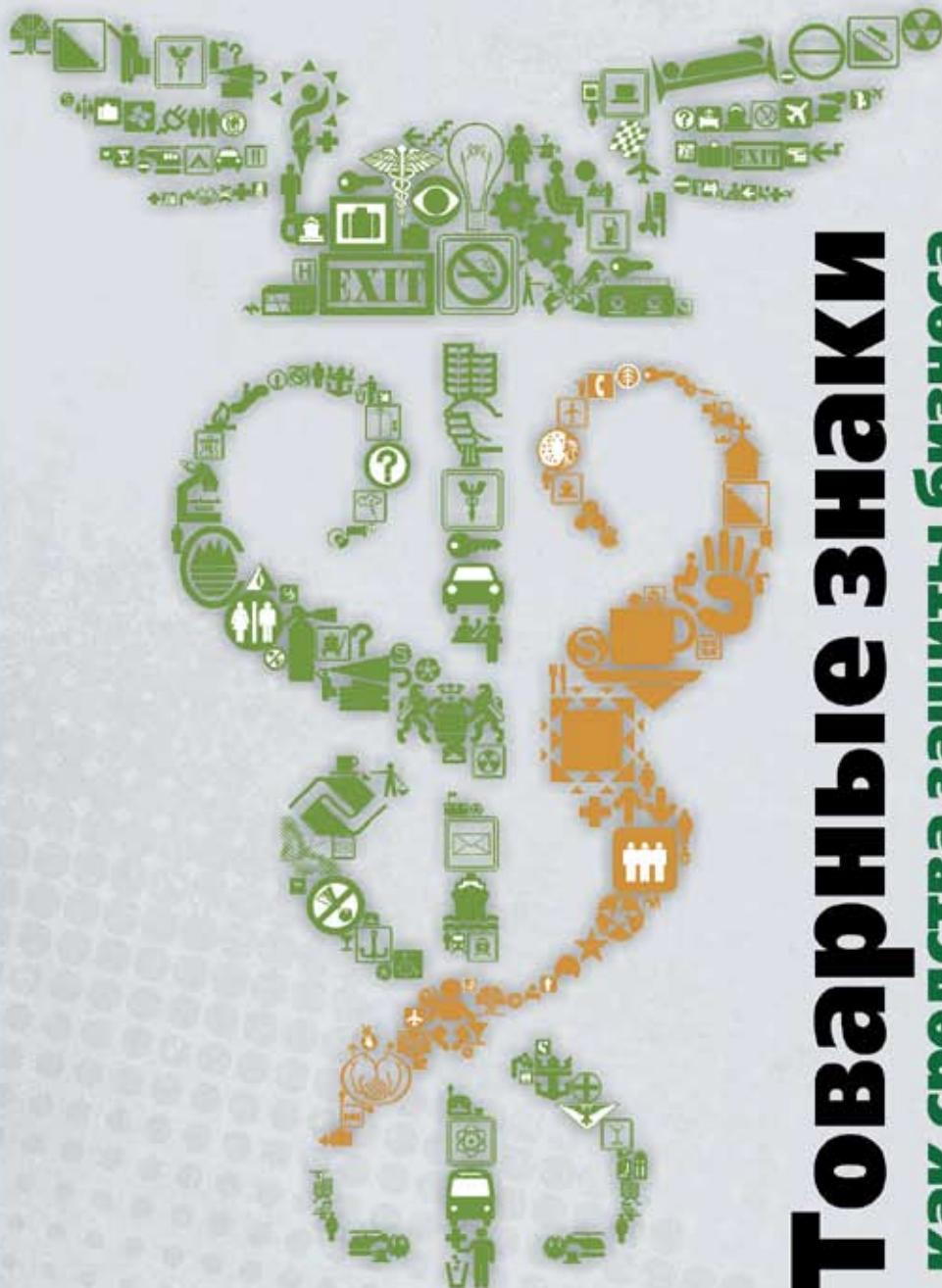


БИЗНЕС-ПАРТНЕР

№3(94)
апрель
2013



В номере:

- “Упрощенка” или патент - что выгоднее предпринимателю стр.14
- Нет противогазов - готовьте 200 тыс. руб. стр. 20
- Стартовал прием заявок в ежегодном конкурсе Предприниматель Года стр. 24

Товарные знаки
как средства защиты бизнеса





СУРГУТСКАЯ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ
ПАЛАТА

АДМИНИСТРАЦИЯ
ГОРОДА СУРГУТА



Уважаемые предприниматели!

Сургутская торгово-промышленная палата совместно с Администрацией города Сургута объявляют о проведении ежегодного конкурса

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ГОДА

В этом году мы предлагаем вам
принять участие в следующих
номинациях:

- Семейный бизнес
- Бизнес-Леди
- Успешный старт
- Молодежное предпринимательство
- Социальное предпринимательство
- Народное признание
- Инвестиционный проект года

Цз числа победителей по номинациям
будет Выбран победитель конкурса
«Предприниматель года – 2012».



Конкурс проводится в 3 этапа:

- 1 этап:** прием заявок:
с 8 апреля по 15 мая 2013 года.
- 2 этап:** подведение итогов:
с 16 по 24 мая 2013 года.
- 3 этап:** награждение победителей и
торжественный прием в честь победителей конкурса

Участников конкурса
ожидают спецпризы!



Приглашаем к участию
и желаем успехов!

Заявки на участие в конкурсе
принимаются по адресу:
г. Сургут ул. 30 лет Победы 34а, каб. 305,
тел. (3462) 500953

С положением о Конкурсе
и более подробной
информацией можно ознакомиться
в сети «Интернет»
на сайте: www.tppsurgut.ru

СОДЕРЖАНИЕ

№ 3(94) АПРЕЛЬ 2013



2



24



6



20

**Бесплатная
реклама?**
Для Членов СТПП - **ДА!**
Тел. отдела
рекламы и издательства СТПП
501-555

*раз в год предприятия, являющиеся
Членами СТПП, могут разместить
рекламу формата А4
в журнале "Бизнес-Партнер"

ПРАВЛЕНИЕ СТПП..... 2

ИНФОРМАЦИЯ О ЧЛЕНАХ СТПП

Наша цель - комфортная безопасность..... 5

МЕРОПРИЯТИЯ СТПП

Третейский суд как альтернатива разрешения споров

предпринимателей..... 6

МАСТЕР-КЛАСС.....

ПРАВОВОЙ ЛИКБЕЗ

«Упрощенка» или патент - что выгоднее предпринимателю..... 14

ТЕМА НОМЕРА

Товарный знак как средство защиты бизнеса..... 18

АКТУАЛЬНО

Нет противогазов - готовьте 200 тыс. рублей! или Новое бремя современного бизнеса..... 20

ЮБИЛЕЙ

Юбилейный СТАРТ: В Сургуте уже 5 лет проводится конкурс молодежных бизнес-проектов «СТАРТ АП» («Путь к успеху»)! 22

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ГОДА..... 24

ПОЗДРАВЛЯЕМ НОВЫХ ЧЛЕНОВ СТПП..... 26

ДНИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА..... 7

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:

12.04.2013г.

Наш адрес:

628400, Россия, ХМАО,

г. Сургут, ул. 30 лет Победы, д.34а

Тел./факс:

(3462) 501-555

E-mail:

des@tpp.surgut.ru

www.tpp.surgut.ru

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

13 марта 2013 г. на базе Ресурсного центра производственного обучения АУ СПО «Сургутский профессиональный колледж» состоялось заседание Правления Сургутской ТПП.



Председатель Правления СТПП Антонина Ивановна Копейко поприветствовала и представила собравшихся за круглым столом – членов Правления, руководство Сургутского профессионального колледжа (СПК), а также гостей из Центра занятости

населения. «Сегодня я впервые побывала на площадке СПК и увидела целый город в городе», – именно так охарактеризовала окрестности Ресурсного центра СПК, расположенного по улице Технологической, 1 Антонина Ивановна.

Одним из вопросов повестки

дня заседания было рассмотрение системы взаимодействия СПК с предприятиями города на предмет подготовки кадров. Руководителям ведущих предприятий города, которые входят в состав Правления СТПП, был представлен видеоролик о деятельности Ресурсного центра, функционирующего на базе СПК с ноября 2011 г. Основное здание уникального комплекса имеет архитектурную форму пятиконечной звезды, три луча которой – учебные корпуса, два других – жилые. Ресурсный центр единственный в регионе, где есть собственный полигон для практического обучения. Это позволяет студентам проходить производственную практику, что называется, в реальном времени.

Директор колледжа Вадим Шутов рассказал о том, что в результате реструктуризации учебное заведение фактически объединило 4 про-



фессиональных училища, которые существовали в конце 80-х – начале 90-х гг. Сегодня более 2000 студентов обучаются на дневном отделении и 3400 – проходят краткосрочную подготовку по разным направлениям (курсы). Основные направления образовательных услуг: энергетика, транспорт, строительная отрасль, автоматизация технологических процессов, сфера услуг, специальности речного флота. Инновационное образовательное учреждение – именно так позиционирует себя СПК – оснащено новейшим оборудованием, имеет 65 собственных лабораторий и мастерских, 7 производственных цехов.

Как отметил руководитель Ресурсного центра **Альберт Сабитов**, основная цель встречи представителей СПК с руководителями предприятий города – найти точки соприкосновения и выйти на активное взаимодействие по вопросу подготовки кадров с учетом конкретных производственных потребностей и предложений последних. Образовательные программы могут быть дополнены и доработаны в соответствии с этими потребностями и перспективами развития предприятия.

Заведующий по учебно-воспитательной работе **Владимир Родичкин** пояснил, что для действующих работников предприятий на базе СПК предоставляются такие виды дополнительного профессионального образования, как: повышение квалификации, которую сотрудник должен проходить один раз в пять лет; профессиональная переподготовка (по смежным профессиям). Акцент был сделан на том, что сегодня не так просто открыть новую специальность, получить лицензию, однако, руководство решает все эти организационные моменты, чтобы обеспечить учет интересов заказчиков – работодателей.

Первый заместитель директора СПК **Максим Гребенец** рассказал о проекте создания единой

информационно-аналитической системы взаимодействия колледжа с

Основная цель встречи представителей СПК с руководителями предприятий города – найти точки соприкосновения и выйти на активное взаимодействие по вопросу подготовки кадров с учетом конкретных производственных потребностей

работодателями. Основные информационные площадки, как правило, уже существуют на информационном портале www.surpk.ru. Здесь же

Основные направления образовательных услуг, предоставляемых СПК: энергетика, транспорт, строительная отрасль, автоматизация технологических процессов, сфера услуг, специальности речного флота

планируется создание единой базы данных колледжа, включающей в себя информацию о графиках производственных практик студентов, а также набора слушателей на повышение квалификации и профессиональную переподготовку. Кроме этого, запланирован запуск информационной системы «Трудоустройство», которая будет функционировать в двухстороннем направлении, удобном и для работодателя, и для учебного заведения.

В процессе обсуждения поднятого вопроса руководители предприятий задали интересующие их вопросы и сформулировали свои пожелания относительно подготовки кадров. В частности, были обозначены следующие основные

проблемы:

- небольшое количество выпускемых специалистов в сфере услуг (продавцы, кассиры);
- разный профессиональный уровень подготовки выпускников;
- слабая мотивация на работу по специальности;
- потребность в узкоспециализированных кадрах, которые смогут решать производственные задачи с учетом современных рыночных условий;
- остшая нехватка выпускников творческих профессий, которые сегодня приобретают все большую актуальность, в связи с тем же активным строительством жилья (дизайнеры интерьера, швеи по пошиву штор и домашнего интерьера) и др.

Председатель Правления СТПП **Антонина Ивановна Копейко** резюмировала диалог

представителей СПК и работодателей, отметив, что теоретические знания, полученные в стенах того или иного учебного заведения, сегодня значительно отстают от потребностей про-



изводства, а престижность рабочих профессий утеряна. Для того, чтобы решить эту серьезную задачу, необходима консолидированная работа СПК с бизнес-сообществом, который открыт для сотрудничества и готов ориентироваться на работодателей. Сургутская ТПП уже направила Ресурсному Центру соответствующее соглашение о взаимодействии, подписание которого ожидается в ближайшем будущем. Кроме того, есть идея создать Попечительский Совет, который будет участвовать в управлении этими процессами.

В продолжение круглого стола генеральный директор СТПП **Владимир Болотов** представил вниманию членов Правления СТПП информацию по участию Палаты в совещательных органах государственной власти ХМАО - Югры. Присутствующим было

напомнено о возможности влияния на принимаемые федеральными и окружными органами исполнительной власти нормативно-правовые акты, которые проходят процедуру

общественной экспертизы (оценка регулирующего воздействия). Обоснованное мнение предпринимательского сообщества учитывается, поэтому более активное участие бизнеса в данной процедуре необходимо, и оно дает свои результаты.

Теоретические знания, полученные в стенах того или иного учебного заведения, сегодня значительно отстают от потребностей производства, а престижность рабочих профессий утеряна



СУРГУТСКАЯ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ
ПАЛАТА

Итогом заседания стало утверждение фирменной эмблемы Сургутской ТПП. К традиционному изображению жезла Меркурия – мифологического бога торговли, прибыли и обогащения добавлена небольшая деталь – белка. Цветовое решение выполнено в зелено-золотых тонах, символизирующих такие важные характеристики успешного ведения предпринимательской деятельности, как: процветание, достаток и стабильность, победа.

Ольга Пичушкина



«Наша цель - комфортная безопасность»



На фото: учредители компании «Связь-Город»
Алексей Швалев, Мария Карапуш, Иван Швалев
(слева направо)

В этом году исполняется 19 лет со дня основания компании «Связь-Город», самой крупной в ХМАО компании, предоставляющей полный спектр услуг безопасности. Свою историю компания ведет с 1994 года. Тогда же и были установлены первые домофонные системы в городе. В настоящее время у Группы Компаний «Связь-Город» заключены договоры с 33 373 абонентами, среди которых 411 юридических лиц, а в организации успешно трудятся 165 сотрудников.

За прошедшие годы компания продемонстрировала огромный прогресс и освоила новые для Сургута сегменты рынка безопасности:

- Охранно-пожарная сигнализация;
- Охранное видеонаблюдение ;
- Домофония и видеодомофония;
- Системы контроля доступа (шлагбаумы, турникеты);
- Охрана объектов любых форм собственности с выводом на Пульт централизованного наблюдения;
- Физическая охрана, обеспечение личной безопасности.

В список смонтированных и обслуживаемых объектов входят стратегически важные: железнодорожный и автомобильный мост через реку Обь (системы видеонаблюдения), железнодорожный мост через реку Юганскую Обь, «Сургутская филармония», образовательные и дошкольные учреждения города и многие другие объекты федерального и местного значения.

Менеджмент и технические специалисты компании «Связь-Город» постоянно совершенствуют свой профессионализм, отслеживают тенденции рынка безопасности, предлагая наиболее актуальные современные услуги и программы для дома и бизнеса – IP-видеонаблюдение с удаленным просмотром событий в реальном времени, видеодомофонию, надежные системы ограничения доступа, компактные беспроводные сигнализации со всевозможными охранными датчиками ит.д.

Специалисты компании добились впечатляющих профессиональных успехов в монтаже и обслуживании специализированного охранных оборудования. Так установка и настройка

беспроводной сигнализации чешской марки «Jablotron» занимает всего 1 час, что очень удобно для клиентов и отнимает у них мало времени.

Совершенно новой и актуальной для жителей Сургута стала программа «Безопасность дач», которая не применялась ранее ни одной охранной фирмой. Эта услуга оказалась достаточно востребованной. Сегодня на ПЧН стоят на охране более 440 дачных хозяйств. Выезд по срабатыванию сигнализации осуществляют вооруженные группы быстрого реагирования агентства безопасности «Фортост», дочернего предприятия компании «Связь-Город».

«Компания «Связь-Город» стремится к тому, чтобы услуги безопасности были доступны для каждого жителя нашего города. Наша цель - комфортная безопасность для всех», - отмечает **Александр Федоров**, генеральный директор ООО ЦБ «Связь-Город».

Специально для этого разрабатываются различные стимулирующие акции. Так, с 10 апреля до 10 июня в честь **19-летия компании**, проводится акция «Безопасная весна» с беспрецедентными скидками до 40% на беспроводное охранное оборудование.

Для держателей кредитных пластиковых карт ЗАО «Сургутнефтегазбанка» и ОАО «Ханты-Мансийский банк» предусмотрены специальные скидки.

На протяжении многих лет работы заслуги компании получают высокую оценку профессиональных сообществ и независимых экспертов Сургута и ХМАО. С 2005 года, компания «Связь-Город» регулярно побеждает в различных номинациях конкурса «Предприниматель года», проводимого Администрацией г. Сургута и Сургутской Торгово-Промышленной палатой. В 2012 году компания «Связь-Город» обогнала конкурентов и стала победителем в номинации «Лучший семейный бизнес». В 2010 -2012 годах компания «Связь-Город» становилась победителем конкурса «Лучший товар Югры» в номинации «Услуги охранного бизнеса Югры».

Учредитель компании **Владимир Швалев** является Кавалером высших общественных наград России и занесен в Золотой Фонд Нации. Особая страница в жизни учредителя компании – активное участие в социальных и благотворительных программах, за что он награждался международными благотворительными организациями, такими как «Меценаты столетия», «Мир добра» и др.

Компания «Связь-Город» уделяет большое внимание совершенствованию качества предоставляемых услуг и создает оптимальные условия для обеспечения высокого уровня сервиса и индивидуального подхода к пожеланиям своих клиентов.

Главная миссия компании «Связь-Город» - обеспечить комфортную безопасность и уверенность в завтрашнем дне для каждого клиента.



СВЯЗЬ - ГОРОД
ЦЕНТР БЕЗОПАСНОСТИ

Ул. Республики 78А,
т. 280-280, т.911-211,
www.surgut-oxrana.ru

Третейский суд как альтернатива разрешения споров предпринимателей



10 апреля 2013 г. на площадке Сургутской ТПП прошел семинар «**Альтернативное разрешение споров в правовой системе России: проблемы, перспективы развития**». В рамках данного мероприятия участники подробно ознакомились с третейским разбирательством, как эффективным способом разрешения предпринимательских споров.

Открывая встречу, заместитель Генерального директора СТПП **Анна Чурманова** осветила уникальность данного мероприятия на предмет того, что городские предприятия различной отраслевой направленности и представители муниципалитета имеют возможность услышать разные подходы на одни и те же вопросы не только от представителей местного третейского суда, но и представителей Центра Арбитража и посредничества ТПП РФ, арбитров Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ, и даже представителей государственных судов (как Арбитражного суда ХМАО, так и Сургутского городского суда). Примечательно, что, несмотря на некую «конкурентность» в вопросах разрешения споров, государственная судебная власть позитивно оценила опыт сотрудничества с третейскими судами. Как подчеркнул председатель Арбитражного суда ХМАО **Геннадий Стоякин**, Югра занимает лидирующую позицию в стране по привлечению инвестиций, а значит вопрос защиты этих инвестиций, в том числе при разрешении споров должен быть организован на высоком уровне, т.е. компетентно, максимально быстро и комфортно для участников процесса. В этом отношении он позитивно оценил работу третейских судов, как направленную на более оперативное рассмотрение

споров, экономящее время и средства сторон. Более того, при перегруженности арбитражного суда, Председатель АС ХМАО видит определенный выход именно в увеличении количества рассматриваемых дел третейским судом. Так, Третейскому суду при СТПП он порекомендовал обратить внимание на основную массу бесспорных дел, связанных с компаниями ресурсоснабжающих организаций, управляющих компаний, провайдеров и операторов связи, а также большое количество исков от муниципалитета по вопросам арендных платежей (в т.ч. за земельные участки), подряда, строительства, которыми в настоящий момент перегружен Арбитражный Суд ХМАО. Если третейский суд расширит свое присутствие в этих исках, то у арбитражных судей появится больше времени на рассмотрение более сложных и неоднозначных дел, где действительно имеется наличие спорных правоотношений между сторонами, требующих серьезной юридической оценки.

На сегодня в ХМАО зарегистрировано 7 действующих третейских судов. Участники совещания высоко оценили профессионализм и качество работы Третейского суда при Сургутской ТПП, не имеющего отмененных решений и из года в год наращивающего обороты. С соответствующим обзором практики разрешения споров выступил председатель Третей-

Среди многочисленных реформ, направленных на совершенствование системы третейских судов имеется и серьезное ограничение по организации третейского суда не при любом лице, как это есть сейчас, а только при четко определенном круге лиц, среди которых остаются региональные ТПП.

ского суда при СТПП **Павел Шаповалов**, который рассказал присутствующим, с какими делами и в какие сроки работает третейский суд, в том числе и по делам относительно признания прав на недвижимое имущество (после разъяснений Конституционного суда РФ о праве третейских судов рассматривать такие дела).

Участников встречи интересовали вопросы размера третейских сборов, сроков рассмотрения и возможности быть рассмотренными в третейском суде. Всем присутствующим были даны подробные ответы, в т.ч. о меньших размерах сборов, по сравнению с государственными пошлинами, и иных преимуществах третейского суда, который сокращает время рассмотрения и экономит расходы на командировки в тот же г.Ханты-Мансийск и пр. Особо оживленную дискуссию присутствующих вызвали вопросы сроков и места получения исполнительных листов по данным решениям. В связи с этим особую актуальность имела информация от заместителя директора Центра арбитража и посредничества ТПП РФ **Дмитрия Подшибякина** о разрабатываемой по поручению Президента РФ новой концепции реформирования третейского судопроизводства. Среди многочисленных реформ, направленных на совершенствование системы третейских судов имеется и серьезное ограничение по организации третейского суда не при любом лице, как это есть сейчас, а только при четко определенном круге лиц, среди которых остаются региональные ТПП. Это будет способствовать укреплению доверия контрагентов и населения к судам при торгово-промышленных палатах и избавит общество от сомнительных коммерческих организаций,

которые сегодня превратили это в свой бизнес, но не в способ решения споров и проблем предприятий.

Также участники семинара высоко оценили доклады арбитра Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ **Леонида Балаян** относительно правовых средств минимизации рисков при заключении хозяйственных договоров и муниципальных контрактов и особенностей третейского разбирательства в банковской сфере. По мнению данного лектора России еще далеко до тех цифр, что есть в Америке и Европе, где процент рассмотрения дел именно третейскими судами и органами медиации, очень высок. Тем не менее, это ориентир, к которому надо стремиться, что невозможно без широкой информационной работы о преимуществах и особенностях третейского разбирательства. Например, далеко не все юристы и собственники бизнеса понимают, что исполнительный лист, выданный на основании решения третейского суда можно предъявить не только на территории РФ, но и за ее пределами (в отличии от исполнительных листов, выданных во исполнение решений арбитражных судов), а также, что решения третейского суда окончательны и могут быть пересмотрены только при нарушении процессуальных норм (что существенно сужает для истцов многочисленную и многоуровневую систему обжалований во все инстанции, как это практикуется в арбитраже).

Завершая встречу, стороны решили обдумать предложение первого заместителя Главы Администрации города Сургута **Романа Маркова** о позиционировании перед общественностью города третейского производства, как эффективной формы решения споров.

ТРЕТЕЙСКИЙ СУД при Сургутской торгово-промышленной палате

ТЕЛ./ФАКС: (3462) 50-09-51, 50-09-50
E-MAIL: sud@tppsurgut.ru



АДРЕС: г. Сургут,
ул. 30 лет Победы 34а, каб. 206

Третейский суд при Сургутской торгово-промышленной палате является самостоятельным постоянно действующим третейским судом, осуществляющим свою деятельность в соответствии с Федеральным законом "О третейских судах в Российской Федерации".

Третейский суд разрешает споры, возникающие из гражданских правоотношений при осуществлении предпринимательской, экономической и иной приносящей доход деятельности, если не установлено федеральным законом.

ПРЕИМУЩЕСТВА ТРЕТЕЙСКОГО СУДА:

- уменьшенные по сравнению с арбитражными судами сроки рассмотрения дел;
- экономия судебных расходов;
- возможность самостоятельного выбора судей;
- возможность разрешения спора в одной инстанции;
- конфиденциальность третейского разбирательства;
- возможность рассмотрения дела в месте, избранном сторонами (в том числе и за пределами города).



09 апреля 2013 г. завершился цикл встреч молодежи с состоявшимися и успешными людьми, организованных Сургутской ТПП совместно с Администрацией г. Сургута. Студентам и начинающим предпринимателям была представлена возможность получить практические советы и рекомендации от пяти опытных бизнесменов и значимых людей города и округа: **Сергея Рябова, Заура Бесолова, Дмитрия Пахотина, Татьяны Кушниковой, Людмилы Журавлевой**. В этом номере познакомим наших читателей с секретами успеха от представительниц прекрасной половины человечества. Итак, женщины в бизнесе. Мастер-класс от **Татьяны Кушниковой и Людмилы Журавлевой**.

Предприниматель с 20-летним стажем, исполнительный директор ООО «Консалтинговый центр «A+» (г. Ханты-Мансийск) **Татьяна Кушникова** пришла на встречу с молодежью не с пустыми руками. Авторская книга «Как прорости сквозь асфальт, или Предпринимательство России в условиях резко континентального климата», которую представила гость мероприятия, была написана два года назад. На протяжении 5 лет автор собирала материал, опрашивая многих предпринимателей 90-х и даже конца 80-х годов прошлого века, которые создавали свое дело в неблагоприятном для бизнеса климате. Написанию книги был посвящен целый год.

Родина Татьяны Алексеевны – г. Ханты-Мансийск, где она проживает по настоящее время. Ее предпринимательский путь начался с 1989 г. созданием называвшегося в то время товарищества с ограниченной ответственностью, для которого героиня встречи собственноручно печатала уставные документы. Опыт Кушникова получила в Центре научно-технической подготовки молодежи. В 1992 г. ей предложили стать директором филиала федерального фонда развития предпринимательства. Было принято положительное решение. Вскоре данное направление было полностью изучено и хотелось реализовать новый самостоятельный проект. В связи с этим,

Рождение бизнес-идеи должно быть основано на имеющихся профессиональных навыках и опыте, или исходя из своих увлечений - хобби.

она считает удачей, что в это время в 1993 г. посчастливилось поехать на обучение в Америку. Совет депутатов отправил двух человек от округа. Основная часть образовательной программы была посвящена бизнес-планированию. Как отмечает сама Кушникова, западная система развития предпринимательства построена на четкой законодательной базе, что существенно отличает ее от нашей - российской.

В 1994 г. у нашей героини возникает идея создания в Югре самостоятельного регионального Фонда поддержки предпринимательства, которая изначально не нашла поддержки у государства. И этот год становится для Кушниковой самым тяжелым и напряженным. Упорное хождение по кабинетам, многочисленные согласования, сбор бесконечных бумаг ознаменовываются, в конечном итоге, созданием данной структуры в апреле 1995 года.

В 1997 г. была создана «Югорская лизинговая компания». В 2002-м – в развитие общей темы инфраструктуры поддержки и развития бизнеса - Окружной бизнес-инкубатор. А еще через год учреждено ООО «Консалтинговый центр «A+», который до 2009 года возглавляла одна из ее коллег. После Татьяна Кушникова сама стала

учредителем и директором центра и старшим управляющим партнером консалтинговой группы «A+». Данный принцип, когда владелец бизнеса совмещает в себе функции управляющего, заимствован на западе. Татьяна Алексеевна гордится своим делом и призывает молодых людей развивать новые направления бизнеса и заниматься тем, чем еще никто не занимался.

С 2006 г. по 2008 г.



гость мероприятия проходит курс стратегического менеджмента в Академии народного хозяйства при Правительстве РФ и получает диплом МВА (Мастер делового администрирования).

Вниманию присутствующих экспертом была представлена так называемая «Карта шагов» на пути к предпринимательской деятельности, состоящая из 12-ти этапов. На первом этапе человек должен оценить свой потенциал к ведению предпринимательской деятельности. Для этого существует множество тестов на определение предпринимательских способностей: готовность брать на себя ответственность, рисковать, умение выстраивать общение – коммуникативные навыки и т.д.

Татьяна Алексеевна привела пример из собственной практики, когда на одном из ее тренингов в г. Нефтеюганске почти одна треть аудитории после прохождения соответствующего тестирования удалилась. Такой шаг она оценила очень положительно, потому что работать дальше ей пришлось именно с подготовленной аудиторией, имеющей осознанное желание заниматься предпринимательством. По мнению Кушниковой, не стоит заниматься бизнесом, не обладая необходимыми для этого качествами.

Эксперт определяет предпринимательскую деятельность, в первую очередь, как умственный процесс, состоящий из пяти основных этапов. Самый начальный и важный этап – это рождение идеи. Тут необходимо определить то, что тебе интересно, исходя из своих профессиональных навыков и опыта, увлечений – хобби. Успешность реализации выбранной идеи зависит, в том числе от того, насколько вы к ней, что называется, прикипите. Можно идею заимствовать, однако, без соответствующих способностей и навыков вряд ли удастся ее реализовать.

На этапе разработки плана реализации обозначенной идеи необходимо по пунктам расписать весь процесс выхода на рынок, начиная от анализа заполненности выбранной рыночной ниши и мониторинга конкурентов и заканчивая выбором помещения для своего бизнеса.

Следующий шаг предполагает концентрацию усилий на реализации своего бизнес-плана. Этап корректировки позволяет усовершенствовать идею и план, исправить ошибки, которые лучше устранить до стадии управления полученными результатами, т.к. здесь целесообразно уже



продумывать дальнейшее развитие своего бизнеса, вкладывая в него соответствующие инвестиции.

В предпринимательстве, как отмечает Кушникова, любая идея, которая может принести доход, приветствуется. Ее нужно «обкатать».

Как выбрать вариант старта? Организация бизнеса с привлечением стартового капитала – наиболее простой способ открытия собственного дела. «В этом случае можно обратиться к родственникам», – улыбается Татьяна Алексеевна.

Можно начать свое дело самостоятельно – с «нуля». Здесь было рекомендовано рассмотреть такое направление, как интернет-бизнес, организация которого наименее затратна. Другой вариант – приобретение готового бизнеса. И, наконец, покупка франшизы, в случае чего необходимо быть готовым к жестким условиям, которые диктует Управляющая компания (например, строгое соответствие брендбуку и т.д.). Раскрученный бренд, однако, является немалым преимуществом при выборе данного варианта старта.

Эксперт советует руководствоваться некоторыми базовыми правилами при выборе отрасли своего бизнеса. Одним из ключевых – является четкое понимание ценности своих сотрудников и их компетенции. Не менее важный момент – умение убеждать свое окружение, грамотно донося информацию, прежде всего, до близких, которые зачастую не понимают всей важности того, чем вы занимаетесь. Более того, следует мотивировать их на оказание помощи в ведении бизнеса, существенно сокращая тем самым временные затраты. Было рекомендовано также избегать непродуктивных инвестиций. На начальном этапе приоритеты должны быть

Избегайте непродуктивных инвестиций. На начальном этапе приоритеты должны быть расставлены таким образом, что инвестиции должны идти, в первую очередь, на развитие бизнеса, который требует постоянных вложений, и только после – на удовлетворение личных потребностей.



расставлены таким образом, что инвестиции должны идти, в первую очередь, на развитие бизнеса, который требует постоянных вложений, и только после - на удовлетворение личных потребностей. Дискуссию вызвал вопрос создания собственного имиджа, который интересовал, в большей мере, присутствующих на мероприятии девушек. Татьяна Кушникова заметила, что имидж, безусловно, важен, но при этом не надо забывать, что бизнес должен «жить».

Обсуждая вопрос выбора организационно-правовой формы, эксперт совместно с аудиторией обозначила основные преимущества и недостатки одного из самых распространенных видов юридического лица – общества с ограниченной ответственностью (ООО). Данная организационно-правовая форма, как известно, не очень проста в оформлении, но предусматривает меру ответственности только по уставному капиталу. Само позиционирование ООО выигрывает, по сравнению с индивидуальным предпринимателем (ИП), являющимся физическим лицом. Зачастую клиент обращается именно в ООО, однако, как подчеркнула Татьяна Кушникова, многие ИП хорошо развиваются, предоставляя свои клиентам качественный продукт /услугу. Открыть ИП достаточно просто. Оформление предполагает минимум бумаг

Ежедневный управленческий учет - основа успешного ведения бизнеса. И это закон.

(госпошлина, заявление) и затрат. Кроме того, отчетность в налоговые органы ИП сдают один раз в год. Однако, материальную ответственность ИП несет всем своим имуществом, что является существенным минусом.

По мнению Татьяны Кушниковой, свой бизнес надо контролировать, и это закон. Необходим ежедневный контроль затрат – так называемый управленческий учет. Помимо этого, эксперт рекомендовала использовать простую, но эффективную методику SWOT-анализа. Анализ сильных и слабых сторон, выявление возможностей вашего бизнеса и угроз, которым он может быть подвержен извне, является частью маркетингового плана и одной из важнейших составляющих контроля.

При выборе системы налогообложения Кушникова посоветовала обратить внимание на введенную с 2013 года патентную систему, которая представляет интерес для ИП. Предприниматель, применяющий данный режим налогообложения, получает много преимуществ, в частности: право отказаться от использования ККМ. ИП не придется сталкиваться с трудностями при ведении бухучета и представлении налоговых деклараций.

Гость встречи акцентировала внимание присутствующих на осуществлении поиска ресурсов. Была отмечена значимость рассмотрения персонала как одного из важнейших источников навыков, знаний и умений. Как говорит сама Татьяна Алексеевна, ее бизнес делают люди, которые всегда являются либо внутренним, либо внешним ресурсом. Далее следуют технологии - без них сегодня невозможно обойтись практически в любой сфере. Источники информации также играют большую роль в современном мире и в грамотном построении и управлении бизнеса, в частности. Сюда же отнесены источники снабжения, позволяющие производить продукт или оказывать какую-либо услугу.

В завершение своей презентации Татьяна Кушникова остановилась на вопросе построения деловых отношений и на собственном позиционировании. Сама Татьяна Алексеевна придает большое значение этим важным для любого человека составляющим. И не случайно, ею пройдено большое количество семинаров и тренингов на мотивацию, эффективные переговоры и деловое общение, посещение которых рекомендовано и присутствующей молодежи. «К любой встрече надо готовиться», - так утверждает эксперт. И важное значение, при этом, имеют не только внешние составляющие имиджа, но и умение слушать себя и собеседника.

Исходя из этого, наш гость и выбрала победителя встречи. За проявленные коммуникативные навыки приз - фирменную флешку от Сургутской ТПП и диплом победителя - получил начинающий предприниматель **Николай Деудин**. В завершении мероприятия Татьяна Кушникова вручила всем участникам подписанный лично экземпляр своей книги.



Эксперт в области делового администрирования во внешнеэкономической деятельности, предприниматель с 20-летним стажем в сфере образовательных услуг и образования за рубежом, генеральный директор некоммерческой организации НОУНТ «Центр гуманитарного образования» Людмила Журавлева поспешила познакомиться с присутствующими, заметив, что «Время – измерение, не менее важное, чем деньги». Вниманию участников встречи – студентов РГСУ, ТюмГУ, МУК «Центр индивидуального развития», начинающих предпринимателей – был представлен видеоролик, в котором Людмила Витальевна предстала не как создатель известного в городе «Лингва-Центра», а как бизнес-тренер английской компании ICAN production ltd. Как превратить знания каждого в успех – то направление, в котором сейчас развивается Людмила Журавлева, передавая постепенно управление своим уже состоявшимся бизнесом членам семьи.

- Как Вы начинали свой предпринимательский путь? Что привело в бизнес?

- По своему характеру и нраву я отношусь к стеснительным, застенчивым людям. Об этом недостатке знала всегда. В школьные годы, на уроках, тихо отвечала, порой не могла отстоять свою позицию по тому или иному вопросу, хотя весомые мысли всегда были. Я понимала, что нужно над этим работать, ведь недостатки – это продолжение наших достоинств. В 90-е гг., будучи замужем и имея двоих детей, в одной из газет прочитала объявление о найме сотрудников американской компанией. Тогда я еще не осознавала, насколько владею английским языком. И вот я попадаю на собеседование, которое проходило в Риге. В процессе беседы с работодателем понимаю, что мой английский «включился» (улыбается). Меня приняли, несмотря на то, что ограничение по возрасту указывалось до 30 лет, а мне на тот момент уже было 33. И отмечу, что Америка дала мне конкурентное преимущество. Отсюда секрет успеха номер 1: действуйте, предпринимайте что-либо, не зависимо от обстоятельств, не откладывая это в долгий ящик.

- Что Вы можете сказать о бизнесе в различных культурах, с которыми Вам удалось познакомиться?



Успех для меня – это путешествие, а не станция назначения.

- Значительная часть моей жизни была посвящена предпринимательству в культуре российской и международной. Имею опыт 7 национальных образовательных систем, которые я изучала изнутри. Западный бизнес, в частности американский, более честный, чем у нас. Это единственная страна, где мне давали деньги по принципу «отдашь, когда сможешь». 40% моего собственного бизнеса построено как раз на идеях Америки. Для того, чтобы получать прибыль, нужно делать что-то хорошее – социально значимое. Могу сказать, что наш, российский бизнес, построен на яких личностях.

- Как Вы считаете, реально ли, чтобы бизнес был социально ориентированным?

- Владелец бизнеса, являясь руководителем, постоянно решает вопросы менеджмента, который я определяю как циклично организованный процесс, суть которого состоит в уравновешивании двух сторон: гуманистичности и технологичности. Любой настоящий обменный бизнес, по моему мнению, должен быть социально ориентированным, даже если в каком-то плане это завуалировано. Отличие - в степени ориентированности: более или менее. Всем известно, что прибыль строится из расчета «доход минус расход». И ты, как владелец бизнеса, должен забирать ее себе не в полном объеме, а определенный процент. Если говорить о своем бизнесе, то он построен на функционировании целой группы компаний, в которую входят как коммерческие, так и некоммерческие организации.



К слову, в НОУ НТ «Центр гуманитарного образования», который занимает 1-е место в России по экономическим оборотам среди учреждений дополнительного образования, я получаю заработную плату, как и все рядовые сотрудники. Одним словом, на чаше весов должно быть больше социально полезного. Если у компании здравое социально ориентированное поведение, это обязательно оценят люди.

- На что Вы ориентируетесь в своем постоянном развитии?

- Открою **секрет успеха номер 2 – это гармония внутреннего и внешнего (теория и практика)**. Другими словами, вы должны знать веер своих возможностей и использовать их, совершая конкретные действия, не раздумывая. Для чего я пошла в науку? За тем, чтобы изучить то, что люди придумали до меня. Сейчас не особо ценится когнитивная сторона человека. Кроме того, почву для непрерывного развития мне дает международность – тот огромный опыт, который я получила, объехав много стран. Вообще, изучение языка считаю процессом построения образа человека. И не случайно, слоган «Лингва» звучит как: «Непрерывное ОБРАЗование человека», где визуальный акцент сделан именно на этом моменте. В Великобритании я даже читала лекции на тему «Европейская идентичность в поиске своего образа». Успех для меня – это путешествие, а не станция назначения.

- На Ваш взгляд, начинающему предпринимателю лучше помогать стартовым капиталом (гранты, субсидии и т.д.) или все же только со-

ветами и опытом, чтобы остальному он научился сам?

- У человека, стремящегося стать предпринимателем, должно быть, прежде всего, желание создать что-то новое. Это секрет успеха под номером 3. Так зачем же ориентироваться на субсидии и прочую государственную поддержку? Здесь вспоминается известный философ и гуманист XX века Рон Хаббард, который говорил о том, что никогда не пользовался субсидиями. Я, например, по жизни наблюдатель. И вам советую не просто смотреть на окружающие вас вещи, а думать, анализировать.

Учитесь, набирайтесь опыта и действуйте.

- Как, по-Вашему, конкурировать с муниципальным образованием?

- «Лингва-Центр» позиционирует себя, прежде всего, как институт повышения квалификации, в котором все образовательные программы лицензированы. Это новая сторона бизнеса. Наша компания предоставляет услуги, которые очень практико-ориентированы. Более того, многие преподаватели «Лингва» имеют научные степени. В целях сохранения финансовой устойчивости целесообразнее работать с отдельно взятыми клиентами, которых у нас на сегодняшний день порядка 2000. Зависеть же от одного заказчика, как это обычно бывает в муниципальных структурах, мы не хотим. Это создает некую нестабильность.

- Какую бизнес-литературу посоветуете к прочтению?

- Книги американского ученого, экономиста, одного из самых влиятельных теоретиков менеджмента XX века Питера Друкера. Они просты и понятны для восприятия. Для руководителей советую журналы: «Генеральный директор», «Коммерческий директор». Очень хочу, чтобы из присутствующих здесь получились хорошие предприниматели.

Гость нашей встречи, по традиции, определила победителя, задавшего самый интересный вопрос. За проявленную активность и актуальные вопросы фирменную толстовку от компании «Лингва» и диплом получил действующий

Любой настоящий обменный бизнес, по моему мнению, должен быть социально ориентированным.

предприниматель – директор Центра психологического сопровождения «Altera Pars», младший научный сотрудник Лаборатории психологии СурГУ **Валерий Меренков**. Победитель, в свою очередь, представил на ознакомление Людмиле Журавлевой, которая, помимо прочих регалий, является доктором педагогических наук, свой проект на тему: «Психодиагностика индивидуальных личностных качеств сотрудников и соискателей вакансий методом СМИЛ».

Памятные подарки были подготовлены и вручены еще двум участникам встречи, которые были выбраны с помощью аудитории. Фирменные футболки достались ученице 11 «Б» класса МБОУ СОШ № 19 **Дарье Зубковой** и действующему предпринимателю **Ларисе Лячко**.

*Материал подготовила
Ольга Пичушкина*



Повышение квалификации сотрудников в Сургуте и за рубежом

Как нанимать персонал и не сожалеть о выборе в дальнейшем? Как создать по-настоящему сильную команду специалистов, готовую решать производственные задачи любой сложности? Институтом повышения квалификации Lingua разработаны пошаговые технологии проведения собеседования, которыми уже успешно пользуются руководители сургутских компаний. Набрав новых специалистов, руководство компаний сталкивается с проблемой их адаптации, даже спустя месяцы после прихода в коллектив. В Сургуте появилась возможность повышать квалификацию сотрудников не только в пределах города, но и за рубежом, одновременно создавая дружную команду. Предоставляется данные услуги компания «ICAN Production Ltd» в Великобритании, совместно с институтом повышения квалификации Lingua. Недельный курс повышения квалификации сотрудников в Англии, включающий тренинг по командообразованию, экскурсионное обслуживание, русскоговорящего сопровождающего, проживание в уютном английском доме с камином, питание, встречи и проводы в аэропорту, позволит не только создать сильную команду, но и практиковаться в общении на английском языке. Даже отдых в рамках данной программы делает продуктивным коллективное сотрудничество: посещение королевского Лондона и его окрестностей, памятников древнеримской эпохи, средневековых замков и лучших футбольных клубов Англии будут поводами для неформального общения с коллегами после работы.

Для руководителя преимущества командообразующего тренинга очевидны:

- Вы сможете компенсировать потери, которые несёт Ваша компания от неэффективных коммуникаций.
- Вы сэкономите время, создав сильную команду за неделю.
- Для вас будет создана программа, базирующаяся на научной методике от квалифицированных тренеров (магистр внешнеэкономической деятельности, доктор педагогических наук, кандидат педагогических наук, психолог, бизнес-консультант), с 20 летним стажем работы по созданию профессиональных работающих команд.
- Вы почувствуете уют старой Англии.

Закрепить навыки, полученные в Великобритании, и продолжить повышение квалификации сотрудников можно в г. Сургуте на тематических семинарах – тренингах, где вы сможете найти ответы на вопросы:

1. Как увеличить продуктивность компании, сохранив время?
2. Как занять позицию лидера и сохранить её?
3. Как определить компетенции сотрудников компаний?
4. Как организовать менеджмент качества для вашей компании силами ваших специалистов?

Зарубежная поездка по командообразованию в Англию, семинары – тренинги в Сургуте, - все эти этапы повышения квалификации сотрудников существенно увеличат прибыль вашей компании, благодаря практическому применению профессионалами ваших компаний полученных актуальных инструментов формирования сильной команды.

**Консультации по телефонам:
35-03-84, 35-52-05.**

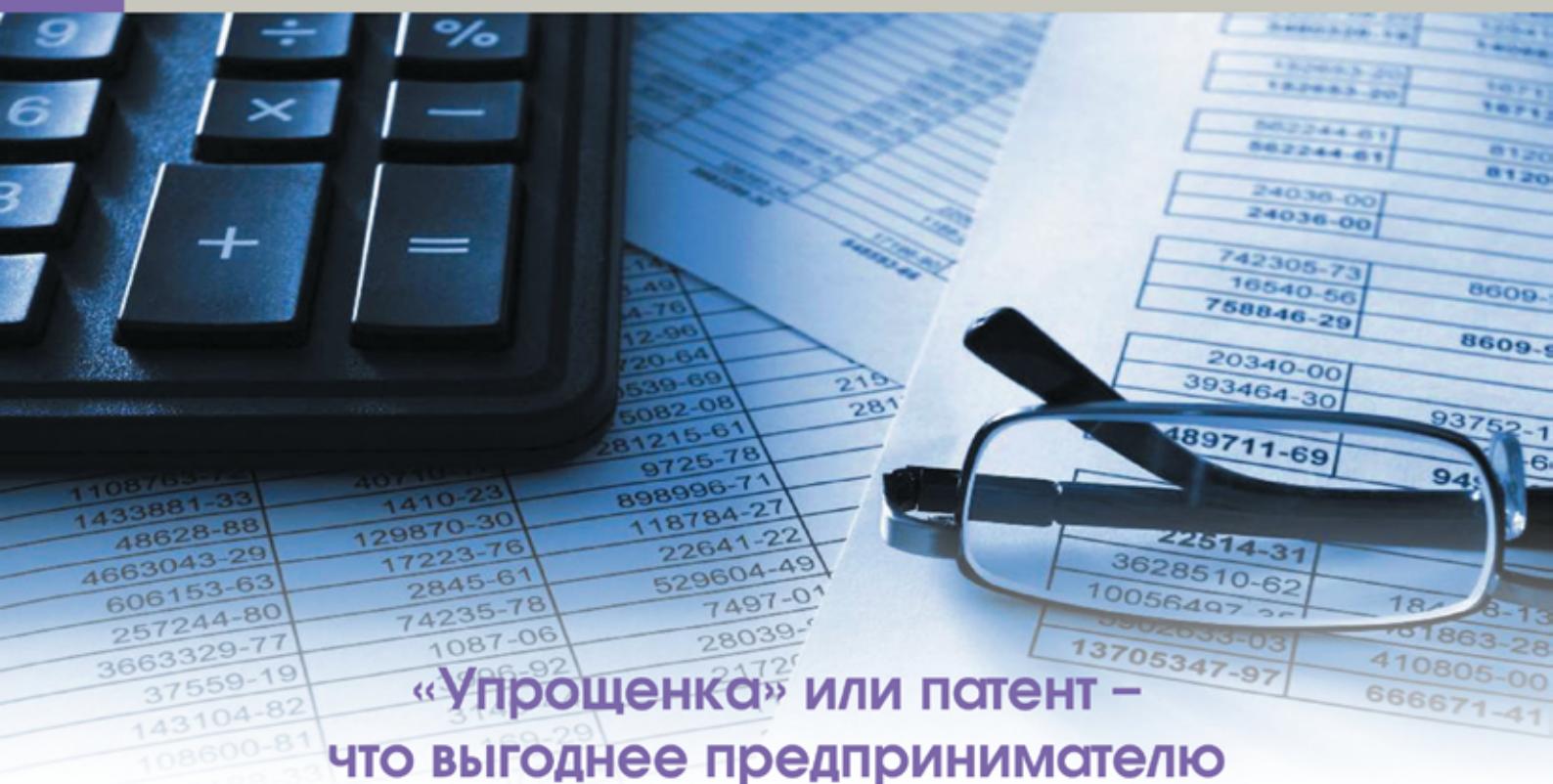


В Великобритании

14 - 18 мая в Сургуте представитель компании «ICAN Production Ltd» из Великобритании проводит индивидуальные консультации.



Lingua Since 1992...



«Упрощенка» или патент – что выгоднее предпринимателю

Из этой статьи вы узнаете:

- Чем руководствоваться предпринимателю, выбирая систему налогообложения
- Какие льготы по страховым взносам действуют для предпринимателей, купивших патент, и какие преференции в налогообложении есть у «упрощенцев»
- Как рассчитать налоги, которые фактически нужно заплатить

C1 января 2013 года ставшая уже привычной для предпринимателей «упрощенка» на основе патента отменена. А на ее смену пришел новый режим – патентная система налогообложения (ПСН). И хотя суть патента осталась прежней, в ПСН есть много новшеств. Часть из них делают этот спецрежим привлекательным. Например, отсутствие отчетов и деклараций (достаточно только вести специальную Книгу учета доходов), заранее известна величина налоговых платежей, есть возможность не применять ККТ (п. 2.1 ст. 2 Федерального закона от 22.05.2003 № 54-ФЗ).

Однако есть и минусы. Так, с 2013 года предприниматели на патенте не могут уменьшать его стоимость на величину уплаченных страховых взносов, в то время как в 2012 году это было возможно (п. 10 ст. 346.25.1 НК РФ). А величина фиксированного платежа в Пенсионный фонд и ФФОМС за себя для предпринимателей с этого года

Предпринимателям, купившим патент, нужно оплачивать его полностью и, помимо этого, перечислять страховые взносы. В ряде случаев это может оказаться менее выгодным, чем применять обычную «упрощенку» с объектом доходы.

увеличилась более чем в два раза и составила 35 664,66 руб., в то время как в прошлом году нужно было платить 17 208,25 руб.

Получается, что теперь предпринимателям, купившим патент, нужно оплачивать его полностью и, помимо этого, перечислять страховые взносы. В ряде случаев это может оказаться менее выгодным, чем применять обычную «упрощенку» с объектом доходы. Давайте рассмотрим все на конкретных примерах.

В чем «упрощенка» и патент похожи

В данной статье мы будем сравнивать патентную систему с «упрощенкой» на объекте доходы. Поскольку последняя наиболее простая с точки зрения организации учета, поэтому и близка к патенту.

Итак, при обоих спецрежимах не нужно вести бухучет, так как для предпринимателей он не обязателен, а все доходы нужно отражать в Книге учета. Приказом Минфина России от 22.10.2012 № 135н утверждены две формы данного документа – одна для упрощенной системы, другая для патента.

Порядок заполнения этих двух книг несколько отличается. Так, предприниматели на УСН в Книге учета должны показывать не только свои доходы в разделе I, но и страховые взносы, уплаченные за себя и за работников, а также пособия по болезни, выплаченные из собственных средств. Эти суммы важны, поскольку на них можно уменьшить начисленный «упрощенный» налог. Их предприниматели на УСН показывают в разделе IV Книги учета поквартально.

Предприниматели на патенте права на вычет взносов,

как перечисленных за себя, так и за работников, не имеют. Поэтому такие налогоплательщики просто фиксируют в Книге учета свои доходы, отслеживая, чтобы они не превысили 60 млн. руб., иначе право на патент будет потеряно (подп. 1 п. 6 ст. 346.44 НК РФ).

Ставка налога при обоих спецрежимах одинаковая – 6%. Однако при УСН налог рассчитывается исходя из фактически полученного дохода, а при патенте – исходя из суммы дохода, установленного региональными органами власти.

Каковы отличия двух режимов

Ключевое отличие УСН от патента заключается в порядке начисления и зачета страховых взносов. Так, предприниматель на УСН, рассчитывающий единый налог с доходов, может ежеквартально уменьшать налог на начисленные и уплаченные за этот период за себя и за своих работников страховые взносы (п. 3.1 ст. 346.21 НК РФ).

Что касается ставок страховых взносов, то, если предприниматель на УСН занимается льготным видом деятельности, указанным в первом пункте 8 части 1 статьи 58 Федерального закона от 24.07.2009 № 212-ФЗ (далее – Закон № 212-ФЗ), и доход от этой деятельности составляет не менее 70%, к заработку наемных работников можно применять пониженные ставки страховых взносов и платить только 20% в Пенсионный фонд РФ (ч. 1.4 ст. 58 Закона № 212-ФЗ). Если у предпринимателя обычный вид деятельности, то с заработка сотрудников он уплачивает взносы по ставке 30% (ст. 58.2 Закона № 212-ФЗ).

Предприниматели на патенте почти при любом виде деятельности с заработка наемных работников могут начислять взносы по повышенной ставке – только 20% в ПФР. Исключением является ситуация, когда предприниматель сдает в аренду имущество, занимается розничной торговлей или оказывает услуги в сфере общественного питания. Тогда ему с дохода сотрудников нужно исчислять взносы по ставке 30% (22% платится в ПФР, 2,9% – в ФСС, 5,1% – в ФФОМС). Это следует из пункта 14 части 1 статьи 58 Закона № 212-ФЗ.

Как сделать правильный выбор

Предположим, что предприниматель планирует работать в одиночку. Размер страховых взносов, которые он заплатит за себя при любом налоговом режиме, известен заранее – 35 664,66 руб. Если предприниматель применяет УСН, на эту сумму можно будет уменьшить единый налог вплоть до нуля. Если же куплен патент, стоимость патента нужно будет заплатить полностью, не уменьшая ее на взносы.

Получается, что переходить на патент выгодно, только когда реальный доход, который предприниматель планирует заработать, гораздо больше, чем тот, что установлен для патента в конкретном регионе. Если же вы предполагаете заработать примерно столько, сколько установлено для патента, либо еще меньше, переходите на УСН с объектом налогообложения доходы. Поясним сказанное на примере.

Пример. Какие налоги заплатит предприниматель при разных режимах налогообложения

И.С. Сафонов зарегистрировался в качестве индивидуального предпринимателя. Потенциальный доход по патенту для вида деятельности, который будет применять И.С. Сафонов, в его регионе равен 250 000 руб. Предприниматель планирует работать без наемных работников.

Ситуация 1. И.С. Сафонов, основываясь на опыте коллег, занимающихся аналогичным бизнесом, прогнозирует реальный доход в 2013 году в размере 500 000 руб. Расходы составят 50 000 руб.

При приобретении патента предприниматель должен будет заплатить в 2013 году стоимость патента – 15 000 руб. (250 000 руб. × 6%) и страховые взносы в размере 35 664,66 руб. В итоге чистая прибыль по патенту за вычетом расходов, «патентного» налога и страховых взносов на личное страхование составит 399 335,34 руб. (500 000 руб. – 50 000 руб. – 15 000 руб. – 35 664,66 руб.).

При использовании УСН «упрощенный» налог по ставке 6% будет равен 30 000 руб. (500 000 руб. × 6%). Эту сумму можно будет полностью уменьшить на уплаченные страховые взносы. Поэтому предприниматель потратит в 2013 году только 35 664,66 руб. на уплату взносов, а налог по УСН будет нулевым. С учетом запланированных расходов





в размере 50 000 руб. чистая прибыль И.С. Сафонова в 2013 году составит 414 335,34 руб. (500 000 руб. – 50 000 руб. – 35 664,66 руб.).

И.С. Сафонов выбрал УСН с объектом доходы, так как чистая прибыль при его использовании будет больше, чем на патенте (414 335,34 руб. > 399 335,34 руб.).

Ситуация 2. И.С. Сафонов прогнозирует реальный доход в 2013 году в размере 2 000 000 руб., расходы – 200 000 руб.

Чистая прибыль на патенте составит 1 749 335,34 руб. (2 000 000 руб. – 200 000 руб. – 15 000 руб. – 35 664,66 руб.). При выборе УСН налог к уплате за вычетом страховых взносов будет равен 84 335,34 руб. (2 000 000 руб. × 6% – 35 664,66 руб.). Чистая прибыль предпринимателя за 2013 год составит 1 680 000 руб. (2 000 000 руб. – 200 000 руб. – 35 664,66 руб. – 84 335,34 руб.).

Основываясь на этих расчетах, И.С. Сафонов купил патент, который выгоднее УСН (1 749 335,34 руб. > > 1 680 000 руб.).

В примере для удобства мы рассмотрели ситуацию, когда предприниматель работает в одиночку. Если же есть наемные работники, расклад может быть иным, потому что взносы с их дохода при УСН и патенте могут исчисляться по разным ставкам. Поэтому нужно принимать во внимание прогнозируемый доход работников, сумму взносов с их заработка. А также то, что при УСН единый налог уже можно будет уменьшить не полностью, а лишь на 50%.

ИП решил перейти на патентную систему. Какие шаги ему нужно предпринять

Прежде чем перейти непосредственно к порядку перехода на патентную систему налогообложения, напомним, кто имеет право на такой переход.

Кто может применять патентную систему

Итак, применять патентную систему налогообложения могут исключительно ИП. И то не все. А только те ИП, которые

удовлетворяют определенным условиям.

Во-первых, ИП осуществляет вид деятельности, предусмотренный пунктом 2 статьи 346.43 НК РФ. Например, коммерсант занимается ремонтом обуви, оказывает парикмахерские услуги.

Во-вторых, ИП ведет деятельность в регионе, где в отношении нее введена патентная система. В настоящее время указанный спецрежим введен во всех субъектах РФ, за исключением г. Санкт-Петербурга и Республики Калмыкия. (См. таблицу «Перечень субъектов РФ, в которых введена патентная система налогообложения» // Бухгалтерия ИП, 2013, № 2. – Примеч. ред.).

В-третьих, коммерсант не ведет деятельность в рамках договора простого товарищества или договора доверительного управления имуществом.

В-четвертых, средняя численность работников, в том числе трудящихся по договорам гражданско-правового характера, не превышает 15 человек по всем видам осуществляющей деятельности (п. 5 ст. 346.43 НК РФ).

В-пятых, доходы не должны превышать 60 млн. руб. Причем при определении лимита коммерсант должен учитывать доходы не только по патентной деятельности, но и доходы по деятельности, в отношении которой применяет УСН (п. 6 ст. 346.45 НК РФ).

Переходим на патентную систему

Для перехода на указанный спецрежим коммерсант должен подать в налоговый орган по месту своего жительства заявление на получение патента. И сделать это необходимо не позднее чем за 10 дней до начала применения патентной системы налогообложения. Причем в данном случае 10-дневный срок исчисляется в рабочих днях (п. 6 ст. 6.1 НК РФ).

Обратите внимание: **если коммерсант планирует вести патентную деятельность на территории субъекта РФ, в котором не состоит на учете, то подать заявление он может в любой территориальный налоговый орган этого субъекта РФ.**

Заявление на получение патента ИП может представить лично или через законного (полномоченного) представителя. Также заявление он вправе направить по почте с описью вложения или в электронной форме по телекоммуникационным каналам связи.

Если заявление подает представитель, то при себе он должен иметь оригинал и копию доверенности, подтверждающей его полномочия. Копию доверенности он должен будет приложить к заявлению на получение патента.

В случае направления заявления по почте или ТКС днем его представления считается дата отправки.

Что касается формы заявления, то положения главы 26.5 НК РФ не содержат требования о его подаче по унифицированной форме. Это значит, что коммерсант может составить

Применять патентную систему налогообложения могут исключительно ИП. И то не все. А только те ИП, которые удовлетворяют определенным условиям.

заявление в произвольной форме или воспользоваться рекомендованной налоговыми органами.

В настоящее время действует рекомендованная форма заявления на получение патента (№ 26.5-1), утвержденная приказом ФНС России от 14.12.2012 № ММВ-7-3/957@.

Заполнять это заявление очень просто. На первом листе коммерсант указывает данные о себе (ФИО, ИНН, адрес места жительства и ОГРНИП) и период, на который хочет получить патент.

Напомним, в соответствии с пунктом 5 статьи 346.45 НК РФ патент выдается по выбору индивидуального предпринимателя на период от 1 до 12 месяцев включительно в пределах календарного года.

На втором листе ИП должен указать наименование патентного вида деятельности. Причем наименование следует вписывать в той формулировке, которая дана в законе субъекта РФ, а не в главе 26.5 НК РФ. Помимо наименования вида деятельности, ИП потребуется указать идентификационный код установленного законом субъекта РФ вида деятельности. Найти данный код можно на сайте региональных управлений ФНС России. Также на листе 2 предпринимателю нужно будет отразить среднюю численность работников.

В приложении к заявлению коммерсанту необходимо указать показатели ведения патентной деятельности, от которых может зависеть размер потенциально возможного к получению годового дохода. Например, наименование и площадь торгового объекта или объекта общепита.

Пример

Предприниматель К.В. Селиванов (ИНН 500312134701, ОГРНИП 307532109300011, адрес места жительства по паспорту: 142700, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное, ул. Школьная, д. 15, кв. 122) занимается розничной торговлей через объекты стационарной торговой сети с площадью торгового зала не более 50 кв. м.

ИП имеет два магазина в г. Москве. Площадь одного магазина – 25 кв. м, второго – 30 кв. м. С 1 апреля 2013 года он планирует перейти на патентную систему налогообложения. Срок, на который ИП хочет взять патент, составляет 9 месяцев. Средняя численность наемных работников – 8 человек.

В г. Москве патентная система с 1 января 2013 года

введена Законом г. Москвы от 31.10.2012 № 53. Заполним заявление на получение патента по форме № 26.51, причем с условием, что представить его в инспекцию будет уполномоченный представитель.

В данном случае предприниматель может подать заявление в любую инспекцию г. Москвы, поскольку в этом субъекте РФ он не состоит на учете ни по месту жительства, ни в качестве плательщика, применяющего патентную систему налогообложения. Сделать это необходимо до 15 марта включительно.

Получаем патент

При получении от ИП заявления инспекция обязана в течение пяти рабочих дней выдать ему патент по форме, утвержденной приказом ФНС России от 30.11.2012 № ЕД-4-3/20218@, или уведомить об отказе в выдаче патента.

Полученный патент коммерсант вправе использовать только на территории того субъекта РФ, который указан в патенте. Однако это запрещает ИП получить еще один патент в другом субъекте РФ. Уведомление об отказе в выдаче патента доводится до сведения коммерсанта в течение пяти дней после вынесения решения об отказе в выдаче патента. Форма уведомления № 26.5-2 утверждена приказом ФНС России от 14.12.2012 № ММВ-7-3/957@. Указанное уведомление передается либо лично ИП под расписку или направляется по почте заказным письмом. Причем при отправке уведомления по почте оно считается полученным по истечении шести дней со дня направления письма.

В заключение напомним, когда налоговики вправе отказать в выдаче патента. Так, согласно пункту 4 статьи 346.45 НК РФ это может произойти в следующих случаях.

Первый – в заявлении указан вид деятельности, который не соответствует перечню видов деятельности, в отношении которых на территории субъекта РФ введена патентная система налогообложения.

Второй – в заявлении указан срок действия патента, не соответствующий пункту 5 статьи 346.45 НК РФ.

Третий – коммерсант, утративший право на применение патентной системы до истечения срока действия патента, подал заявление на получение патента по этому же виду деятельности ранее следующего календарного года. Аналогичный отказ могут получить коммерсанты, прекратившие вести патентную деятельность до истечения срока действия патента.

Четвертый – наличие недоимки по налогу, уплачиваемому в связи с применением патентной системы.

**Пресс-служба ИФНС
России по г. Сургуту**

Товарный знак как средство защиты бизнеса

3аконы современного бизнеса таковы, что в условиях рыночной конкуренции каждому руководителю приходится задумываться о создании собственного фирменного стиля. Предлагая тот или иной товар или услугу, компания стремится заявить о своей уникальности и индивидуальности, но зачастую упускается такой важный момент, как оформление исключительных прав на принадлежащую интеллектуальную собственность. Основным продуктом творческой умственной деятельности человека являются так называемые объекты интеллектуальной собственности: товарные знаки, изобретения, полезные модели, промышленные образцы и т.д.

К одному из самых распространенных объектов интеллектуальной собственности стоит отнести товарный знак, знак обслуживания (далее - товарный знак). Товарный знак, как правило, - оригинально оформленное художественное изображение, состоящее из отдельных композиционных элементов (имен, слов, цифр, букв, логотипов, аббревиатур, мелодий и т.п.).

Зачастую на выбор потребителя того или иного товара, либо услуги влияет узнаваемость конкретного товарного знака. Именно поэтому **узнаваемый бренд, который еще не зарегистрирован, может стать «лакомым кусочком» для недобросовестных конкурентов.**

Придумав оригинальное название и запустив проект, будет очень обидно через время понять, что вы не можете получить исключительные права на созданный вами бренд. Исключительные права на товарный знак появляются у заявителя только после его регистрации, даже не смотря на то, что многие годы вы используете его. При этом, товарный знак будет считаться юридически защищенным только на территории той страны, в которой он зарегистрирован, и только применительно к тем товарам, в отношении которых он зарегистрирован. Это, в частности, означает, что отныне никто не вправе использовать без разрешения правообладателя сходные с его товарным знаком обозначения в отношении товаров, для индивидуализации которых он был зарегистрирован. Действия по защите нарушенных прав предпринимает сам правообладатель товарного знака. Незаконное использование последнего влечет гражданскую, административную или уголовную ответственность.

Процедура регистрации товарного знака достаточно

длительная, осуществляется в Роспатенте. При регистрации действует принцип первенства: кто первый заявил, тот и прав. Для патентного ведомства не важны аргументы вроде: вы уже пять лет на рынке, и в определенном городе или даже округе вас знают. Подавая заявку, существует вероятность отказа в регистрации по причине наличия схожего товарного знака.

Процедура регистрации состоит из нескольких этапов и длится от двенадцати до восемнадцати месяцев. Товарный знак регистрируется на 10 лет (со дня подачи заявки в Роспатент), по истечении которых по заявлению компании срок может продлеваться каждый раз на 10 лет. В соответствии с действующим законодательством РФ, исключительное право использования товарного знака на товарах, в том числе этикетках, упаковках и т.д., принадлежит лицу, на имя которого зарегистрирован товарный знак (правообладателю).

Никто не вправе использовать без разрешения правообладателя сходное с его товарным знаком обозначение.

Необходимым условием регистрации товарного знака является его новизна. Например, в качестве товарного знака не могут быть зарегистрированы обозначения, тождественные или «сходные до степени смешения» с товарными знаками, заявка на регистрацию которых была подана раньше другим предприятием (частным лицом) в отношении тех же товаров. Это предприятие (частное лицо) имеет приоритетное право на использование товарного знака.

Сложность может представлять и случай, когда лицензия на соответствующие виды деятельности оформлена на незарегистрированную торговую марку. Ее может зарегистрировать кто-то другой, и ваша лицензия автоматически становится недействительной. Тогда возникнет необходимость переоформления последней, что не всегда увенчивается успехом.

Отказ патентным ведомством в регистрации значит, что логотип, название вашей компании вам не принадлежат. При использовании другим лицом аналогичного знака у вас не будет оснований предъявить претензии. Более того, вся ваша реклама будет служить и вашему конкуренту. Вот наглядный пример из практики. Компания, существующая на рынке много лет, разработавшая свой фирменный стиль, по судебному решению подверглась ребрендингу, заплатив при этом штраф и, как следствие, потеряв часть своих клиентов. Вместе с фирменным стилем компании была потеряна ее отличительная



26

апреля –

Всемирный день за-
щиты интеллектуаль-
ной собственности

ТЕМА НОМЕРА

БИЗНЕС-ПАРТНЁР № 3(94) 2013

способность.

Защищать свою интеллектуальную собственность или нет - решать её владельцу, руководителю компании при разработке фирменного стиля. Законодательством не закреплена обязанность это делать, но законодательно закреплена ответственность за нарушение интеллектуальных прав. Представьте, что вы - руководитель компании, наладили свое производство и выпускаете продукцию, успели заработать себе имя, имеете несколько пунктов продаж и... Тут вы получаете претензию от другой организации с просьбой выплатить компенсацию за незаконное использование интеллектуальной собственности и прекратить производство продукции, маркируемой определенным знаком. Вы понимаете, что вам придется поменять всё фирменное оформление, выпускаемую продукцию маркировать абсолютно иным знаком. Как же потребитель, клиент, который знает качество? И как так получилось? Очень просто. Компания-истец, перед тем как начать свой бизнес и осуществлять маркировку, разработала свой товарный знак, затем зарегистрировала его. И теперь у нее, как правообладателя товарного знака, есть право на его использование, а также на запрет использования другим лицом.

Перед тем, как принять решение зарегистрировать товарный знак, нужно четко понять, зачем. Во-первых, для того чтобы на законных основаниях использовать в своей деятельности товарный знак. Во-вторых, чтобы запретить, таким образом, конкурентам использовать схожий или тождественный товарный знак в аналогичной деятельности.

Давая рекламу определенной продукции, услуги, есть вероятность, что если вы не зарегистрировали свою собственность, её за вас может зарегистрировать кто-то другой. Поэтому не стоит так рисковать, а лучше позаботиться о защите своего бизнеса уже на начальном этапе его становления, исключив возможность недобросовестным конкурентам воспользоваться вашим добрым именем, и сохранить, тем самым, своих клиентов.

Вопрос защиты интеллектуальной собственности приобретает сегодня все большую актуальность, о чем довольно часто упоминается государством. Однако, большинство мелких компаний не принимают это на свой счет, полагая, что это дело крупных фирм с большим оборотом. И это заблуждение. В связи с вступлением России в ВТО наблюдается массовый приход на рынок более грамотных юридическом плане западных компаний, которые много лет формировали культуру своих брендов, защищая авторские права на них. Нередко мелкие производители в целях увеличения объемов продаж используют торговый имидж и деловую репутацию всемирно известных фирм. Это достигается путем заимствования каких-либо деталей художественного оформления товарного знака известной фирмы, либо путем нанесения на товар со-

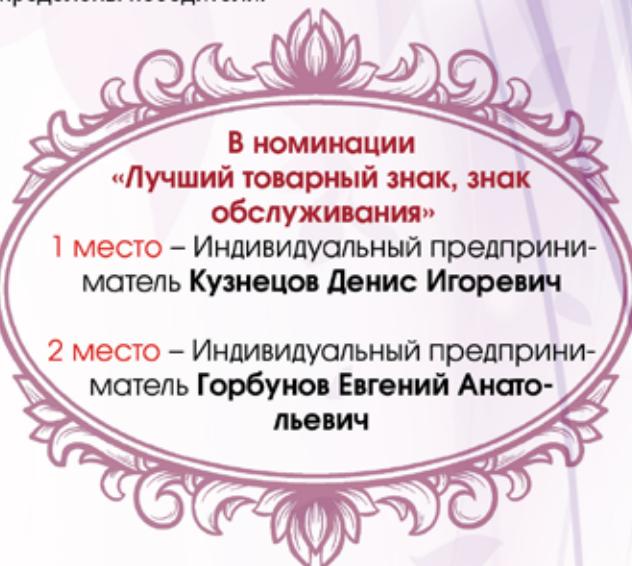
ответствующих схожих обозначений. Поэтому лучше сразу действовать профилактическим путем, зарегистрировав свой товарный знак, чем впоследствии участвовать в судебных разбирательствах.

С целью повышения правовой культуры общества в области защиты интеллектуальной собственности, привлечения внимания юридических лиц города к вопросам охраны интеллектуальной собственности Сургутской ТПП был проведен ежегодный городской открытый конкурс среди незарегистрированных товарных знаков.

Конкурс проводится среди организаций различных форм собственности и индивидуальных предпринимателей, зарегистрированных и осуществляющих свою деятельность на территории города Сургута,

Сургутского района.

Все представленные знаки прошли экспертизу в экспертном совете на предмет соответствия установленным законодательством требованиям и в апреле 2013 г. экспертным советом были подведены итоги конкурса, где были определены победители:



В номинации «Лучший товарный знак, знак обслуживания»

1 место – Индивидуальный предприниматель **Кузнецов Денис Игоревич**

2 место – Индивидуальный предприниматель **Горбунов Евгений Анатольевич**

Сургутская торгово-промышленная палата
поздравляет победителей!

Отдел патентоведения Сургутской торгово-промышленной палаты

Оказание услуг в области обеспечение правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации.

По всем интересующим Вас вопросам Вы можете обращаться в отдел патентоведения Сургутской ТПП

тел./факс: 8 (3462) 50-17-75, 50-09-51

адрес: г.Сургут, ул. 30 лет Победы, д. 34А, каб. 206,
e-mail.: sud@tpp.surgut.ru

Нет противогазов – готовьте 200 тыс. рублей! или Новое бремя современного бизнеса.

Необходимость освещения проблемы вызвана участившимися на территории ХМАО-Югры фактами привлечения органами прокуратуры к административной ответственности организаций и их руководителей за отсутствие мер, направленных на соблюдение правил гражданской обороны и правил по защите населения и территории от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера.

Учитывая размер ответственности (для организаций ответственность установлена в размере от 100 т.р. до 200 т.р., для должностных лиц – от 10 т.р. до 20 т.р.), предприниматели вновь вынуждены увеличить статьи расходов в своем бюджете.

Обязательность соблюдения вышеуказанных правил связана с действующим законодательством РФ, в частности, принятым в 2006 году Законом №35-ФЗ «О противодействии терроризму», в ст.2 которого провозглашается принцип обеспечения и защиты основных прав и свобод человека и гражданина, Законом «О гражданской обороне», Федеральным закон от 06.11.2011 №295-ФЗ, увеличившим административную ответственность за подобные нарушения, а также рядом подзаконных актов, которые предусматривают следующие мероприятия:

1. Организации в пределах своих полномочий должны планировать и организовывать проведение мероприятий по гражданской обороне, осуществлять обучение своих работников в области гражданской обороны.

Законодательство обязывает работодателя проводить обучение своих работников в области гражданской обороны, а руководителя – проходить специальное повышение квалификации не реже 1 раза в 5 лет, причем, для руководителей впервые назначенных на должность, переподготовка или повышение квалификации в области гражданской обороны в течение первого года работы являются обязательными. Эти требования распространяются



на все организации и учреждения, независимо от размера и формы собственности и отсутствие удостоверения о прохождении обучения является нарушением, влекущим административную ответственность по ст.20.7 КоАП РФ.

Необходимо обратить внимание, что обучение проводится в образовательных учреждениях Министерства РФ по делам ГО, ЧС и ликвидации последствий стихийных бедствий, в образовательных учреждениях дополнительного профессионального образования, в учебно-методических центрах, в иных образовательных учреждениях дополнительного профессионального образования, а также на соответствующих курсах.

2. Организации и их руководители должны обеспечить мероприятия по созданию и содержанию в целях гражданской обороны запасов материально-технических, продовольственных, медицинских и иных средств.

Резервы материальных ресурсов для ликвидации чрезвычайных ситуаций, куда включается в том числе средства индивидуальной защиты (СИЗ) и другие материальные ресурсы создаются заблаговременно решением администрации организации в целях экстренного привлечения необходимых средств в случае возникновения

чрезвычайных ситуаций. К примеру, выдача СИЗ органов дыхания (противогазы или самоспасатели фильтрующие) осуществляется для работников организаций из расчета на 100% от общей численности их работников. При этом должно быть предусмотрено увеличение на 5% количества запасов противогазов от потребности в целях обеспечения подгонки и замены неисправных противогазов, а также осуществляться выдача дополнительных патронов к фильтрующим противогазам для защиты от аварийно химически опасных веществ в военное и мирное время из расчета на 40% от их общей численности, если они не обеспечивают защиту от аммиака.

3. Организации обязаны планировать и осуществлять необходимые меры в области защиты работников организаций и подведомственных объектов производственного и социального назначения от чрезвычайных ситуаций.

Подготовку в области защиты от чрезвычайных ситуаций проходят руководители организаций. Для руководителей организаций, уполномоченных работников предусмотрено повышение квалификации не реже одного раза в 5 лет, проведение самостоятельной работы, а также участие в сборах, учениях и тренировках; для работающего населения – допускается проведение занятий по месту работы и самостоятельное изучение порядка действий в чрезвычайных ситуациях с последующим закреплением полученных знаний и навыков на учениях и тренировках.

Обучение сотрудников организаций осуществляется на основе специально разработанных программ, в которых должна быть учтена специфика производственной деятельности и месторасположения организации.

4. Мероприятия, направленные на соблюдение правил гражданской обороны и правил по защите населения и территории от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера осуществляются за счет организаций.

Законоположения обязывают организации за счет собственных средств обеспечивать мероприятия по гражданской обороне и в сфере защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций, а также создавать резервы финансовых и материальных ресурсов для ликвидации чрезвычайных ситуаций, что, по сути, ставит их в неравное положение с индивидуальными предпринимателями, на которых данная обязанность не распространяется. Однако,

как посчитал Конституционный Суд РФ в Определении от 24.09.2012 № 1602-О, правовое регулирование, возлагающее на организации обязанности, обусловленные спецификой мер по обеспечению гражданской обороны, по борьбе с катастрофами, стихийными бедствиями, эпидемиями и по ликвидации их последствий, не может расцениваться как дискриминационное, ничем не обусловленное и тем самым нарушающее их конституционные права.

Таким образом, организации всех форм собственности, еще не обеспечивших исполнение обязательных мероприятий, вынуждены нести дополнительное финансовое бремя, связанное с устранением нарушений закона либо с фактами привлечения к административной ответственности в виде штрафных санкций. При этом, административный кодекс (КоАП РФ) позволяет назначить административное

наказание отдельно как юридическому лицу, так и должностному лицу, ответственному за ГО и ЧС (то есть руководителю). Поэтому организациям вновь придется выбирать из двух зол меньшее.

Налбандян Елена
начальник Правового Центра
при СТПП
Тел. 500-951

Учитывая размер ответственности (для организаций – ответственность установлена в размере от 100 т.р. до 200 т.р., для должностных лиц – от 10 т.р. до 20 т.р.), предприниматели вновь вынуждены увеличить статьи расходов в своем бюджете.

Нормативные ссылки, которыми необходимо руководствоваться организациям и их руководителям:

КоАП РФ; Федеральный закон от 06.03.2006 № 35-ФЗ «О противодействии терроризму»; Федеральный закон от 12.02.1998 № 28-ФЗ «О гражданской обороне»; Федеральный закон «О защите населения и территории от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера»; Постановление Правительства РФ от 10.11.1996 № 1340 «О порядке создания и использования резервов материальных ресурсов для ликвидации чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера»; Постановление Правительства РФ от 02.11.2000 № 841 (ред. от 22.10.2008) «Об утверждении Положения об организации обучения населения в области гражданской обороны»; Методические рекомендации по определению номенклатуры и объемов создаваемых в целях гражданской обороны запасов материально-технических, продовольственных, медицинских и иных средств, накапливаемых федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления и организациями (утв. Министерством экономического развития РФ и МЧС РФ 27 апреля, 23 марта 2012 г. N 43-2047-14 - официально опубликован не был); Приказ МЧС РФ от 21 декабря 2005 г. № 993 «Об утверждении Положения об организации обеспечения населения средствами индивидуальной защиты».

Юбилейный СТАРТ:

В Сургуте уже 5 лет проводится конкурс молодёжных бизнес – проектов «СТАРТ АП» («Путь к успеху»)!



Полина Никитчук, победитель конкурса в 2010 году, проект «Центр коррекции фигуры «Налина».



Сергей Зверков, финалист 2011 года, победитель в двух номинациях регионального этапа всероссийского конкурса Молодой предприниматель России 2012



Любовь Сабирянова, победитель в 2011 году, Мобильный салон красоты, победитель в номинации регионального этапа всероссийского конкурса Молодой предприниматель России 2012, участник Всероссийского конкурса Молодой предприниматель России 2012



Олег Чернй, победитель в 2010 году, Современный гражданин, призер регионального этапа всероссийского конкурса Молодой предприниматель России 2012



Финалисты 2011 года

В Сургуте стартовал конкурс молодёжных бизнес-проектов «СТАРТ АП - 2013» («Путь к успеху!»). Конкурс проводится на территории города Сургута с 2009 года и направлен на развитие деловой активности и мотивации молодежи к занятию предпринимательской деятельностью.

Ежегодно увеличивается количество участников – молодых людей в возрасте от 18 до 30 лет, у которых есть мечта, и они хотят реализовать свою бизнес-идею.

Во время конкурса каждого участника тестируют на наличие предпринимательских способностей, после чего молодые люди проходят обучение в рамках специальной образовательной программы «Генерация роста», а также принимают участие в образовательных программах именитых бизнес-тренеров и встречах с успешными предпринимателями. После этого участники дорабатывают свои бизнес-идеи и оформляют в бизнес-план, который презентуют перед членами конкурсной комиссии. В итоге – победители конкурса получают гранты в размере до 300 000 рублей на реализацию своих бизнес-проектов от Фонда поддержки предпринимательства Югры.



СТАРТАП
КОНКУРС МОЛОДЕЖНЫХ
БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ
(ПУТЬ К УСПЕХУ)



Финалисты 2012 год



Генеральный директор Фонда поддержки предпринимательства Югры Ольга Сидорова и победитель в 2012 году Вадим Другов. Производство индивидуальных ортопедических стелек

Организаторы конкурса:

- Администрация города Сургута,
- Фонд поддержки предпринимательства Югры,
- ООО «Окружной Бизнес-Инкубатор».

Ты молодой предприниматель?

- Следи за конкурсом,
- принимай участие в образователь-
ных и деловых мероприятиях в рамках
конкурса,
- будь в курсе,
- будь с нами,
- будь успешным предпринимате-
лем,
ведь этот конкурс для тех, у кого есть
Мечта!

www.startap-surgut.ru,
www.vk.com/surgut.start,
(3462)77-40-82, 22-24-90, 52-21-20



Встреча с руководством ЗАО «Сургутнефтегазбанк»
в рамках встреч с успешными людьми, 2012 год



Участие делегации в Слете молодых предпринимателей
Югры в 2011 году

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ГОДА

Уважаемые Дамы и Господа!

**Стартовал прием заявок на ежегодный конкурс
«Предприниматель года» по итогам 2012 г.**

**В этом году конкурс решено провести не осенью, а
уже весной к Дню Российского Предпринимательства,
который празднуется 26 мая.**



Организаторами конкурса, проводимого в рамках Программы поддержки и развития малого и среднего предпринимательства, выступают Администрация г. Сургута и Сургутская Торгово-Промышленная Палата.



Участниками конкурса могут быть юридические лица и индивидуальные предприниматели, относящиеся к категории малого и среднего бизнеса, и деловые и активные женщины (в номинации «Бизнес-Леди»).

Семейный бизнес



В данной номинации участвуют бизнес-проекты, где трудятся от двух и более членов семьи (родственников).

Успешный старт



Здесь могут заявиться предприниматели, которые организовали не более 3 лет назад (с 2010 по 2012 г.г.) успешный и динамично развивающийся проект.

Формы заявки и обязательных документов в этом году максимально упростили для удобства участников. Но при этом приветствуется креативный подход в оформлении дополнительных документов, представляемых по усмотрению участника (в т.ч. самопрезентаций, портфолио, автобиографии и т.д.)

Бизнес-леди



В этом году, по просьбам предпринимательского сообщества, эта номинация открыта не только для собственников бизнеса или руководителей предприятий, но и для любой активной деловой женщины, в т.ч. занимающей значимый пост в организации (категория топ-менеджеров).

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ГОДА

Инвестиционный проект года



Номинация для серьезно настроенных людей, инвестирующих в интересный проект, в т.ч. в рамках давно функционирующего предприятия.

Социальное предпринимательство



Особая и актуальная для нашего города номинация для предприятий, которые занимаются социально-ориентированным бизнесом. Критерии социально ориентированного бизнеса определены в приказе МЭР РФ №223 от 23.04.2012 г. (в т.ч. это группы дневного пребывания детей, предприятия, обеспечивающие занятость инвалидов, социальное обслуживание граждан и т.д.)

Молодежное предпринимательство



Если Вам до 30 лет, и Вы уже открыли свое дело и Вам есть, чем гордиться, то это Ваша номинация.

Народное признание



Победитель этой номинации будет определен путем народного голосования среди заявившихся конкурсантов.

Прием заявок уже стартовал! Спешите!

Подробности на сайте www.tppsurgut.ru (здесь же Вы сможете ознакомиться с Положением о Конкурсе, с формами документов и требованиями к участникам, с датами основных этапов проведения конкурса) и по тел. 500-953.

Заявите о своем бизнесе достойно!

ИП Штефанюк Николай Викторович**Год основания:** 2010**Руководитель:** Штефанюк Николай Викторович**Должность руководителя:** Директор**Вид деятельности:** общественное питание**Адрес:** Тюменская область, г. Ноябрьск, ул. Шевченко, 78А-10**E-mail:** gamezenok@mail.ru**Краткая информация об организации**

Мы предоставляем широкий ассортимент услуг общественного питания по доступным ценам, при этом доброжелательно обслуживая своих клиентов.

Огромный опыт работы в структурах общепита (от кухрабочих до управляющего рестораном), применение современных технологий позволяют компании предоставлять качественное горячее питание не только в наших кафе и столовых, но и также, выезжая на любое предприятие. Ответственностью, улыбками и сибирским усердием мы стремимся возродить историческое качество советской кухни.

ООО «Шредер Экспресс»**Год основания:** 2012**Директор:** Валиев Ришат Шатович**Вид деятельности:** Услуги по уничтожению документов; утилизация твердых бытовых отходов (макулатуры).**Адрес:** Ханты-Мансийский Автономный округ – Югра, г. Сургут, ул. Пионерная, дом 11, корп. 3.**Тел./факс:** (3462) 55-68-55**E-mail:** info@shrex.ru**Сайт:** <http://www.shrex.ru>**Краткая информация об организации**

Компания «Шредер Экспресс» оказывает комплексные услуги по уничтожению архивных документов и утилизации макулатуры.

Наши услуги позволяют уничтожать ненужные архивные документы на бумажных носителях быстро, надежно и удобно. Мобильный шредер позволяет выезжать непосредственно к месту хранения документов, не подвергая информационную безопасность заказчика риску: архивы уничтожаются непосредственно на глазах заказчика. Измельченные отходы документов в дальнейшем брикетируются и отправляются на вторичную переработку, что удовлетворяет требования экологических служб.

Компания гарантирует своим заказчикам конфиденциальность, безопасность, скорость и качество: оборудование компании мобильно, автономно, не требует дополнительных источников питания и изготовлено с учетом экологических требований международных стандартов.

ООО «ЮКлауд»**Год основания:** 2012**Руководитель:** Лим Алексей Анатольевич**Должность руководителя:** Генеральный директор**Вид деятельности:** информационные технологии**Адрес:** г. Ханты-Мансийск, ул. Заводская, 11а, офис 430**Тел./факс:** +7 (3467) 92-20-09, +7 (3467) 34-50-40, +7(3467) 35-87-09**E-mail:** info@ucloud.ru**Web-Сайт:** ucloud.ru**Краткая информация об организации**

ЮКлауд – предоставляет услуги облачного хостинга малому бизнесу и бюджетным организациям, для размещения в сети Интернет любого программного обеспечения и ценной информации: веб-сайты, электронная почта, базы данных, информационно-правовые и бухгалтерские системы, информационные системы, операционные системы, офисные программы, файлы.

Облачная инфраструктура работает на базе собственного серверного оборудования нового поколения Hewlett-Packard, установленного в надежном дата-центре.

ЮКлауд предлагает организациям значительно уменьшить расходы на информационные технологии за счет платы за фактически использованные вычислительные ресурсы,

отказаться от покупки и поддержки дорогостоящего оборудования и программного обеспечения, сократить издержки на организацию рабочих мест, получить возможность работать с любого устройства, подключенного к сети Интернет.

Преимущества для малого бизнеса и микробизнеса. Минимальные фиксированные тарифы, бесплатные консультации. Новые конкурентные преимущества за счет использования передовых ИТ-технологий, ранее недоступных малому бизнесу. Решение проблемы нехватки или отсутствия высококвалифицированных ИТ-кадров

Преимущества для бюджетных организаций. Оплата услуг в соответствии с 94-ФЗ, возможность перерасхода ресурсов, индивидуальные тарифные планы, соблюдение требования к технологическим средствам обеспечения пользования официальными сайтами, бесплатные консультации.

Преимущества ЮКлауд. Понимание местной специфики, соблюдение требований бюджетных организаций. Первый облачный хостинг для севера.

ООО «Гулливер»

Год основания: 2011
Директор: Цветков Алексей Леонидович
Дата рождения директора: 09.06.1974
Вид деятельности: Сдана в наем собственного недвижимого имущества
Адрес: 628403, ХМАО-Югра, г. Сургут, ул. Маяковского 57 Тел./факс: (3462) 229-673
E-mail: gulliver_center@mail.ru
Сайт: <http://www.gulliver86.ru/>

ООО «Интерьерный центр «Гулливер»

Год основания: 2011
Директор: Цветков Алексей Леонидович
Дата рождения директора: 09.06.1974
Вид деятельности: Сдана в наем собственного недвижимого имущества
Адрес: 628403, ХМАО-Югра, г. Сургут, ул. Маяковского 57
Тел./факс: (3462)-229-673
E-mail: gulliver_center@mail.ru
Сайт: <http://www.gulliver86.ru/>

ООО Транспортная компания «Призвание»

Год основания: 2004
Генеральный директор: Мельник Андрей Иванович
Вид деятельности: автоперевозки пассажиров
Адрес: 628403, Тюменская область, ХМАО-Югра, г. Сургут, ул. Западная, 23
Тел./факс: 8 (3462) 55-60-55
E-mail: prizvanie@mail.ru

Краткая информация об организации

Концепция ИЦ «Гулливер» рассчитана на покупателей, которые предпочитают выбирать мебель и предметы интерьера с комфортом в специализированном центре с широким ассортиментом товаров.

В Интерьер-центре нет отдельных бутиков и магазинов. Каждый из этажей - это огромный зал, единое пространство, поделенное по видам мебели. Интерьер-центр «Гулливер» оснащен самыми современными инженерными системами, техническими коридорами, лифтами, эскалаторами, централизованной системой управления освещением и вентиляцией, единными системами пожарной и охранной сигнализации, видео-наблюдением, что обеспечивает высокую степень надежности и безопасности всего комплекса. Продажа мебели сегодня не ограничивается исключительно торговлей. Наши магазины Вам предложат сервис доставки и сюорки мебели.

Основные характеристики: площадь - 38 000 кв.м., 5 этажей, удобное расположение; парковка на 600 мест; детская зона, Фитнес-центр, Бильярд, Спорт-Бар; более 90 арендаторов.

Высококлассный сервис в торговых зонах органично дополняют разнообразные услуги зон развлечений интерьер-центра «Гулливер» - кафе, фитнес-центра для взрослых и детей, бильярд-клуба формата премиум, спорт-бара и прочих развлекательных заведений.

Краткая информация об организации

Основной вид деятельности предприятия – перевозка пассажиров автомобильным транспортом (городские перевозки), а также коммерческие и заказные перевозки транспортом общего пользования.

АНОНС

Центр Бизнес-Программ Сургутской Торгово-Промышленной Палаты

Календарь образовательных мероприятий**Май- Июнь****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

«Управление запасами»,

«Логистика закупок и управление цепями поставок»,

«Транспортная логистика»

Ведущий: Мачульский Виктор Феликович, эксперт-консультант по логистике ЦДО «Сфера», г. Новосибирск

Семинары

«О федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг»,

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

«Электронные закупки. Порядок проведения и участия в электронных закупках по 223-ФЗ»

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

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



В рамках исполнения долгосрочной целевой программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в городе Сургуте на 2010 - 2012 годы и на период до 2015 года» (постановление Администрации города Сургута от 22.09.2009 № 3673) приглашаем представителей субъектов малого и среднего предпринимательства, зарегистрированных и осуществляющих деятельность на территории города Сургута, принять участие в образовательных и деловых мероприятиях.

Календарь мероприятий апрель-май 2013 года*.

* в Календарь мероприятий могут быть внесены изменения - следите за обновлениями.

28 апреля

Семинар «Эмоциональный интеллект для жизни и бизнеса» - Как эмоции влияют на успешность в работе и личной жизни. Умение управлять своими эмоциями. Что помогает изменить эмоциональное состояние и что мешает? Самоконтроль - способность видеть цель и использовать возможности окружения для ее достижения. Управление своими эмоциями и других людей.

Тренер: Панькиев Ярослав Степанович (город Тюмень). По заказу Администрации города Сургута. Отдел развития предпринимательства и лицензирования тел.: (3462) 522-120.

28 апреля

В рамках программы «Академия бизнеса» **семинар «Охрана труда»**.

Тренер: Куликова Анна Николаевна. ООО «Окружной Бизнес-Инкубатор», Адрес: 628400, Тюменская обл., г. Сургут, ул. Университетская 25/2 (мкр. 20А), тел.: (3462) 77-40-82.

9 мая

Выставка - ярмарка, посвященная Дню Победы в Великой Отечественной войне 1941-45 гг., 9 Мая 2013 года, с участием субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность по розничной продаже товаров, сувенирной, книжной продукции и так далее, а также предоставляющих услуги общественного питания в городе Сургуте. По заказу Администрации города Сургута. Определение организатора. Отдел развития предпринимательства и лицензирования тел.: (3462) 522-120.

11 мая

Семинар «Харизма лидера».

Тренер: Мозолевский Максим Александрович (город Тюмень). По заказу Администрации города Сургута. Отдел развития предпринимательства и лицензирования тел.: (3462) 522-120.

11, 12 мая

В рамках «Школы сервиса» **мастер-класс «Официанты и повара»**. ООО «Окружной Бизнес-Инкубатор», Адрес: 628400, Тюменская обл., г. Сургут, ул. Университетская 25/2 (мкр. 20А), тел.: (3462) 77-40-82.

12 мая

Семинар «Эффективные продажи».

Тренер: Мозолевский Максим Александрович (город Тюмень). По заказу Администрации города Сургута. Определение организатора. Отдел развития предпринимательства и лицензирования тел.: (3462) 522-120.

23 мая

В рамках программы «Академия бизнеса» **семинар «Стратегический менеджмент для руководителей»**. ООО «Окружной Бизнес-Инкубатор», Адрес: 628400, Тюменская обл., г. Сургут, ул. Университетская 25/2 (мкр. 20А), тел.: (3462) 77-40-82.

26 мая

День российского предпринимательства.

31 мая

Форум по франчайзингу. ООО «Окружной Бизнес-Инкубатор», Адрес: 628400, Тюменская обл., г. Сургут, ул. Университетская 25/2 (мкр. 20А), тел.: (3462) 77-40-82.

май, дата уточняется

Городской конкурс «Предприниматель года» по итогам 2012 года. Заявки участников подавать в Сургутскую Торгово-промышленную палату. Подробнее о конкурсе www.tppsurgut.ru. По заказу Администрации города Сургута. Организатор Сургутская Торгово-Промышленная Палата, ул. 30 лет Победы 34а, 3 этаж, конференц-зал, тел.: (3462) 500-950.

Тренинг-день: марафон бизнес-образования. Участникам будут предложены 4 мастер-класса на актуальные для предпринимателей темы. ООО «Окружной Бизнес-Инкубатор», Адрес: 628400, Тюменская обл., г. Сургут, ул. Университетская 25/2 (мкр. 20А), тел.: (3462) 77-40-82.

Также в ближайшее время будут уточнены даты других мероприятий для предпринимателей, которые пройдут на территории города до конца года по заказу Администрации города Сургута:

- Городской конкурс для поваров и кондитеров «Фейерверк мастерства».
- 2 деловые встречи, 5 круглых столов.
- Образовательное мероприятие для начинающих предпринимателей и молодых людей, планирующих регистрацию в качестве субъектов предпринимательства.
- 5 образовательных мероприятий (семинаров) для руководителей и специалистов субъектов малого и среднего предпринимательства, находящихся на этапе развития и укрепления бизнеса, зарегистрированных и осуществляющих свою деятельность на территории города Сургута.

Дополнительную информацию о мероприятиях Вы можете получить:

- в отделе развития предпринимательства и лицензирования Администрации города Сургута по телефонам **522-120, 522-122**.
- На официальном интернет-сайте Администрации города Сургута www.admsurgut.ru.
- На официальном интернет-сайте Конкурса молодежных бизнес-проектов «СТАРТ АП-2013» («Путь к успеху») www.startap-surgut.ru.

Именинники

МАЙ

- 
- 6 мая** Сорокин Павел Михайлович,
индивидуальный предприниматель
- 7 мая** Иванов Николай Иванович,
генеральный директор ООО «Сургутмебель»
- 7 мая** Мельник Александр Юрьевич,
заместитель генерального директора ОАО «ЮГра-консалтинг»
- 11 мая** Ибрагимов Ибрагим Магомедович,
генеральный директор ООО «Сальве»
- 21 мая** Зиновьева Ольга Ивановна,
директор ЗАО «Рост»
- 22 мая** Король Андрей Витальевич,
председатель Правления ЗАО «Сургутнефтегазбанк»
- 22 мая** Сторожук Николай Каллинникович,
генеральный директор ЗАО «Сибпромстрой»
- 24 мая** Айвазян Ховик Владимирович,
генеральный директор сети супермаркетов «Лизетт»
- 24 мая** Шевченко Раиса Андреевна,
директор департамента имущественных и земельных отношений
Сургутского района
- 25 мая** Пак Мен Чер,
Генеральный директор ООО «Сургутские городские электрические сети»
- 26 мая** Сахарова Анастасия Григорьевна,
директор ООО «Детский мир»
- 28 мая** Богданов Владимир Леонидович,
генеральный директор ОАО «Сургутнефтегаз»
- 28 мая** Приеакарь Степан Дионисевич
директор ООО «ЮГра ПГС»
- 29 мая** Кожаев Владимир Анатольевич,
председатель совета директоров ЗАО «Сибпромстрой»
- 31 мая** Погорелов Андрей Владимирович,
заместитель генерального директора Управления
по внешнеэкономической деятельности ОАО «Сургутнефтегаз»

Юбилеи предприятий

18 мая 2012
ООО «Платинум»
Генеральный директор
Николай Владимирович

* красным цветом отмечены юбилейные даты

ООО Региональный центр «Трудовое право» —

мы найдем для Вас сотрудника Вашей мечты!



и не важно, нужен ли Вам домашний персонал,
топ-менеджер или узкопрофильный специалист,
мы исполним любое Ваше кадровое желание!
А также поможем советом, выслушаем, утешим,
оформим все бумаги и организуем в лучшем виде!

Доверьтесь профессионалам!

**Позвоните нам прямо сейчас:
Тел./факс (3462) 52-67-48, 50-30-19, 66-99-99**