считаю, что вопрос упрощения многочисленных устаревших и излишне бюрократичных СанПинов – сейчас самый принципиальный, решив его, мы сразу же дадим огромный импульс для развития системы частного дошкольного детского образования. Если появится больше садиков, то это простимулирует здоровую конкуренцию среди участников рынка – в выигрыше всегда потребитель, при том, что и сами частные детские сады вздохнут спокойней и не будут лавировать в различных обтекаемых формулировках типа «услуги по уходу и присмотру за детьми».

А как в этом плане наш город в сравнении с другими городами Югры? В всех одни и те же проблемы и отсутствие решения?

- Нет, считаю, что в Сургуте много оригинальных идей как поддержать частный сегмент этого рынка, некоторые из них уже активно реализуются. Об этом говорили на заседании Совета. Например, в нашем городе идет реализация проекта по сотрудничеству некоторых частных детских центров и близлежащих муниципальных садов, чтобы на базе последних выполнить требования по получению детьми образовательного минимума. Ведь у городских детских садов имеется лицензия не только на деятельность по уходу и присмотру, но именно на дошкольное образование. Есть надежда, что этот пилотный проект для частных групп завершится получением лицензии, в том числе на образовательную деятельность за счет предоставлению этой услуги именно городскими учреждениями. Также заслуживает внимания и Сургутский проект по разработке Стандарта качества услуги «Присмотр и уход за детьми дошкольного возраста» для приобретения данной услуги у субъектов малого и среднего бизнеса по-средством муниципального заказа. Сейчас рабочая группа

работает и проверяет все нормативные и технические нюансы. В случае реализации проекта ожидается, что у частных детских садов, выигравших котировку на конкурс, существенно увеличится количество воспитанников, а значит, это укрепит их финансовое положение, сделает более доступными цены на посещение этих частных садов (за счет компенсации части затрат от города/округа). Добавлю еще, что созданная осенью в Сургуте Ассоциация частных детских садов при СТПП (www.ads86.ru) очень активно включилась в обсуждение и решение всех этих вопросов и проработке предложенных схем, что выводит Сургут в лидеры по активности таких профессиональных сообществ. Надеюсь, другие города последуют нашему примеру. Ну и в завершении, хочу добавить, что по итогам этого заседания Совета, муниципальным образованиям было предложено в сжатые сроки выдать действенные предложения для формирования соответствующей Концепции развития частного дошкольного образования и рынка услуг по уходу за детьми в нашем округе.

Ну а что, по Вашему мнению, будет «долгоиграющим» проектом из рассмотренных вопросов на этом заседании Совета по развитию малого и среднего бизнеса в ХМАО?

- К сожалению, это многострадальные для наших работодателей – миграционные квоты и разрешения на работу для иностранных специалистов, выдаваемые УФМС по ХМАО. Этот вопрос в тех или иных аспектах уже неоднократно поднимался в комиссиях и комитетах самых разных уровней, в том числе на Совете при Губернаторе. Не обсуждая многие политические моменты, если обратиться к закону математических цифр, то ситуация удручет. В настоящее время УФМС по ХМАО выдает в среднем 150 разрешений в день. На 2013 г. на федеральном уровне нашему округу выделили 50665 квот. Делим, получаем, что эти квоты (с таким трудом «отвоеванные») могут быть оформлены за 337 рабочих дней, а у нас в рабочем календаре около 250 дней. Таким образом, даже самыми стахановскими темпами работники миграционной службы физически не в состоянии реализовать все квоты, ведь у них еще иные обязанности есть, которые требуют того же рабочего времени. Не секрет, что сегодня, чтобы только сдать документы в УФМС по получению разрешений на работу, люди занимают очередь и ждут не менее 2х недель, ночуя в автомобилях под зданием УФМС в Ханты-Мансийске. Естественно, это ненормальная ситуация, надо что-то менять. Наталья Комарова поручила Департаменту занятости населения ХМАО до апреля 2013 г. подготовить обращение в ФМС РФ, чтобы сократить, а лучше устраниТЬ все эти административные барьеры для бизнеса, что невозможно без изменения материально-технического обеспечения службы (увеличения штата, кабинетов и т.д.).

Наша Палата и Комитет по стабилизации рынка труда СТПП будет пристально следить за развитием ситуации.

Также мониторить будем и серьезную проблему необходимости срочного сокращения организационной и финансовой нагрузки на субъекты предпринимательской деятельности, осуществляющих перевозку крупногабаритных и тяжеловесных грузов. Этот вопрос, поднятый нами (по обращению сургутских перевозчиков) на заседании Совета, был взят на личный контроль Губернатором, включая подготовку обращения в Министерство транспорта РФ о внесении изменений Приказ №258 от 24.07.2012 г. №258. Иначе получается, что принятый в прошлом году Приказ поставил перевозчиков вне правового поля по выполнению перевозок КГ и ТГ грузов, так как затраты по легальному исполнению норм и требований превышают общую выработку транспортных средств. Так, стоимость согласования и получения разрешений на провоз крупногабаритного груза одним транспортным средством по дорогам на территории Югры составит сумму от 120 до 180 тысяч рублей, это разоряет и автоперевозчиков и потребителей, потому что конечную стоимость будем платить мы. К этому добавилась проблема огромных сроков по рассмотрению заявлений и выдаче разрешений-пропусков, что неизбежно провоцирует развитие коррупционных схем, а попытки законодателя урезать маршруты, персонифицировать наименования грузов приведут к росту количества рейсов транспортных средств, что в итоге увеличит нагрузку на дорогу и отрицательно скажется на безопасности дорожного движения.

Владимир Николаевич, благодарю за интересную беседу. В заключении последний вопрос: как оцениваете именно это заседание относительно прежних и что хотите сказать сургутским предпринимателям?

- Подводя итог прошедшему заседанию Совета по развитию малого и среднего предпринимательства в ХМАО-Югре, лично я оцениваю положительно результат и вектор развития ситуации. Надо только контролировать, чтобы выданные поручения были реально исполнены профильными структурами и вопросы отработали до конца. Также обращаюсь к предпринимательскому сообщству г. Сургута с предложением быть активней и мотивированно заявлять о своих профессиональных проблемах в Сургутскую ТПП. Мы сделаем все, чтобы поборовать решение этих вопросов на самых разных уровнях.

*Директор Департамента внешних связей СТПП
Старовойтова Ляна*



Алексей Чернавин:
Успех банка – это, в первую очередь, успех наших клиентов!

Эффективные деньги

Сургутнефтегазбанк активно развивает линейку кредитных продуктов для поддержки представителей малого и среднего бизнеса, а также операторов торговых сетей и создает новые возможности для развития компаний.

В 2013 году клиентам, находящимся на расчетно-кассовом обслуживании в Сургутнефтегазбанке, презентовали два новых кредитных продукта – «Бизнес-Поддержка» и «Кредитование торговых сетей под обороты».

Об уникальности новых продуктов рассказал Алексей Чернавин, директор корпоративного бизнеса Сургутнефтегазбанка.

- Алексей Петрович, в чем принципиальное отличие созданных кредитных программ?

- Новое все! Например, продукт «Бизнес-Поддержка» не предполагает обязательного залогового обеспечения, хотя суммы займа начинаются от миллиона, в качестве обеспечения по кредиту оформляется поручительство Фонда поддержки предпринимательства Югры. Кроме того, у него выгодная процентная ставка – от 15% годовых и оптимальный срок выдачи – до 5 лет. Мы ушли от жесткой целевой привязки использования заемных средств. Полученный кредит может быть направлен на приобретение оборудования, расходных материалов, недвижимости, пополнение оборотных средств компании-заемщика, реализацию текущей хозяйственно-финансовой программы. В рамках действующего предложения предоставляется возможность отложить дату начала выплат основного долга на срок до 6 месяцев и сформировать индивидуальный график погашения кредита, опираясь на особенности ведения финансово-хозяйственной деятельности кредитуемого предприятия (учитываются сезонность поступления выручки, особенности расчетов с заказчиками и т.п.).

- На кого рассчитан кредит «Бизнес-Поддержка»?

- На представителей малого и среднего бизнеса. Это те формы бизнеса, которые чаще других нуждаются в дополнительных инвестициях. Чтобы помочь именно перспективным направлениям, важным для нашего региона, мы стали сотрудничать с Фондом поддержки предпринимательства. Они помогают развиваться бизнесу, отбирая лучшие идеи и выступая гарантом их перспективного развития. Сургутнефтегазбанк, в свою очередь, поддерживает их деятельность, предлагая удобные кредитные программы.

- Алексей Петрович, какой максимальный размер кредита в рамках программы «Бизнес-Поддержка»?

- Мы не загоняем клиента в угол. Сумму кредита мы также рассчитываем индивидуально, нет четкого шаблона, что

по этой программе нельзя получить больше такой-то суммы. В этом вопросе важно понимать: насколько реальна запрашиваемая сумма, на какие цели она пойдет и насколько легким будет возврат займа для бизнеса. Конечно, чем больше заем, тем выше риски, поэтому мы вводим дополнительные требования к поручительству и обеспечению.

- «Кредитование торговых сетей под обороты» – в чем суть этой программы?

- Эта программа нацелена на мобильное и многократное пополнение оборотных средств торговых сетей. Поводом к ее созданию стали частые обращения представителей бизнеса за потребительскими кредитами, целью которых было именно быстрое пополнение оборотных средств с возможностью оперативного гашения и получения существенной экономии на процентах. Проанализировав эти обращения, мы разработали программу для удовлетворения данного спроса.

- Алексей Петрович, в чем заключается принципиальное отличие «Кредитования торговых сетей под обороты» от других предложений Сургутнефтегазбанка?

- У нового продукта есть ряд весомых преимуществ. Это – сжатый срок рассмотрения заявки: банк выносит решение всего в течение 4-х – максимум 5-ти рабочих дней после предоставления необходимых документов; сумма кредита рассчитывается с учетом среднемесячных объемов инкассируемой выручки и выручки от операций с банковскими картами и зависит от финансового и имущественного положения компании, а также срока пользования услугами Сургутнефтегазбанка; не требуется обязательного предоставления залогового обеспечения, ну и, конечно, это индивидуальный подход при установлении процентной ставки по кредиту, так называемая гибкая тарифная политика.

- Что Сургутнефтегазбанк использует в качестве основы при разработке кредитных продуктов?

- Конечно, внедряя новые продукты, мы стремимся максимально учесть потребности всех действующих и потенциальных клиентов банка, стараемся создать наиболее удобные программы для различных категорий заемщиков. Но самое главное то, что каждый клиент является для нас уникальным, мы действительно хотим помочь развитию бизнеса каждого из наших партнеров, и это и есть основа. Успех банка – это, в первую очередь, успех наших клиентов!

Евгения Гладущенко

СУРГУТНЕФТЕГАЗБАНК

Сургут, ул. Кукуевицкого, д. 19;
Тел.: (3462) 39-83-20, 39-84-44.
www.sngb.ru

15 - 16 февраля 2013 г. город Сургут собрал молодых предпринимателей Югры на Форуме «**Предпринимательство: пути развития и формы поддержки**», организованном Администрацией г. Сургута совместно с Центром делового сотрудничества «Меркурий» при Сургутской ТПП.



Форум проходил в рамках долгосрочной целевой программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в г. Сургуте на 2010-2012 годы и на период до 2015 года».

На Пленарном Заседании, которое проходило в многофункциональном зале СурГУ, собралась многочисленная аудитория: предприниматели из Сургута, Тюмени, Ханты-Мансийска, Нижневартовска, Урая; представители Правительства ХМАО - Югры; Администрации г. Сургута; Фонда поддержки предпринимательства Югры; Сургутской ТПП; представители муниципальных образований ХМАО – Югры; общественные организации, объединения и ассоциации малого и среднего предпринимательства. Повесткой дня заседания стала обширная тема инвестиционной привлекательности, которая сегодня приобретает

все большую актуальность, в контексте разработки долгосрочной стратегии развития города и округа до 2030 г. В рамках заседания были рассмотрены следующие ключевые вопросы:

- проблемы в реализации муниципальных программ поддержки малого и среднего предпринимательства;
- проблемы и перспективы развития предпринимательства в ХМАО - Югре;
- формы и виды поддержки малого и среднего предпринимательства, оказываемые на региональном и муниципальном уровнях;
- предпочтительные меры поддержки предпринимательства;
- оценка и выявление приоритетных направлений развития малого и среднего предпринимательства в ХМАО – Югре и в городе Сургуте.

Как отметил в своем приветственном слове заместитель Главы Администрации г. Сургута Алексей

Сафиоллин, город и округ сегодня занимаются формированием долгосрочной стратегии (на 20-30 лет) на предмет инвестиционной привлекательности. Задача достаточно серьезная, и необходимо четко понимать, как будет идти г. Сургут к 2030 году. Для этого целесообразно выработать фундаментальную позицию, структурировать все целевые программы, которые реализуются в округе, чтобы доказать роль нашего города для него. Обращаясь к участникам Форума, Сафиоллин подчеркнул, что основополагающую роль в этом процессе сыграет создание новых интересных проектов, которые могут быть рекомендованы округу на оказание льготной поддержки. Таких проектов на сегодняшний день нет, поэтому все зависит от предпринимателей как источника идей и желания развиваться.

В продолжение темы заместитель

директора-начальника Управления инвестиционной политики Департамента экономического развития ХМАО – Югры Сергей Черняев подчеркнул, что г. Сургут является экономической столицей округа, центром логистики, который обладает всеми ресурсами для развития. В его выступлении были освещены основные итоги реализации программы развития малого и среднего предпринимательства на территории округа за 2012 год.

Программа учала все те аспекты, которые были выдвинуты Президентом РФ и Губернатором округа, являющиеся одним из лидеров среди регионов России по привлечению средств на поддержку малого и среднего предпринимательства.

Было выделено три приоритетных направления, которые поддерживаются округом:

- социальное предпринимательство;
- молодежное предпринимательство;
- энергоэффективность и энергосбережение.

По итогам 2012 г. 41 тыс. предприятий округа получили поддержку, в том числе консультативного характера. Это почти каждый 2-й предприниматель. Кроме того, за последние годы в 1,8 раз увеличилось количество малых и средних предприятий. Так, в Югре было создано 614 новых малых предприятий (в 2011 г. эта цифра составила 567), 4 356 рабочих мест, что на 16 % больше, по сравнению с 2011 г.

Акцент был сделан на развитии молодежного предпринимательства, которое, как уже было сказано, является одним из приоритетных направлений поддержки округа. В 2012 г. 398 предприятий было создано молодежью, что на 9 % больше, по сравнению с предыдущим годом.

Были отмечены сферы, развитие которых наиболее интересно для нашего округа: социальное предпринимательство на основе муниципально-частного партнерства. Цель такого взаимодействия - разгрузить «социал-ку», на которую приходятся большие

текущие расходы государства. Создание предприятий по производству и переработке – направление, близкое по части аутсорсинга.

Особый интерес представлял доклад директора НОУ ДПО «Институт предпринимательства УрФО» (г. Тюмень) Анжелики Гембарской, которая поделилась успешным опытом реализации проектов в сфере социального и молодежного предпринимательства с использованием государственной поддержки на территории УрФО. Учреждение более шести лет занимается разработками программ развития для городов округа, активно взаимодей-



дальше в этом направлении. Государство, в свою очередь, заинтересовано в частичном решении таким образом социальных проблем, что является одной из его важных задач.

По развитию молодежного предпринимательства было замечено, что сейчас существуют фонды микро-

Акцент был сделан на развитии молодежного предпринимательства, которое, как уже было сказано, является одним из приоритетных направлений поддержки округа. В 2012 г. 398 предприятий было создано молодежью, что на 9 % больше, по сравнению с предыдущим годом.

ствую с муниципальными властями.

В прошлом году институт принял участие в конкурсе по созданию и поддержке рабочих мест для инвалидов, разработав успешный проект для слабослышащих людей. В результате чего, было получено 260 млн. руб. на реализацию этого проекта, который охватил такие сферы, как: пищевое производство, ландшафтный дизайн, сувенирное производство (литейщики, токари, фрезеровщики). В итоге, 6 индивидуальных предпринимателей обеспечили 268 инвалидам рабочие места (из 400 трудоспособных). Это достаточно высокий показатель. В настоящее время производство вышло на стадию окупаемости, и надо отметить, что у предпринимателей есть желание развиваться и

финансирования, серьезная государственная поддержка. Как показывает практика, 80 % проектов, предложенных молодежью, - в сфере информационных технологий (IT), а это малоприбыльный бизнес. Производство же молодежь не потянет. Вот здесь и важны стратегии развития городов. По мнению Гембарской, необходимо разработать новые информационные продукты вокруг этих стратегий, а на юге Тюменской



области с этим проблематично. Однако, в ХМАО есть кадровый потенциал, деньги и покупательная способность, что немаловажно. Необходимо искать новые возможности с учетом интересов каждой из сторон и применять их.

Директор ООО «Окружная бизнес-правовая палата», член Ханты-Мансийского окружного регионального отделения ООО «Деловая Россия» Римма Ахундова, в свою очередь, привела наглядный пример поддержки молодежи в г. Сургуте как приоритетного направления деятельности данной организации. Для решения ситуации с нехваткой юристов, других профильных специалистов в Управляющих компаниях жилфонда был привлечен Центр занятости населения, который направил отобранных выпускников ВУЗов на обучение в «Деловую Россию». В течение полугода молодые специалисты получали практические навыки в области юриспруденции: претензионная работа, досудебные разбирательства и т.д. Несмотря на то, что в конечном итоге, получившие опыт молодые люди переходили в другие организации, с более высокой оплатой труда, важно отметить ту необходимую помощь, которая была им оказана на начальном этапе.

Основные проблемы развития предпринимательства осветил член экспертной группы по работе с органами государственной власти регио-

нального отделения Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России» Константин Терновой. Проблемы были выявлены по итогам анкетирования предпринимателей (г. Ханты-Мансийск):

- снижение налогового бремени;
- проведение обучающих семинаров, тренингов, курсов повышения квалификации;
- аренда помещений на льготных условиях;
- получение субсидий и грантов.

На сегодняшний день в качестве приоритетной формы поддержки малого и среднего бизнеса в Югре

из г. Урая о проблеме неуплаты налогов молодыми бизнесменами ответила начальник Управления потребительского рынка и развития предпринимательства Департамента по экономической политике Администрации г. Сургута Дарья Гаврикова. Она пояснила, что предприятия, получившие грантовую поддержку, в течение первых трех лет своей деятельности тщательно контролируются государством. Производится регулярный мониторинг сдаваемой отчетности и по балансу, и по среднесписочной численности работников этих предприятий. Что касается нулевых деклараций, то по Сургуту официально зарегистрировано 30 % индивидуальных предпринимателей.

Новых интересных проектов, которые могут быть рекомендованы округу на оказание льготной поддержки, на сегодняшний день нет, поэтому все зависит от предпринимателей как источника идей и желания развиваться.

рассматривается расширение помощи в области консалтинговых услуг по финансовым, налоговым, бухгалтерским, юридическим и иным вопросам.

У присутствующих на Форуме предпринимателей была возможность задать интересующие их вопросы в рамках заседания. В частности, на поступивший вопрос от предпринимателя

лей и столько же - малых предприятий, которые фактически сдают нулевые декларации. Администрация города осведомлена на этот счет и считает, что эта ситуация временная. Отслеживать же эти процессы – задача налоговых органов. Надо сказать, что проверки производятся.

Выступление генерального директора Фонда поддержки предпринимательства Югры Ольги Сидоровой существенно оживило аудиторию. Она рассказала о развитии молодежного предпринимательства в округе. На этот год на реализацию этого направления программы заложен бюджет в размере 52 млн. руб. совместно с Агентством по делам молодежи. По мнению Сидоровой, это, действительно, тренд России.

Докладчиком был представлен обзор проводимых в округе мероприятий по развитию молодежного предпринимательства. Слет молодых предпринимателей Югры, в рамках которого работает бизнес-лагерь. За несколько дней работы бизнес-лагеря начинающие предприниматели и молодые люди проходят интенсивную



обучающую программу на тренингах под руководством опытных преподавателей, бизнес-тренеров, а также представителей малого и среднего бизнеса Югры, участвуют в развлекательных и спортивных мероприятиях. В этом году запланировано проведение Слета на двух площадках: на территории Октябрьского района и на территории г. Нижневартовска. Надо заметить, что Сургут рассматривается как резервный вариант. Общее число участников должно составить более 500 человек, из которых 200-220 – ребята из нашего округа.

Уникальный проект бизнес-образования «Точка роста», в котором молодежь Югры принимает участие уже пятый год – практически первопроходцы. Всего 128 команд численностью до пяти человек каждая становятся участниками проекта, которые получают в управление виртуальную компанию и пытаются конкурировать друг с другом за лидерство на рынках. Задача команд – добиться наивысших экономических показателей. Таким образом, участники получают ценный виртуальный опыт командного управления.

Экстремальная бизнес-игра «Деловой десант», участники которой заранее формируются в группы. Затем на протяжении 36 часов они должны пройти ряд нестандартных ситуаций и заработать как можно больше денег. При этом, все финансовые средства участников заранее изымаются. В процессе игры самая большая сумма – в

рующих открыть свое дело. Формат работы Клуба наставников поменялся. Теперь наставник берет под свою опеку 2-3 молодых людей и помогает им в написании и защите бизнес-проектов (опыт г. Екатеринбурга).

На территории округа развивается социальное предпринимательство. В частности, в рамках мероприятия «Содействие временному трудоустройству лиц, осужденных к исполнению наказания в виде лишения свободы» при поддержке Центра занятости населения предприниматели уже заходят на площадку исправительной колонии № 15 г. Нижневартовска. На территории колонии сначала отбираются молодые люди, оставшийся срок пребывания которых в исправительном учреждении – не более шести месяцев. Их средний возраст – 23-25 лет. На сегодняшний день уже отобрано 52 человека, которые пройдут специальное анкетирование. Для заключенных молодых людей данный проект – это возможность социальной адаптации после освобождения, обретения финансовой грамотности, иных знаний и основ дальнейшая возможность трудоустройства у предпринимателей.

Как было отмечено, на сегодняшний день на территории Югры не хватает собственного производства

На этот год на реализацию этого направления программы заложен бюджет в размере 52 млн. руб. совместно с Агентством по делам молодежи. По мнению Сидоровой, это, действительно, тренд России.

размере 53 тыс. руб. – была заработана командой из трех человек за один день.

Присутствующим на Форуме предпринимателям было предложено по-пробовать себя в роли наставников, предварительно пройдя специальное обучение, для молодых людей, плани-

мяса, молочной продукции. Актуальные проекты и в области экологии: переработка мусора, отходов, на которые будут выделены максимальные льготы от округа.

В рамках выступления докладчика поступил вопрос о формах поддержки государства для молодых предпри-



нимателей, которым надо идти в производство из-за активного развития сферы услуг. Ведь создать что-то без ресурсов крайне сложно. **Ольга Сидорова**, отвечая на данный вопрос, согласилась с его адресантом в части того, что в производство гораздо легче идти, когда уже есть базовый бизнес. Что касается господдержки, то был приведен пример создания фермерского хозяйства в сельской местности. Проект, разработанный Минсельхозразвитием, предполагает поэтапное субсидирование, которое распространяется на открытие дела с нуля (например, строительство фермы). Общий размер субсидии составляет 20 млн. руб.

В завершение заседания участникам Форума было предложено посетить круглые столы, где рассматривались более практические вопросы кредитно-финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства на территории ХМАО – Югры, а также опыт передачи непрофильных видов деятельности на аутсорсинг. Второй день Форума подготовил для его посетителей два мастер-класса от ведущих тренеров из Тюмени и Екатеринбурга по разработке и реализации СТАРТ АП проектов, в том числе в сфере молодежного и социального предпринимательства, в русле стратегии развития города и региона; и на тему: «Как победить конкурентов, не снижая цен».



Материал подготовила
Ольга Пичушкина

Стартовал цикл встреч молодежи с состоявшимися и успешными людьми города, организованных Сургутской ТПП совместно с Администрацией г. Сургута. Студенты СурГУ, ТюмГУ, СурГПУ, МУК «Центр индивидуального развития», а также начинающие предприниматели получили практические советы и рекомендации от трех опытных бизнесменов и значимых людей города. Впереди еще две встречи. А пока представляем вашему вниманию мастер-класс от **Сергея Рябова, Заура Бесолова и Дмитрия Пахотина** об успешном ведении бизнеса.

«У человека должна быть история», - так считает **Сергей Викторович Рябов**, генеральный директор крупной компании «Промсиб». Однако, по его же мнению, учиться надо все-таки на чужих ошибках. С собравшимися молодыми людьми, чей жизненный путь только-только выходит на прямую самостоятельности, он поделился своей историей, начав беседу с рассказа о себе. Окончив Куйбышевский политехнический институт и получив квалификацию «Горный инженер-нефтяник», проработал по специальности чуть более шести лет. После, в 1991-м году, ушел, что называется, в свободное плавание. Именно это время Сергей Викторович считает началом своего пути, который он выбрал сам. Сегодня до сих пор работает в предпринимательской сфере.

Упомянул герой встречи о случае, когда в 1997 г. его предприятие было на грани разорения. За два года он сумел выйти из сложного финансового положения, считая это время, своего рода, азартом, адреналином. Негативные эмоции оставлял в спортзале – помогало, и сегодня считает спорт своим основным видом отдыха. Три-четыре раза в неделю – тренировки в обязательном порядке. На вопрос о предпочтениях в проведении досуга при таком ритме занятости отвечает, что долго отдыхать не привык, да и не умеет.

Возглавляя крупную стабильно развивающуюся компанию, Сергей Рябов может судить о многих направлениях деятельности: производство, строительство, торговля, общепит. Помимо основной трудовой деятельности, активно занимается общественной, являясь Депутатом Думы г. Сургута. Несмотря на это, он отмечает, что поиск себя продолжается, давая понять ребятам, что профессиональное, личностное развитие необходимо человеку на любом жизненном этапе.

- Как и почему была выбрана сфера деятельности, которой занимается ООО «Промсиб»?

- У истоков компании лежит известная каждому ситуация



РЯБОВ Сергей Викторович

Образование: Куйбышевский политехнический институт. Специальность: «Технология и комплексная механизация разработки нефтяных и газовых месторождений, горный инженер»

Сфера деятельности: Предпринимательство. Основное место работы – ООО «Промсиб», генеральный директор. Депутат Думы г. Сургута

Интересы/ увлечения: Общественная деятельность, спорт. Член партии «Единая Россия»; заместитель Секретаря Политсовета местного отделения ВПП «Единая Россия» г. Сургута; директор Некоммерческого Партнерства «Попечитель»; вице-президент Федерации бокса ХМАО – Югры.

с ремонтом жилья. Однажды я делал ремонт в своей квартире и столкнулся с проблемой отсутствия предложения по окнам. Так возникла идея создания производства металлопластиковых окон, которое было организовано достаточно быстро – в течение 2 – 3 месяцев. Примерно в такие же сроки все окупилось. Так, в 1996 г. было основано ООО «Промсиб». По сегодняшний день наша компания занимается производством и обслуживанием металлопластиковых и алюминиевых фасадных конструкций. В год заключается порядка пяти тысяч

договоров.

- В чём секрет успеха многолетнего успешного ведения бизнеса?

- Один из основных критериев – это имя, которое нужно зарабатывать честным и добросовестным путем. Только лишь рекламы не достаточно в условиях жесткой рыночной конкуренции. Здесь важно качественно делать свою работу и помнить, что годами зарабатываемый имидж можно с легкостью и быстро потерять. Пробовать открывать новый бизнес снова и снова не стоит. Возникает большой риск испортить репутацию, которая зависит, в первую очередь, от владельца этого бизнеса. За все время своего существования компания «Промсиб» ни разу не меняла свое название. И это один из показателей добросовестного ведения бизнеса.

- Как не ошибиться, планируя открыть свое дело, избежать неудачный старт?

- Выделяю два критерия, которыми необходимо руководствоваться, планируя стать предпринимателем. Во-первых, должно быть четкое осознание того, чем вы хотите заниматься, как зарабатывать на жизнь. И это самое сложное. Во-вторых, заниматься этим нужно профессионально. Опыт не приходит сразу. Для начала необходимо поработать в той сфере, в которой видите свое будущее, и понять, ваша это стезя или нет. Советую вам не допускать собственных ошибок, а учиться на чужих, т.к. жизнь сегодня трудна и меркантильна.

- Добились ли Вы всего, чего хотели?

- Прожитый временной отрезок моей жизни – это миг. И если за это время я смог сделать что-то для других – значит, добился. Своей главной гордостью считаю воспитанников спортивного клуба для детей «Панчер», который находится на попечении у компании «Промсиб». Четыре мастера спорта по боксу, один из которых – серебряный призер Чемпионата мира среди юниоров, - главное достижение. Все остальное - быть, обычная жизненная колея.

- С какими проблемами Вы сталкивались при развитии своего бизнеса и как их решали?

- Лихие 90-е были оазисом для предпринимательства. Хотя сегодня проблем не меньше, но они другого уровня и качества. Это и бюрократия, и нестабильная налоговая политика, и контролирующие органы. Здесь и важна роль Сургутской ТПП в выявлении этих проблем и способствовании их решению.

- Можете вспомнить нестандартные креативные идеи, которые Вам помогли при ведении бизнеса?

- Идея одна – вести свое дело качественно, и тогда люди это оценят. Профессионалов сегодня по-прежнему мало. Конкуренция не страшна, если ты профессионал своего дела. В настоящее время в любой сфере деятельности

наблюдается огромный дефицит кадров. В частности, большая нехватка топ-менеджеров. Их практически нет. Я очень тщательно формирую свою команду, поэтому, по возможности, сам провожу собеседования. И если раньше я задавал каверзные вопросы соискателям, то сейчас, в связи с острой ситуацией с кадрами, этот подход стараюсь не практиковать.

Рекомендую вам больше читать.

Сегодня доступно огромное количество информации, в том числе богатый зарубежный опыт со своей историей маркетинговых исследований и успешных маркетинговых ходов. Есть возможность выбора, чего не было раньше.

- Какими качествами, на Ваш взгляд, должен обладать молодой предприниматель?

- Некое душевное состояние активности, готовность брать на себя ответственность – тот минимум характеристик, которые должны быть присущи настоящему предпринимателю. Согласно общемировой норме, на сто человек приходится только трое, кто соответствует этим критериям (3% от 100%). Это говорит о том, что не каждый способен заняться бизнесом. Чем раньше придет осознание этого, тем лучше.

- Какие у Вас планы на будущее?

- У меня есть мечта... недостижимая – найти хорошего менеджера, на которого можно было бы переложить все обязанности, после чего начать по-настоящему отдыхать, больше времени проводить с семьей (улыбается). Это пока только мечта, а в реальности - трудовые будни.

На будущее желаю вам, чтобы рядом всегда была удача. Путь предпринимателя – достаточно интересный жизненный путь. Вы самостоятельны в своих решениях. И не нужно бояться. Я глубоко убежден, что сегодня можно достичь любой цели. Все зависит от самого человека и его способностей. Надо надеяться только на себя и стараться не делать ошибок, а учиться на чужих. Этим и важны подобные встречи, за возможность участия в одной из которых я благодарен Сургутской ТПП и Администрации г. Сургута.



год



БЕСОЛОВ Заурбек Мухарбекович

Образование: отделение американского университета Pacific Coast University (г. Сургут); American University of Business Administration (AUBA), диплом МВА; Российской Экономической Академия имени Г.В. Плеханова (курс стратегического менеджмента)

Сфера деятельности: ЗАО «Сургутнефтегазбанк», заместитель директора корпоративного бизнеса

Интересы/увлечения: Проект выпуска и обслуживания международных банковских карт Visa и MasterCard. Изучение других культур. Языки.

Встреча молодежи с заместителем директора корпоративного бизнеса ЗАО «Сургутнефтегазбанк» Заурбеком Мухарбековичем Бесоловым началась с мотивации молодых людей на диалог. Позитивный гость мероприятия пообещал за самый интересный вопрос вручить «денежкин камень СНГБ» - талисман на привлечение денег. «Денежкин камень», как оказалось, - уральская горная порода яшма от всемирно известного ювелирного дома MOISEIKIN.

Родился Заур Бесолов в шахтерском поселке в Северной Осетии. Отец – врач, в 1984 году он приехал в Сургут, где в настоящее время работает в «Травматологическом центре». Заурбек учился в общеобразовательной школе №17 г. Сургута (ныне МБОУ

«Чтобы быть успешным, нужно быть позитивным, читать хорошие книги, слушать хорошую музыку, духовно просвещаться, посещать театры, выставки, заниматься тем, что тебе нравится».

«Лицей №3»). После окончания школы, как говорит сам Бесолов, было огромное желание поступить в иностранный Университет. В 1994 году в Сургуте открылось отделение американского университета Pacific Coast University, при Гимназии им. В.Ш. Салахова. Пройдя конкурсный отбор, четыре человека на место, герой встречи прошел обучение от преподавателей из Америки и Англии. «Обучение отличалось от стандартов российских ВУЗов, учеба была очень интересной и познавательной», - так описывает это время Заур Бесолов. Те инструменты, с которыми он ознакомился в период обучения в университете, использует и по сей день.

Окончив учебное заведение в 1995 году, год находился в поисках работы. А в 1997-м - устроился в «Сургутнефтегазбанк». Называет этот момент жизни «волей счастливого случая», поскольку сразу, как увидел здание «СНГБ», возникло огромное желание работать именно здесь. Бесолов замечает, что очень важным является то, что в твоей голове – мысли, мечты... Естественно, что карьера развивалась постепенно и начинать приходилось с рядовых должностей. Со временем стал продвигаться по карьерной лестнице. Начинал в отделе стратегического развития, который занимается новыми проектами. Одному из таких проектов Бесолов посвятил уже фактически 12 лет своей жизни. Это проект выпуска и обслуживания

международных банковских карт Visa и MasterCard.

Следующая ступень образования Заура Бесолова – получение диплома МВА в American University of Business Administration (AUBA).

В 2007 году, как рассказывает Бесолов, наступает второй экономический кризис в его жизни. В этот период окруж приглашает его на обучение с отрывом от производства в Российскую Экономическую Академию имени Г.В. Плеханова, где герой встречи проходит курс стратегического менеджмента. Серьезное обучение позволяет защищать дипломный проект, значительная часть которого легла в основу разработки мероприятий, реализуемых в последующем

году.

на практике в «СНГБ». Топ-менеджер рекомендовал пристально обратить внимание на этот ВУЗ, где можно получить очень качественное образование, эффективно применяемое на практике.

Возвращаясь к своей трудовой деятельности, Заур Бесолов отмечает, что его успешный проект Visa, MasterCard, в который были вложены значительные инвестиции, окупился за 7 лет. На сегодняшний день «СНГБ» выпустил 300 000 карт, установил более 300 банкоматов и 3 000 терминалов в торговых сетьах от Калининграда до Якутии. На этом герой нашей встречи не остановился. Активно участвовал в работе Ассоциации российских членов Европейской Ассоциации (АРЧЕ), выступая с докладами. Более того, «СНГБ» более 4-х лет входил в Совет АРЧЕ. Позже Бесолов был избран членом Европейского Совета безопасности MasterCard от России, в котором, что примечательно, возраст самого молодого эксперта – 50 лет. За это время объехал всю Европу, познакомился с разными культурами. Здесь Заур Бесолов категорично выдал наставление молодежи учить языки. Знание нескольких языков, как было отмечено, – это возможность не только свободно перемещаться по нашей необъятной планете, путешествовать, но и развиваться самому, познавая другие культуры. Сам Бесолов изучению английского языка посвятил 7 лет жизни. По его словам, часть заработанных денег нужно реинвестировать в себя, и это обязательно окупится. Это один из важных принципов развития личности – постоянно вкладывать в себя.

С 2011 года Бесолов является одним из руководителей корпоративного бизнеса «СНГБ». Гость мероприятия познакомил молодых людей с бесконтактной платежной технологией PayPass – так называемых «платежей в одно касание». Данная технология была разработана компанией MasterCard. «СНГБ» – первопроходец по внедрению системы в Сургуте и ХМАО – Югре, а также в РФ.

Встреча продолжилась в формате «вопрос-ответ». Нельзя не отметить активное участие молодых людей. Вопросы поступали самые разнообразные.

- Важно ли в карьере формирование бренда вокруг своего имени? Если да, то насколько это эффективно?

- Безусловно, важно. Личный бренд формируется не сразу, однако, очень большое значение в этом процессе играет воспитание родителей, школы и т.д. О науке личного бренда написано немало книг. И, на мой взгляд, в ВУЗах необходимо преподавать уроки самопрезентации, внешнего вида. Полезно посещать тренинги по данной тематике.



- Что важно в продвижении компании и в «раскрутке» новых продуктов и услуг?

- Дизайн во всех своих проявлениях. Причем, это не только внешняя оболочка продукта, это все, что вокруг него. По этому поводу есть отличная книга Тома Питерса «Основы дизайна», в которой описаны основные тренды, подкрепленные шикарными иллюстрациями. Важной составляющей при разработке дизайна является создание такой атмосферы вокруг продукта, услуги, компании в целом, которая способна вызвать у клиента положительные эмоции и пробудить желание вернуться к вам.

- В Вас, наверняка, были моменты в жизни, когда что-то не получалось. Что посоветуете делать в таких случаях?

- Относиться к этому философски. Главное – не впадать в депрессию. Воспринимать неудачи как своего рода обучение, эксперимент, жизненный опыт. И если сейчас что-то не получилось, значит, либо еще рано, либо выбрано не то направление. Для того, чтобы попасть на вершину горы, нужно цепиться на



луну. На луну не попадешь, но до вершины достанешь. Это говорит о том, что надо наметить для себя глобальную цель – мечту и идти к ней.

Заур Бесолов посоветовал молодежи смотреть онлайн-конференции на www.ted.com/, на которых выступают специально приглашенные люди из разных сфер жизни.

- Какого направления бизнеса, на Ваш взгляд, не хватает у нас в Сургуте?

- На Форуме для молодых предпринимателей, который прошел в г. Сургуте совсем недавно, представители госорганов отметили, что это все проекты, связанные с производством. Я считаю, что нет предела совершенству, и нужны разные проекты. Например, для меня представляют интерес электронная коммерция, которая до 2015 г. будет все больше расти. Оффлайн-ритейл дорожает, поэтому бизнес трансформируется в электронную коммерцию. Продукт интернет-эквайринг позволяет организовать интернет-магазин, принимая оплату продукции/услуг в режиме «онлайн». Предлагаю предпринимателям подумать над проектами и бизнесом в этой области.

- Как Вы считаете, начинающему предпринимателю надо помогать стартовым капиталом и налоговыми льготами или все же только советами и опытом, чтобы остальному он научился



Анкета Артура Хажиева

от этого беседа с успешным бизнесменом?
3. Что особо интересного и полезного вынесли с прошедшей встречи?
4. Собираетесь ли еще посещать аналогичные мероприятия?

1. На сегодняшний день я работаю и учусь, попутно занимаюсь предпринимательской деятельностью. Учусь в Сургутском институте мировой экономики и бизнеса «Планета» на факультете «Менеджмент», работаю в СУТТ-2 ОАО «Сургутнефтегаз» водителем, также занимаюсь торговлей, но все же хочу более серьезное дело - большой проект (международный), который я сейчас готовлю.

2. Я очень хочу заниматься своим делом, готов впитывать и впитывать всё, что с этим связано. Вы помогаете нам в этом, а такие беседы с успешными людьми меня только заряжают, желание заняться серьезным бизнесом только растет!

3. Несомненно, все, о чем говорил Заурбек Мухарбекович, имеет большую ценность, но особенно я отметил для себя то, что в процессе всей этой «бизнес-гонки» нужно руководствоваться главным - ценностью своих родных и близких людей, уделять им больше внимания, не отдавать себя всего работе.

4. Буду с большим удовольствиемходить на подобные мероприятия. Очень интересно с вами!

сам?

- Открывая свой бизнес, надо рассчитывать только на себя, не стоит надеяться на поддержку, но если есть возможность ее получить, почему бы этим не воспользоваться?! (улыбается).

- Какую часть стартового капитала, на Ваш взгляд, должны занимать кредитные средства, когда планируешь открыть свое дело?

- Прочитав немало автобиографических книг об успешных людях, могу сказать, что все они начинали свой бизнес с кредитов. Однако, с кредитами нужно быть очень осторожными. Здесь важно учесть все нюансы, внимательно читать кредитные договоры и просчитывать кредитную ставку. Советую к прочтению книгу Роберта Кийосаки «Богатый пapa, Бедный пapa», в которой буквально по пальцам описан весь механизм получения, удержания и накопления богатства.

- Что считаете самым большим достижением на сегодняшний день?

- Семью, в самом широком понимании этого слова (родители, супруга, дочь, родственники и друзья).

- Если бы Вам представилась возможность изменить что-либо в своей жизни, изменили ли и почему?

- Конечно же, нет. Прошлое уже позади, будущее еще не наступило. Есть здесь и сейчас. Что бы ни происходило в моей жизни, считаю это уроком. Это позволило мне быть сейчас здесь и делиться с вами своим опытом. Я счастливый человек. Самый главный актив для человека – это его интеллект. А от идеи до продвижения всегда есть путь. Как показывает исследование компании Google, все те знания, которые получают студенты за 4 года обучения в ВУЗе, безнадежно устаревают к 5 курсу. Это говорит о том, что наука и практика должны шагать бок о бок, поэтому подобные встречи с молодежью, взаимодействие с ВУЗами – все это очень важно.

- Сегодня очень важна финансовая грамотность. Почему в общеобразовательных учреждениях не внедряются предметы, связанные с основами финансирования и т.д.?

- Интеллектуальный рост – вещь индивидуальная. Кто хочет, самостоятельно получает эти знания. И несколько пожеланий вам на будущее. Чтобы быть успешным, нужно быть позитивным, читать хорошие книги, слушать хорошую музыку, духовно просвещаться, посещать театры, выставки, заниматься тем, что тебе нравится и пр.

Герою встречи - Зауру Бесолову предстоял нелегкий выбор победителя за самый интересный вопрос. Как сказал сам Бесолов, сомнения были до вопроса, который был задан самым последним. За него и получил талисман на привлечение денег студент 2-го курса Сургутского института мировой экономики и бизнеса «Планета» Артур Хажиев, с чем мы его поздравляем! После встречи Артур рассказал нам, что очень доволен подобными мероприятиями, они заряжают его позитивом и помогают ставить амбициозные цели. На сегодня он уже совмещает работу с первыми предпринимательскими проектами и рассчитывает, что это выльется в стабильный и успешный бизнес.

Руководитель одной из ведущих компаний по продаже стекла на рынке ХМАО и ЯНАО «ПВ-профи», а также исполняющий обязанности финансового директора ООО «Тандем», специализирующегося на промышленном производстве высококачественных стеклопакетов, **Дмитрий Сергеевич Пахотин** рассказал о своем пути становления как предпринимателя. Начинал в 1998 г. с работника склада компании «ФауБеХа-Омск» - крупнейшего продавца оконной и дверной фурнитуры в Европе. Затем занимал должность менеджера по обработке заказов в этой же компании. В 2002 году переехал в г. Сургут, возглавив вновь созданный филиал головного предприятия - ООО «ФауБеХа-Сургут».

Проработав здесь три года, как говорит сам Дмитрий Сергеевич, дошел до стадии, когда выполнение чьих-то приказов, поручений уже не соответствовало его внутреннему состоянию. Хотел выполнять эти задачи самостоятельно. Так и появилось желание открыть свой собственный бизнес. В 2005 году была создана компания «ПВ-Профи», занимающаяся оптовой торговлей стекла: обычного, цветного, низкоэмиссионного (энергосберегающего). Начинал свой бизнес герой нашей встречи без стартового капитала. Помог ценный опыт, который был приобретен в «ФауБеХа». Первый год было очень тяжело. Первоначально собирали заявки от клиентов, которые в то время были ориентированы на розничную покупку. С появлением вырученных денег могли уже привозить свой товар. С компаньоном всегда была идея открыть собственное производство. По мнению Дмитрия Пахотина, ведя бизнес, со временем необходимо приходить к тому, что генерирует продажи. Так, в 2006 году появилось ООО «Тандем» по производству стеклопакетов. Герой встречи считает, что чем специализированнее производство, тем более низкой себестоимости можно добиться.

С началом 2000 г. рынок стал предъявлять более высокие требования к качеству выпускаемой продукции и услуг. Если ООО «Тандем» начинало с кустарного производства, то на данный момент предприятие, пройдя несколько стадий роста, изготавливает стеклопакеты с применением функционального оборудования одной из самых известных линий в мире. Большинство крупных фирм закупают данную продукцию у ООО «ПВ-профи». В г. Тюмени также открыт филиал по производству стеклопакетов. Помимо этих направлений бизнеса Дмитрий Пахотин занимается такими, как: сдача в аренду площадей, а также полимерная покраска металлов, которая обеспечивает большее качество. Сейчас идет работа по раз-



ПАХОТИН Дмитрий Сергеевич

Образование: Сибирский автомобильно-дорожный институт. Специальность: «Организация перевозок и управление на транспорте», инженер-менеджер.

Сфера деятельности: Предпринимательство. ООО «ПВ-профи», директор. ООО «Тандем», и. о. финансового директора. Депутат Думы г. Сургута

Интересы/увлечения: Общественная деятельность. Член ВПП «Единая Россия»; член Политсовета местного и регионального отделения партии «Единая Россия».

витию именно этого направления бизнеса, который проходит стадию первых двух напряженных лет становления.

Кроме успешной предпринимательской деятельности, герой встречи активно занимается общественной, являясь депутатом Думы г. Сургута и членом местного и регионального Политсовета партии «Единая Россия». Для Дмитрия Пахотина общественная работа – некая миссия. По его мнению, каждый человек должен приложить усилия для того, чтобы было хорошо не только себе, но и другим. Работает с региональным благотворительным фондом помощи детям с заболеваниями центральной нервной системы «Благо Дарю».

- Когда Вы начинали свой бизнес, рыночная ниша была свободна. Какую сферу лучше выбрать сегодня, открывая дело?

- Здесь вопрос в опыте, в умении разглядеть эту нишу.

Рынок г. Сургута очень не насыщен. Перед крупными фирмами стоят уже другие задачи. Поэтому вполне реально заходить на рынок – в ту же сферу услуг. Более того, я убежден, что 10% можно «отжать» на любом рынке. Все зависит от вашего желания и профессиональной подготовки. Конечно, интереснее всего найти нишу, где еще никого нет. Здесь можно говорить как раз о том самом предпринимательском чутье. Хотя обычно люди идут по принципу: что мы знаем, то и делаем. Это уже вопрос выбора.

- Если вернуться к сфере услуг, будут ли сургутские фирмы использовать предлагаемые услуги на аутсорсинг? Или консерватизм возьмет свое?

- Конечно, консерватизм присутствует. Все мы люди, и все мы боимся перемен. Но если предлагаемая услуга выгодна, то ваша задача – убедить в этом клиента. На начальном этапе все будут пристально наблюдать за вами, присматриваться. Например, нашими клиентами изначально были фирмы, которые только открылись. Мы смогли обеспечить своих клиентов удобством, предоставляя им продукцию в более короткие сроки, чем они сами бы занимались производством.

- Как сегодня потребитель относится к качеству?

- Требования к качеству все больше возрастают. И предпринимателю важно определить соотношение «цена - качество». Одно дело предоставить качественные стеклопакеты. Необходимо еще и создать все удобства для клиента: доставка, короткие сроки и пр. Любое специализированное предприятие должно иметь значительно меньшую себестоимость, чем конкуренты. Мы снижаем себестоимость за счет высокой степени автоматизации, которая позволяет производить большие объемы продукции. Цена – динамичный инструмент, а рынок дает возможности для динамики. Наша компания все время ищет планку с большим удобством для клиента.

- Для начинающих предпринимателей одним из способов заняться бизнесом является франчайзинг. Как Вы считаете, стоит ли купить франшизу или все же лучше начинать свое дело с нуля?

- У меня, например, есть мечта открыть собственный ресторан. С этим бизнесом я не знаком изнутри.

С другой стороны, казалось бы, стандартная схема известна, но есть риски. Тут и возникает вопрос: по какому пути пойти? Для молодого начинающего предпринимателя, на мой взгляд, покупка франшизы – наиболее безопасный путь ведения бизнеса, когда ты четко знаешь, какие шаги совершать. Однако, в этом случае все зависит от условий договора.

- Вы говорили о том, что в г. Сургуте надо развивать сферу услуг. Какие еще направления бизнеса посоветуете?

- Рынок сегодня большой и растущий, а сфера услуг – безгранична. Активно развиваются интернет-продажи. Мне, как обычному обывателю, безопаснее обратиться в местный интернет-магазин. Я буду наверняка знать, с кого можно спросить, в случае чего. А для вас, как начинающих предпринимателей, такое направление бизнеса снимает опасности,

которые существуют при ведении предпринимательской деятельности вне сети Интернет, когда арендована площадь, есть штат сотрудников и т.д.

- Когда Вы начинали свой бизнес, сколько человек было в штате?

- Два человека. На данный момент это порядка 50 человек. Я сторонник того, чтобы все было узкоспециализировано. Поэтому строю бизнес, используя услуги сторонних организаций по принципу аутсорсинга, например, в части транспортных услуг. Это удобно. Нет лишних забот и затрат на содержание водителей и транспорта, который требуется заправлять, ремонтировать и т.д. В целях безопасности мы держим одну большую машину. Экономленные деньги – это заработанные деньги.

Сегодня наблюдается такая же острая нехватка хороших бухгалтеров, как и других специалистов. Поэтому хочу вам дать совет. Когда будете начинать свое дело, сразу же выстраивайте очень четкую систему учета затрат. Бюджетирование – хороший инструмент, позволяющий отслеживать динамику затрат. Я благодарен немецкой компании, в которой начал свою профессиональную деятельность, где получил очень ценный опыт, в том числе в этом вопросе. Реализация всегда должна быть выше, чем рост затрат. Приведу наглядный пример. Вы занимаетесь продажей труб. Планируя увеличить реализацию труб в 2 раза, рассматриваете следующие пути: либо в 2 раза увеличить количество людей, либо ввести средства механизации. Конечно, с точки зрения экономической эффективности, выгоднее выбрать второй вариант, избежав дополнительных затрат на содержание работников и добившись тех количественных показателей, которые вам необходимы.

- Открывая свой бизнес, чего стоит опасаться?

- Ничего не стоит бояться. Результат либо положительный, либо нулевой (улыбается). Главное – не воспринимать свои первые успехи в бизнесе, как заработанные деньги. Первые полученные средства – это деньги за продукт, которые нужно вложить в аренду, на з/п сотрудникам и т.д. Персонал во многом делает бизнес, поэтому кроме тщательного отбора, необходимо обучение сотрудников, хотя бы самому.

- Вы являетесь крупным бизнесменом. Наверняка, думаете о новом направлении бизнеса. Как все успеваете?

- Я сторонник того, чтобы контролировать бизнес с позиции цифр. Главная задача руководителя – вывести наиболее понятную форму бюджетирования, т.е. список затрат и доходов, их динамику. Контролировать бизнес-процессы. Остальные функции возложены на соответствующих сотрудников. В этом смысле делегирование полномочий – факт, позволяющий эффективно вести свой бизнес. Хочу заметить, что отдых надо понимать, как такую же работу, как одну из боевых задач бизнеса. Без него невозможно адекватно и оперативно принимать решения. Поэтому периодически нужно позволять себе отдохнуть. Мне интересно заниматься общественной деятельностью. Считаю ее даже, в какой-то степени, частью отдыха.

«Ничего не стоит бояться. Результат либо положительный, либо нулевой».

- Обе компании – «ПВ-профи» и «Тандем» - имеют организационно-правовую форму «Общество с ограниченной ответственностью». Чем для Вас привлекательна данная форма?

- Форма выбирается из расчета того, что удобно вашим клиентам. Моим клиентам нужен НДС (налог на добавленную стоимость), поэтому взято ООО. Кроме того, это самая простая форма с точки зрения открытия.

- В Вашей компании уже состоявшийся коллектив. Возникают ли конфликты внутри? Если да, то принимаете ли участие в их разрешении?

- Здесь снова могу сказать о делегировании полномочий. Другое дело, что я, как руководитель, должен создать условия для невозникновения конфликтов. Будем говорить о производственных конфликтах. Должностных инструкций недостаточно. И рано или поздно необходимо все-таки детализировать обязанности каждого сотрудника в соответствующих регламентах. Это очень удобно и в случаях смены кадров, когда все моменты уже прописаны, и не нужно объяснять каждую деталь.

- Как можно замотивировать персонал на более эффективную работу?

- Можно выделить материальную и нематериальную системы мотивации сотрудников. Я являюсь сторонником сдельно-премиальной оплаты труда, но в рамках разумного. Здесь надо учитывать то, что физические возможности людей ограничены. Как показывает собственная практика, для людей очень важна оценка их трудовой деятельности. Вручение тех же благодарственных писем не менее, чем выплата премий, мотивирует сотрудников на достижение еще больших результатов в работе. Проведение корпоративов позволяет коллективу пообщаться в неформальной обстановке, после чего буквально возникает жизнь на предприятии. Это, безусловно, важно и результативно.

- Насколько может помочь молодому начинающему предпринимателю государственная поддержка?

- На этапе становления моего бизнеса не пользовались поддержкой, т.к. ее никто не давал. Она, конечно, нужна. В г. Сургуте поддержка малого бизнеса очень мощная. Например, конкурс молодежных СТАРТ АП проектов на получение грантов и пр. Думаю, самое главное в этом – формирование среды, участники которой впоследствии чем-то друг другу помогают, советуются. Кроме того, государство создает макроэкономические показатели, регулирующие рынок. Многие регионы равняются на наш город, и это нельзя не отметить.

- Почему, на Ваш взгляд, наемные работники не хотят заниматься собственным бизнесом?

- Трудно говорить за всех. Думаю, это, скорее всего, боязнь взять большую ответственность на себя. Для одних людей важна стабильность, спокойствие. Другие – действительно, не

хотят быть бизнесменами, не у всех есть талант.

- Какой самый главный совет дадите молодежи?

- Самое главное – не сдаваться и идти вперед. Вам пока нечего терять. Проявляйте больше упорства. Все остальные моменты – ускоритель бизнеса.

Подводя итоги встречи, Дмитрий Пахотин отметил активность молодежи и многообразие заданных ему вопросов. Однако, как и полагается, победитель всегда один. На этот раз им стал Артем Храмов, которому был вручен памятный подарок – брендированная чайная пара от компании «Тандем» и диплом за самый интересный вопрос встречи. Артем пока не занимается предпринимательской деятельностью, но, по его словам, такие встречи дают почву для размышлений. В бизнесе приветствуется активность, поэтому все у нашего победителя еще впереди.

Проведение подобных мероприятий, как показали состоявшиеся встречи с успешными людьми города, подогревает интерес молодежи к предпринимательской деятельности.

Подтверждение тому – разнообразие и многогранность заданных вопросов героям этих встреч. Большой опыт не только ведения бизнеса, но и жизненный, Сергея Рябова, интересный путь профессионального становления Заура Бесолова, ценные практические рекомендации Дмитрия Пахотина – почва для размышлений тем, кто планирует открыть собственное дело, и помочь в его ведении начинающим предпринимателям. И не случайно каждому приглашенному гостю был задан вопрос о том, какую рыночную нишу сегодня целесообразнее занять, планируя открыть бизнес. Чего нужно опасаться, на какие моменты обратить более пристальное внимание. Интересуют молодежь и механизмы продвижения продукта/услуги и компании в целом, что в условиях конкуренции играет далеко не последнюю роль. Принципы ведения бизнеса и стиль руководства, мотивация персонала и разрешение производственных конфликтов - на эти и многие другие актуальные вопросы получили исчерпывающие ответы те участники встреч, чей предпринимательский путь только начался. Эти советы позволяют в дальнейшем избежать типичных ошибок новичков и грамотно и эффективно выстраивать систему ведения своего бизнеса. Вопрос значимости государственной поддержки молодежного предпринимательства волнует юношей и девушек, для которых это направление деятельности, возможно, пока только мечта. Главное, как уверяют люди, добившиеся значительных успехов в жизни и бизнесе, ничего не бояться, стремиться к саморазвитию, пробовать и даже ошибаться, но упорно идти к своей цели.

Материал подготовила
Ольга Пичушкина





Центр Бизнес-Программ Сургутской Торгово-Промышленной Палаты
Календарь образовательных мероприятий
Апрель – Май

Семинар «Особенности регулирования труда иностранных работников. Теория. Практика. Применение»

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

Семинар «Особенности оформления и регистрации сделок с недвижимостью»

Ведущий: Налбандян Елена Левоновна, директор правового центра СТПП

Тренинг «Мастер эффективных 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

Тренинг «Эффективный администратор предприятия индустрии красоты и здоровья»

Ведущий: Иванова Светлана Вадимовна, бизнес-тренер высшей категории, «Школа бизнес-тренеров Ж. Завьяловой» (г. Москва), консультант по салонному бизнесу, учебный центр «Бизнес-Перспектива», г. Екатеринбург

Курсы повышения квалификации Для специалистов кадровых служб, (72 ч.), Некоммерческая организация НОУ Учебно-методический центр «Аудит-Сервис»

Ведущие: Зайцева Лариса Владимировна, Курсова Оксана Александровна, Панфилова Татьяна Алексеевна, г. Тюмень

Тренинг «Сервис, который продает»

Ведущий: Лячко Лариса Александровна, бизнес-тренер, г. Сургут

Семинары

«Изменения в законодательстве 94-ФЗ «О размещении заказов»,

«Практика закупочной деятельности в рамках 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг»

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

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



К сведению предпринимателей: ИФНС России по г. Сургуту ХМАО - Югре сообщает, что на вопросы, касающиеся досудебного урегулирования налоговых споров, Вам ответят в Управлении ФНС России по ХМАО – Югре по телефону «горячей линии»: 8 (3467) 39-48-04.

**Эксклюзив
Стиль
Качество**



Дизайн осуществляется
с учетом характера торжества,
его особенностей и
фирменного стиля компании
**СТРОГО ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ
ПОДХОД**

Разработка и дизайн СЕРТИФИКАТА ГРАМОТЫ ДИПЛОМА для праздников, выставок, мероприятий.

Ни одно значимое событие не может обойтись без вручения красочно оформленных дипломов, грамот или сертификатов, позволяющих поддержать торжественность момента.

Диплом – это не просто лист бумаги, это официальный документ, который может выдаваться различными инстанциями по многочисленным поводам. У нас Вы сможете заказать для себя разработку диплома, который будет удовлетворять всем вашим требованиям, включать в себя элементы корпоративного стиля, разнообразные творческие находки.

Ваши награждаемые будут счастливы!

ул. 30 лет Победы, 34а, офис 214

501-555

ООО «МИГМА ЭЛИТ»

Год основания: 06.06.2008 г
Руководитель: Хамидуллина Гузель Булатовна
Должность руководителя: Генеральный директор
Дата рождения руководителя: 21.03.1966 г.
Вид деятельности: Образование для взрослых (семинары, тренинги), налоговый консалтинг.
Адрес: г. Сургут, ул. Лермонтова 11/5, офис 208
E-mail: migmaelit@mail.ru

Краткая информация об организации

Основным видом деятельности являются предоставление информационно-консультационных услуг по вопросам бухгалтерского и учета и налогообложения для руководителей малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей. Информационно-консультационные услуги оказываются в форме проведения семинаров, тренингов, консультаций, в том числе посредством использования средств технической связи, например, скайпа для иногородних предпринимателей. Мы помогаем, разобраться в непростых вопросах, связанных с постановкой на налоговый учет предпринимателя в налоговой инспекции, выбора режима налогообложения, уплатой налогов, ведения учета, помочь в выборе программного продукта, а также сдачи отчетности.

Одним из новых направлений ООО «МИГМА ЭЛИТ» это открытие школы для предпринимателей «Бухгалтерия своими руками». Отличительной особенностью школы является то, что я обучаю предпринимателей вести бухгалтерский учет собственными силами. Что это им даст? Навыки самостоятельного ведения бухгалтерского учета и сдача отчетности. Занятия проводятся индивидуально, что позволяет предпринимателю сосредоточиться непосредственно на вопросах, которые его волнуют. Максимально получить ответы, конкретно, с учетом специфики его бизнеса, начиная от ведения кассового учета, заполнения бланков и начисления заработной платы, заканчивая, уже более серьезными вопросами. Например, как уменьшить налоговые платежи в бюджет, путем использования различных налоговых льгот и преференций, установленных налогодательством РФ на практических примерах.

В рамках данного курса клиенту осуществляется постановка бухгалтерского учета всей финансово-хозяйственной деятельности, с использованием программного продукта, предоставляемых нашими партнерами ООО «Эсти», установка клиент-банка, настройка выгрузки-загрузки данных, подключение электронной налоговой отчетности, благодаря сотрудничеству с Контур Экстерн. Таким образом, предприниматель, пройдя обучение по данному курсу «Бухгалтерия своими руками» может освоить основные навыки самостоятельной подготовки и сдачи бухгалтерской и налоговой отчетности. Это возможность ежедневно контролировать финансово-хозяйственную деятельность бизнеса.

Основная ценность курса новое видение, анализ и знания, которые нельзя получить никаким другим способом. Грамотно осуществлять налоговое планирование, значит экономить на налогах и получить вдвое больше прибыли - это главная выгода, которую может получить от обучения на данном курсе предприниматель.

ООО ЧОП «Бизнес-охрана»

Год основания: 2002
Директор: Осьмушкин Анатолий Анатольевич
Дата рождения директора: 9 марта 1965
Вид деятельности: Охрана объектов и (или) имущества; Обеспечение внутриобъектового и пропускного режимов на объектах. Монтаж, техническое обслуживание и ремонт систем пожаротушения, пожарной и охранно-пожарной сигнализации, и их элементов.
Адрес: 628401, Тюменская область, г. Сургут, ул. Мелик – Карамова, 45/1
Тел./факс: 26-09-80/21-72-40
E-mail: info@businessohrana.ru
Сайт: www.businessohrana.ru

Краткая информация об организации

На сегодняшний день ООО ЧОП «Бизнес-охрана» крупнейшее в регионе охранное предприятие, занимающее значительную долю рынка охранных услуг г. Сургута. Наши клиентами являются многие объекты крупнейших, престижных организаций города, которым мы предоставляем физическую вооруженную охрану и охрану с применением современнейших технических средств и оборудования. В системе пульта централизованной охраны нами используются новейшие технологии и способы передачи информации. Свыше 1200 объектов охраняются посредством пульта централизованной охраны. В состав руководства организации входят бывшие сотрудники правоохранительных органов и вооруженных сил. Штат сотрудников организации составляет 97 человек, в том числе охранников, все они имеют удостоверение частного охранника.

ИП Гиль Андрей Геннадьевич

Год основания: 2011
Вид деятельности: Розничная торговля сувенирной продукцией
Адрес: г. Сургут, ул. 30 лет Победы, 46, ТРЦ «Союз»
Тел./факс: (3462) 33-98-63
E-mail: mr@crabster.ru
Web-Сайт: crabster.ru

Краткая информация об организации

Crabster.ru – это магазин удивительных вещей, подарков и настольных игр с доставкой по Сургуту, ХМАО и России. Мы стараемся собрать в нашем магазине самые удивительные, и в тоже время, полезные вещи и подарки, а так же доставить их к вам домой в кратчайшие сроки. Наши вещи приятно не только дарить, но и наблюдать в своем доме – удивлять гостей и знакомых!

ОАО «Сургутское производственное объединение пассажирского автотранспорта»**Год основания:** 01.07.2009**Генеральный директор:** Попов Алексей Владимирович**Вид деятельности:** пассажирские перевозки**Адрес:** 628403, Россия, Тюменская область, ХМАО-Югра, ул. Производственная, 16**Тел./факс:** 8 (3462) 52-76-05, 50-15-54**E-mail:** pechik@surguttel.ru**ООО «Траффик»****Год основания:** 2001 г.**Директор:** Плеханов Николай Викторович**Вид деятельности:** Перевозка пассажиров транспортом общего пользования**Адрес:** г. Сургут, ул. Аэрофлотская, 41**Тел./факс:** (3462) 555-426**E-mail:** traffic@surguttel.ru

конкурса «Лидер бизнеса Югры - 2012». Общество отмечено знаками Фонда регионального развития «Перспектива»: «За заслуги в бизнесе» (2011 г.) и «Золотой фонд регионов» (2012 г.). 2009 г. - диплом второй степени «Социально-ответственный бизнес». Помимо этого, в 2008 г. предприятие обслуживало Саммит Россия-ЕС в г. Ханты-Мансийске.

ООО «Вега Норд»**Год основания:** 2011 г.**Директор:** Тихонова Ирина Анатольевна**Вид деятельности:** Производство кондитерских изделий.**Адрес:** г. Сургут, ул. Сургутская, 4**Тел./факс:** (3462) 25-91-18, 26-36-66**E-mail:** wega.surgut@mail.ru

ных производителей, так и Польских фабрик, положительно зарекомендовавших себя на рынке России. Продажи кондитерских изделий собственного производства занимают 80% из общей доли продаж компании.

Никаких консервантов рецептура не предусматривает. Качество изначально является приоритетом для Общества. Вся продукция проходит жесткий контроль на всех этапах производства. Производство кондитерских изделий – это высокотехнологичный и отечественный процесс. Необходимо не только соответствовать всем нормам, предъявляемым к производству кондитерских изделий, но и непрерывно совершенствовать технологии производства, повышать профессиональный уровень сотрудников. Профессиональная работа кондитеров ООО «Вега Норд» с такими материалами, как марципан и карамель, поднимает уровень выпускаемой продукции до высокохудожественных изделий.

ООО «Вега Норд» активно участвует в общественной жизни города и района.

Для внедрения своих товаров на рынок, систематически проводятся дегустации во всех крупных супермаркетах города и в его регионе. Покупателям предоставляется возможность попробовать как новую продукцию, так и уже знакомые и полюбившиеся торты и пирожные.

Фирменный магазин «Золотой ключик», расположенный по адресу: пр. Ленина 66/2 сразу нашел своего покупателя, а продукция ООО «Вега Норд», благодаря качеству и разнообразию выпускаемого ассортимента, стала желанным продуктом на столах горожан, как в праздники, так и в будни. В магазине «Золотой ключик» открыт бар, где посетителям предлагают вкусно пообедать, провести вечер в уютной атмосфере, организовать банкет, торжество.

Краткая информация об организации

Учредителем Общества является Администрация города Сургута. Общество является правопреемником Сургутского городского муниципального унитарного предприятия «Сургутское производственное объединение пассажирского автотранспорта». Основными видами деятельности являются: организация и осуществление перевозок пассажиров автобусами и маршрутными такси в городском, пригородном, междугородном маршрутных сообщениях, организация и осуществление перевозок пассажиров и грузов автотранспортом на коммерческой основе по городу, пригороду, в пределах РФ, в странах ближнего и дальнего зарубежья, организация и проведение технического обслуживания и ремонта автотранспорта и иные виды деятельности, не запрещаемые законодательством РФ.

Краткая информация об организации

Единственным и основным видом деятельности Общества является перевозка пассажиров транспортными средствами вместимостью более 8 посадочных мест на коммерческой основе.

С 2006 года предприятие обслуживает маршруты общего пользования по договорам с Администрацией г. Сургута.

ООО «Траффик» неоднократно становилось победителем окружного конкурса «Лучший товар Югры» в номинации «Пассажирские перевозки» (2010, 2011, 2012 гг.). В 2012 г. признано победителем конкурса «Лидер бизнеса Югры - 2012». Общество отмечено знаками Фонда регионального развития «Перспектива»: «За заслуги в бизнесе» (2011 г.) и «Золотой фонд регионов» (2012 г.). 2009 г. - диплом второй степени «Социально-ответственный бизнес». Помимо этого, в 2008 г. предприятие обслуживало Саммит Россия-ЕС в г. Ханты-Мансийске.

Краткая информация об организации

Основными видами деятельности Общества является производство кондитерских изделий, их реализация, а также оптовая и розничная торговля кондитерскими изделиями производства России и Польши. На сегодняшний день в ассортиментном ряду ООО «Вега Норд» представлено более 60 видов тортов и пирожных, которые реализуются в городе Сургуте и Сургутском районе, а также в других городах округа.

Кроме продукции собственного производства ООО «Вега Норд» занимается поставкой и реализацией кондитерских изделий как отечественных

ЦЕЛЕВАЯ ПРОГРАММА ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ «РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ХАНТЫ-МАНСИЙСКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ – ЮГРЕ НА 2011-2013 ГОДЫ И НА ПЕРИОД ДО 2015 ГОДА»

01.02.2013 - 31.05.2013

КОНКУРС МОЛОДЕЖНЫХ БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ



**ПУТЬ
К УСПЕХУ!**

Приглашаем
молодежь в возрасте
от 18 до 30 лет

1 ЭТАП конкурса

01.02.2013 - 31.03.2013
подготовительный

- отбор участников и самопрезентация
- выявление предпринимательских способностей кандидатов и оценка их бизнес-идей



2 ЭТАП конкурса

01.04.2013 - 15.05.2013
образовательный

образовательные мероприятия, которые помогут молодым предпринимателям обрасти новые знания, необходимые для ведения предпринимательской деятельности



3 ЭТАП конкурса

15.05.2013 - 23.05.2013

публичная защита проектов

Экспертная комиссия оценит каждый проект и выявит победителей, которые получат до 300 тысяч рублей от Фонда поддержки предпринимательства Югры на реализацию бизнес-проекта



4 ЭТАП конкурса

23.05.2013 - 31.05.2013

награждение победителей и реализация бизнес-проектов



**Прием заявок
с 1 февраля 2013 года:**

- 1) на сайте www.sb-ugra.ru
- 2) по адресу: г. Сургут, ул. Университетская, д. 23/5, офис 7
- 3) по телефонам: (3462) 77 40 82, 22 24 90; 8 950 500 04 33
- 4) по e-mail: konkurs@sb-ugra.ru
- 5) в любом из филиалов и представительств организаций инфраструктуры, список адресов на сайте www.sb-ugra.ru

Апрель

Именинники

9 АПРЕЛЯ

Пулико Максим Винидиктович

Президент «Сургутская Ассоциация Такси»

10 АПРЕЛЯ

Степанов Алексей Викторович

Директор ООО «СК Синергия»

12 АПРЕЛЯ

Мадьяров Тимур Шарападиенович

Индивидуальный Предприниматель

13 АПРЕЛЯ

Стасько Евгений Анатольевич

Директор ООО «Коттедж Сервис»

15 АПРЕЛЯ

Пикас Владимир Орестович

Генеральный директор ООО «Платинум»

18 АПРЕЛЯ

Криштанович Мария Вячеславовна

Генеральный директор ООО «Глобус»

22 АПРЕЛЯ

Иванова Юлия Владимировна

Директор ООО «МилкХаус»

22 АПРЕЛЯ

Зайнутдинов Ильдар Закиевич

Директор ЗАО Агентство НОиЭС «Прайс-Информ»

24 АПРЕЛЯ

Гафурова Олеся Александровна

Генеральный директор ООО «Трудовое право»

25 АПРЕЛЯ

Лим Алексей Анатольевич

Генеральный директор ООО «ЮКлауд»

Юбилеи предприятий

1 АПРЕЛЯ 1998

ЗАО «Субос» Генеральный директор

Ганин Владимир Георгиевич

2 АПРЕЛЯ 1998

ООО «Гулливер» директор
Чефранов Андрей Леонидович





Ваш Праздничный процент! до 12%*



Экспобанк

Вклады

г. Сургут, ул. Маяковского, 16/1
(3462) 520-815

www.expoBank.ru

**Вклады
застрахованы**

