

издание сургутской торгово-промышленной палаты

БИЗНЕС-ПАРТНЕР

№5(96)
июнь
2013

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ
ГОДА

по итогам

2012 г.

стр. 8



в номере:

- Продавать алкоголь - по новым
правилам стр.2
- Миссия красоты и здоровья стр.4





Официальный дилер профессиональной марки

EVLGARDEN®

Студия стиля и макияжа «Модильяни»

г. Сургут, ул. 30 лет Победы, 44/1 тел.: (3462) 95-02-02, 46-90-46
E-mail: m-yani@mail.ru



*На превью показано

Ювелирный Дом “Амаэль” - украшения для жизни!



Фирменный магазин „Амаэль“,
З этаж,
ул. Г. Иванова, 1, ТРЦ „Вершина“
www.амаэль.рф
тел.: 62 83 28, 38 05 70

СОДЕРЖАНИЕ

№ 5(96) ИЮНЬ 2013



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

"раз в год предприятия, являющиеся
Членами СТПП, могут разместить
рекламу фирмы АИ
в журнале "Бизнес-Партнер"

МЕСТНЫЕ НОВОСТИ.....	.2
ПОРТРЕТ УСПЕХА.....	
Миссия красоты и здоровья.....	.4
ИНФОРМАЦИЯ ОТ ИФНС	
Отчетность через Интернет - качественно новый этап во взаимодействии налогоплательщиков и налоговых органов!.....	7
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ГОДА.....	.8
БИЗНЕС ОБРАЗОВАНИЕ	
«Трудные» клиенты.....	.19
ПОЗДРАВЛЯЕМ НОВЫХ ЧЛЕНОВ СТПП!.....	.24

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

БИЗНЕС-партнер

Учредитель:
Сургутская
торгово-промышленная палата

Куратор проекта:

генеральный директор СТПП
Владимир Болотов

Компьютерная верстка, дизайн:

Киселева Виктория

Журналист

Пичушкина Ольга

Тираж:

800 экз.

Подписано в печать:

18.06.2013г.

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



Продавать алкоголь – по новым правилам!

28 мая 2013 г. Думой г. Сургута принято Решение №333-V ДГ, которым установлен способ расчета расстояний от некоторых организаций и (или) объектов до границ прилегающих к ним территорий, на которых не допускается розничная продажа алкогольной продукции. Новый порядок местной власти предписано было принять во исполнение Постановления Правительства РФ №1425 от 27.12.2012 г. Теперь всем организациям, которые реализуют алкоголь (включая магазины и пункты общепита), надо сверить свои параметры на предмет соответствия новым нормам. Получить лицензию можно будет только, если предприятие/предприниматель выдерживает нормы и не находится в такой «запрещенной» зоне. Документ проходил предварительное обсуждение с бизнес сообществом и СТПП, в результате чего нормы были существенно скорректированы в разумных интересах общества и бизнеса.

На сегодня минимальное расстояние от детских, образовательных организаций, объектов спорта, оптовых и розничных рынков, вокзалов, аэропортов и иных мест массового скопления граждан и нахождения источников повышенной опасности, на которых не допускается продажа алкоголя, составляет:

- при наличии обособленной территории – окружностью с радиусом 50 метров от входов для посетителей на обособленную территорию;
- при отсутствии обособленной территории - окружностью с радиусом 65 метров от входов для посетителей в здание (здание), в котором расположена организация и (или) объекты;

В отношении медицинских организаций:

- при наличии обособленной территории - окружностью с радиусом 20 метров от входов для посетителей на обособленную территорию;
- при отсутствии обособленной территории - окружностью с радиусом 26 метров от входов для посетителей в здание (здание), в котором расположена организация.

Также в решении Думы разъяснены основные понятия, что считается детскими, образовательными, медицинскими организациями, объектами спорта и пр. С текстом документа можно ознакомиться на сайте СТПП (в разделе «Новости») или на сайте Администрации города.

В ближайшее время в СТПП запланирован круглый стол с участием лицензирующих органов по разъяснению нового порядка и ответам на вопросы предпринимателей. Следите за нашими анонсами.

Затягивающих строительство накажут рублем!

С 01 июля 2013 г. вступит в силу Постановление Правительства ХМАО-Югры от 30.05.2013 г. №208-п «О внесении изменений в приложение к постановлению Правительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры от 2 декабря 2011 года № 457-п «Об арендной плате за земельные участки земель населенных пунктов».

Данный документ был иницирован Генеральным директором Сургутской ТПП **Владимиром Болотовым** на Совете по развитию малого и среднего предпринимательства при Губернаторе ХМАО, которого обеспокоила ситуация с назавершенными объектами строительства, не стимулирующая застройщиков и владельцев земельных участков к добросовестному исполнению своих обязательств, развитию и инвестированию в арендуемые земельные участки, а в случае нарушения установленного порядка землепользования – к неотвратимой ответственности. В последнее время слишком распространенной стала практика недобросовестного отношения к выполнению сроков строительства и т.д., когда фактически земельный участок простоявает в качестве зарезервированного территории для арендатора под какие-либо будущие проекты. В итоге среди самих землевладельцев складывается недобросовестная конкуренция, когда одни выполняют обещания построить нужный городу объект и решить вопрос развития городской инфраструктуры, а другие игнорируют правила. Все это не способствует развитию предпринимательской деятельности.

Теперь коэффициенты строительства будут прямо зависеть от сроков строительства и будут выглядеть следующим образом:

0,1 – в течение первого года;

0,5 – в течение второго года;

1 – с даты заключения договора аренды до даты подачи арендатором заявления о применении коэффициента строительства

с приложением разрешения на строительство, а также в течение третьего года и следующих лет в пределах нормативного срока строительства, указанного в разрешении на строительство;

2 – при превышении нормативного срока строительства, указанного в разрешении на строительство, в том числе в случае продления срока действия разрешения на строительство.

Для целей применения коэффициента строительства первым годом являются двенадцать месяцев с даты подачи арендатором заявления о применении коэффициента строительства с приложением разрешения на строительство. В отношении договоров аренды, заключенных до 1 июля 2013 года, первым годом являются двенадцать месяцев с даты передачи земельного участка в аренду.

С полным текстом документа можно будет ознакомиться на сайте СТПП и на сайте Правительства ХМАО.



«Безопасность реализуемой пищевой продукции и соблюдение экологических требований»

13 июня 2013 г. в Сургутской ТПП состоялся круглый стол «Безопасность реализуемой пищевой продукции и соблюдение экологических требований». На встрече присутствовали представители большинства торговых сетей города. Как отметила начальник Управления потребительского рынка и поддержки предпринимательства Департамента по экономической политике Администрации г. Сургута **Дарья Гаврикова** на сегодня статистика такова, что активно сотрудничают с администрацией и контролирующими органами в основном местные сети. Именно местный бизнес взял для себя за правило хорошего

тона максимально соблюдать имеющиеся нормативные правила законодательства о защите прав потребителей, сертификации и пр. Тем не менее, Администрация рассчитывает призвать к диалогу и конструктивному сотрудничеству и зашедшие в город региональные и федеральные сети «Монетка», «Магнит», «Окей», «Лента», «Мосмарт» и пр. В этих торговых точках большой товарооборот, а сургутяне – народ грамотный, умеют мотивированно доказать свою позицию при нарушении их прав. Если не самому магазину, который не всегда настроен разобраться в ситуации, то в суде и в отделе по защите прав потребителей – у них есть все шансы быть услышанными, что грозит предприятиям-нарушителям большими штрафами. Подобные мероприятия в формате круглого стола с контролирующими органами позволяют предупредить большинство нарушений со стороны бизнеса. Редко в каком регионе можно встретить такой диалог превентивного характера, где предпринимателям подробно расскажут все их права и обязанности, проинформируют об изменениях законодательства задолго «до», а не «постфактум», осветят план ближайших проверок, обсудят проблемы ведения бизнеса, которые не позволяют по объективным причинам выполнить ту или иную норму закона. **Дарья Гаврикова** подчеркнула, что новым для города торговым сетям стоит научиться отлаживать производственные процессы именно в нашем городе, если быть глухим к местным властям и не выполнять элементарные требования по безопасности реализуемой пищевой продукции или по порядку сертификации, то разговор может перейти в плоскость проверок, предписаний и штрафов, а этого не выиграет ни одна из сторон, и прежде всего – потребитель.

Среди докладов приглашенных особый интерес вызвала информация о новых правилах сертификации пищевой продукции в связи с вступлением в силу Решения Евразийской экономической комиссии Таможенного Союза. Руководитель отдела сертификации СТПП **Анна Гребенникова** освятила те изменения, которые ждут предпринимателей уже с 01 июля 2013 г. – целых семь новых технических регламентов на пищевую продукцию. Вопросов о применении этих регламентов будет много, как у бизнеса, так и у самого органа сертификации, – придется совместно отрабатывать все трудные моменты. При этом у тех магазинов, кто успеет пройти процедуру сертификации/подтвердить имеющиеся заключения до вступления новых регламентов (т.е. до 01.07.2013 г.), есть возможность использовать полученное заключение до конца переходного периода, т.е. до 15 февраля 2015 г. В противном случае сертификацию придется проходить по более жестким стандартам. Сегодня в городе складывается печальная картина, когда вновь пришедшие федеральные торговые сети реализуют у себя продукцию, сертификацию на которую получают в других городах, где располагаются их центральные офисы. Это в корне неверная позиция, потому как фактически реализуемую продукцию никто из сетей не отправляет в те же Новосибирск, Екатеринбург и т.д., заключение чьих лабораторий представляется в Сургуте. **Дарья Гаврикова** предложила отработать СТПП и Администрации города юридическую сторону этого вопроса и если идет нарушение закона, то применять к торговым сетям меры, потому что под угрозой безопасность и здоровье сургутян. Также было обращено внимание участников мероприятия, что для субъектов малого и среднего бизнеса, не занимающихся реализацией алкоголя, в местном бюджете в рамках соответствующей Программы предусмотрена компенсация расходов на добровольную сертификацию пищевой продукции в размере 80%. Для разъяснения по этому вопросу можно обращаться в орган сертификации СТПП (р/т 500-952) или в Управление потребительского рынка и развития предпринимательства Администрации города (р/т 522-276).



МИССИЯ КРАСОТЫ И ЗДОРОВЬЯ

Главное богатство человека – это его здоровье. Банальная, на первый взгляд, истина. Любые карьерные достижения, материальные блага и головокружительный успех в обществе не могут обеспечить полного счастья человека, если нет здоровья. Природа, за редким исключением, наделяет нас при рождении этим важнейшим ресурсом более или менее равноценно. Парадокс же в том, что в стремлении к счастью человек, в первую очередь, добивается тех самых материальных ценностей, безжалостно расходуя на это свое главное богатство. А к его восстановлению и пополнению стремится, к сожалению, далеко не каждый. Как быть красивым и здоровым в повседневной жизни и получать, при этом, хороший доход, с нами поделилась региональный торговый директор бренда «Medical» известной международной компании «ZEPTER International» **Вера Макаровна Желудович**.



Вера Макаровна, расскажите, как Вы, педагог с 15-летним стажем, попали в компанию «Zepter»?

- Как часто Его Величество Случай (ЕВС) резко и неожиданно меняет плавное и привычное течение нашей жизни. Именно он осенью 1999 г. привел меня на презентацию медицинской продукции фирмы «Zepter». В то время мы с мужем, два педагога, работали в филиале нефтегазового университета и жили в комнате в общежитии, получение которой считалось огромной удачей. Годом раньше мы приехали в Сургут из Казахстана, где у нас остались две дочери-студентки, квартира, гараж, дача. Тем, кто еще не забыл те «лихие 90-е», причину такого странного переселения объяснять не нужно. Привела нас сюда забота о будущем дочерей, которым после окончания учебы приличной работы не предвиделось.

Но и в нашем северном городе с неба обильно сыпалась далеко не манна небесная, а обыкновенный снег. Жизнь на две зарплаты педагогов без «северных» была совсем не сладкой, поэтому, когда я на той самой презентации услышала о возможной подработке, не раздумывая, согласилась. Прошло еще чуть больше года, и я оставила свою работу в университете, целиком посвятив себя деятельности в этой компании - «ZEPTER International».



Сегодня Вы торговый директор громадного региона - под Вашим руководством работают менеджеры ХМАО и ЯНАО. Такой впечатляющий карьерный рост всего за десять лет как-то трудно объяснить только благосклонностью к Вам ЕВС. Что еще кроется за успехом?

- По моему глубокому убеждению, роль ЕВС в нашей жизни минимальна. На каждом жизненном этапе нужно ставить перед собой конкретные цели, даже если они в данный момент кажутся нереальными. Если Вы настойчивы в достижении этих целей, сама жизнь подскажет Вам, что нужно делать.

Первые годы в Сургуте для нас с мужем были невероятно трудными. Мы мечтали иметь просторную квартиру, в которую можно было бы перевезти дочерей, найти им хорошую работу. Мечта казалась абсолютно призрачной, поскольку получить бесплатную квартиру – это что-то из области не научной фантастики. Купить – тоже нереально, поскольку квартиру в Казахстане смогли продать только за 3,5 тысячи долларов, а дачу и гараж пришлось просто оставить. Поэтому за работу в фирме «Zepter» я принялась с энтузиазмом.

Начало этого пути было трудным: не было опыта в

данной сфере, знаний об особенностях продукции, приемах и методах работы. Как следствие – затрата громадных усилий с весьма скромным результатом этих усилий. Первый год работы – это приобретение опыта, который достался мне дорогой ценой. Я не жалею об этом. Жаль только, что в это время со мной не было доброжелательного и умного наставника, способного поделиться со мной основами профессионализма. Я благодарна моим более опытным коллегам из разных городов, которых при редких встречах донимала многочисленными, порой глупыми, вопросами, а у них хватало терпения отвечать на эти вопросы. Уже тогда я для себя решила, что всех, кого буду приглашать в фирму, в первую очередь, научу работать, чтобы избавить потенциальных сотрудников от повторения моих ошибок.

Вместе с опытом стали приходить мысли о переходе на постоянную работу в фирму. Решение отказаться от гарантированной зарплаты и некоторых социальных гарантий зрело в нелегких раздумьях и сомнениях, которые развеялись только тогда, когда мне начислили зарплату, более, чем в 4 раза превышающую мой заработок в университете. После – росло мастерство, увеличивалась зарплата. Два года подряд я признавалась лучшим менеджером в России. Через два года мы купили свою первую квартиру. Теперь наша цель достигнута: обе дочери живут с нами в Сургуте, у каждой из них есть хорошая работа, свое жилье, полученное не без нашей помощи. Мы с мужем тоже имеем квартиру в хорошем доме. Поэтому тот случайный визит на презентацию так и остался бы незначительным эпизодом, если бы не поставленные нами цели...



Фирма «Zepter» - это случайный выбор? Если нет, то почему он выпал именно на эту компанию? И чем привлекательна такая форма бизнеса?

- Нет конечно, не случайный!

Во-первых, меня привлекла миссия, которую определила для себя компания: «Красота и здоровье в повседневной жизни!». Позже она стала звучать лаконичнее: «Живите дольше!», но, по сути, не изменилась. Действительно, продукция всех брендов компании идеально соответствует исполнению этой миссии.

Во-вторых, качество продукции соответствует самым взыскательным требованиям. Я совершенно спокойно объясняю клиенту достоинства любого изделия и всегда уверена, что мне не придется когда-нибудь краснеть перед ним, потому что эти достоинства реальны, многократно проверены и подтверждены.

В-третьих, я считаю очень важным наличие сервисной службы на все виды продукции и гарантийных обязательств фирммы.

И, наконец, самое главное. Компания предлагает нам уже готовую форму бизнеса, причем без всяких пред-

варительных финансовых вложений. Сколько известных печальных примеров, когда люди берут немалые кредиты в банках для развития собственного бизнеса, по каким-то причинам терпят неудачу, а в итоге теряют имущество, здоровье. В нашей компании такой сценарий событий исключается. Здесь нет фиксированной заработной платы, но есть возможность заработать столько, сколько хочешь. Все зависит только от личной заинтересованности и работоспособности. Компания для этого создает все условия: высококлассная продукция, бесплатное обучение новых сотрудников, обеспечение всей необходимой для работы технической документацией и методическими разработками, образцами продукции. Именно благодаря этому нам удалось в короткие сроки осуществить наши казавшиеся несбыточными мечты и планы.



Как Вам, педагогу, удалось так быстро освоиться в совершенно иной сфере деятельности? Ведь для успешной торговли таким специфическим товаром, наверняка, нужны определенные знания и навыки.

- Это, пожалуй, самое распространенное заблуждение, которое служит непреодолимым барьером для многих новичков. Поначалу и меня это тоже очень смущало. Но неожиданно для себя я однажды поняла: это не я продаю продукцию фирмы, ее продаёт сама фирма. Я лишь выполняю обязанности консультанта этой фирмы. Моя задача – изучить досконально характеристики, свойства и преимущества продукции и объяснить клиенту, почему именно эта продукция ему необходима, чем она отличается от других аналогов.

Самое трудное в нашей работе, как показывает мой опыт, – убедить человека взрослого, состоявшегося, что



вместо приобретения новой модели автомобиля или новой шубки к недавно купленным сапогам, ему гораздо важнее подумать, какую воду пьет он сам и его семья, каким воздухом они дышат, как готовят пищу из недешевых, чаще всего, продуктов, чем компенсируют недостаток солнечного света в наших северных широтах? То есть приходится учить взрослых людей бережно относиться к здоровью своему и своих близких! Поэтому сфера деятельности для меня осталась практически прежней, сменился только контингент обучаемых. И, стоит отметить, процент «троичников» и «двоичников» среди них ничуть не меньше, а даже заметно выше, чем среди обычных студентов. Поэтому и трудиться у нас, в бренде «Medical» могут интеллектуально развитые, способные обучать и обучаться, целеустремленные и работоспособные люди. Очень важно понимать, что наша работа, главным образом, – просветительская, благородная и, к тому же, неплохо оплачиваемая. Мы ждем таких людей! Они смогут принести огромную пользу всем нашим согражданам, а заодно и реализовать свои мечты и планы.



Вера Макаровна, допустим, Вы могли бы повторить свой жизненный путь. Что бы Вы поменяли?

- Скажу абсолютно уверенно, я ничего бы менять не стала. Вот если бы мне позволили сохранить и мой нынешний опыт, то сделать я смогла бы намного больше и лучше для наших Северян!

Загляните в любую поликлинику, чтобы увидеть, сколько у нас больных. Возьмем в качестве примера маленьенькую Чехию. Там медицинский прибор светотерапии «Bioptron», сертифицированный в Евросоюзе и в России, реализуется частным лицам в больших объемах, чем во всей нашей необъятной Сибири! Почему он пользуется там таким спросом? Потому что обладает способностью усиливать иммунитет и поддерживать его на высоком уровне. Согласно клиническим исследованиям, на 30-40 % снижается заболеваемость даже в периоды эпидемий гриппа и, соответственно, потребление лекарств. У нас об этом приборе не знают даже многие врачи или не хотят о нем слышать. Редкое медучреждение может похвастать его применением в лечебной практике. И подобных примеров можно привести множество. С гордостью могу сказать, система светотерапии «Bioptron» освещает путь в будущее! Это - домашний доктор, который всегда рядом с Вами!

Поэтому считаю, что занимаюсь нужным и важным делом. Я была бы счастлива видеть рядом с собой умных, активных, неравнодушных сотрудников, которые тоже пони-



мали бы всю благородность и необходимость нашей работы. Гарантирую, что весь мой опыт, знания и умения будут в их полном распоряжении. И еще, человек стремиться добиться наилучших результатов, - это здоровье, карьера, бизнес, отношения, личностное и духовное развитие. Это все у нас, в нашей компании! И если хоть одна из этих сфер неудачна, то Ваша жизнь – это движение назад!

Всем, кто желает заняться бизнесом, а вернее любимой работой (возможно у нас), прежде всего надо поменять мышление, иметь ясную цель и идти к ней! Путь не легкий, но достижимый! Желаю Вам счастья! СЧАСТЛИВАЯ семья – это ЗДОРОВАЯ семья! Помните о здоровье, полученном Вами от Господа при рождении! Берегите его смолоду!

Беседовала Ольга Пичушкина

«БИОПТРОН» В ДОМЕ – ЭТО ЗДОРОВЬЕ И КРАСОТА, УСПЕХ И ПРЕСТИЖ СОВРЕМЕННОЙ АКТИВНОЙ СЕМЬИ

Система светотерапии BIOPTRON+

ПУСТЬ ЗДОРОВЬЕ ОСВЕЩАЕТ ТВОЙ ДОМ

СЕМЕЙНЫЙ ДОКТОР, КОТОРЫЙ ВСЕГДА С ВАМИ!

Тел: 8 (9044) 71 25 57

zepter INTERNATIONAL

Отчетность через Интернет - качественно новый этап во взаимодействии налогоплательщиков и налоговых органов!

В настоящее время информационные технологии все больше проникают во все сферы жизни общества. Многие российские организации уже давно шагнули далеко в будущее в области применения компьютерных систем, с целью эффективной организации работы. Оценив преимущества электронного документооборота, многие компании перешли на этот бесспорно выгодный и более облегченный вариант работы с документацией.

Система представления отчетности в электронном виде открывает качественно новый этап во взаимодействии налогоплательщиков и налоговых органов, обеспечивая надежный двусторонний информационный обмен между ними. Она позволяет передавать налоговые декларации, бухгалтерскую отчетность и иные документы, необходимые для исчисления и уплаты налогов и сборов, в электронном виде без дублирования на бумаге, используя обычный доступ к телекоммуникационным каналам связи (далее – ТКС).

Современная технология - ТКС - позволяет бухгалтеру сдавать отчетность со своего рабочего места, исключая необходимость посещения налоговой инспекции, а также расширяет временные рамки сдачи документов, поскольку отправить файлы можно до 24.00 часов последнего дня сдачи отчетности.



Кроме того, одним из существенных преимуществ подключения к бесконтактной технологии представления отчетности - возможность доступа к персонифицированной информации о состоянии расчетов с бюджетом.

При этом, индивидуальные предприниматели, представляющие отчеты по УСН и ЕНВД совершенно бесплатно могут представлять декларации с помощью программы «Эльба», размещенной на сайте ЗАО СКБ «Контур» www.e-kontur.ru

Телефоны для справок в Инспекции ФНС России по г. Сургуту ХМАО-Югры: 526-172, 526-301, 526-106.

Уважаемые руководители организаций и индивидуальные предприниматели! Учитывая актуальность данного вопроса, **рассмотрите возможность для скорейшего перехода на представление отчетности в налоговые органы через Интернет.**

Стало больше банков, через которые можно заплатить налоги онлайн

У клиентов ЗАО «Новый символ» появилась возможность оплачивать налоги через интернет на сайте ФНС России www.nalog.ru. 17 мая им стал доступен сервис, который позволяет перечислять эти платежи в режиме онлан.

Отметим, что в настоящее время оплатить налоги на сайте Налоговой службы могут клиенты 13 банков. Среди них: Сбербанк, КИВИ Банк, Газпромбанк, Промсвязьбанк, Петербургский социальный коммерческий банк, Судостроительный банк, Азиатско-Тихоокеанский Банк, Банк «Таврический», Военно-Промышленный Банк, Коммерческий банк «Центр-инвест», ОАО «Консервативный Коммерческий Банк», ООО КБ «Платина» и ЗАО Банк «Новый Символ». В будущем к ним присоединятся ВТБ 24 и Инбанк. Соглашение с ними уже подписано.

Напоминаем, что оплата налогов на сайте осуществляется без комиссий.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ГОДА



ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ГОДА по итогам 2012 г.

29 мая 2013 г. во Дворце торжеств состоялась церемония награждения победителей и участников ежегодного городского конкурса «Предприниматель года» по итогам 2012 г. Дамы в элегантных винтажных платьях, шляпках и жемчуге, господа – в строгих костюмах, легкие звуки саксофона, «живой» блюз перенесли гостей мероприятия в атмосферу эпохи 20 – 30-х гг. прошлого столетия. Некоторые участники для поддержания стиля ретро прибыли на церемонию награждения на эксклюзивном авто.



ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ГОДА



СУРГУТ УЗНАЛ ИМЕНА ЛУЧШИХ В БИЗНЕСЕ!



Данный конкурс проводился Администрацией г. Сургута совместно с Сургутской Торгово-промышленной палатой и в этом году был приурочен к празднованию Дня российского предпринимательства, который празднуется 26 мая.

Многие участники отметили легкую душевную атмосферу, которая царила на протяжении всего мероприятия. Все награждаемые с удовольствием выступили с ответным словом, поблагодарив организаторов конкурса и поздравив друг друга с победой и участием. Самым популярным выражением в речах победителей, было: «Для меня это стало неожиданностью». Позволим победителям пребывать в состоянии вежливой скромности и тактичности, но экспертная группа и Оргкомитет конкурса выделил их как лучших из лучших, воздавая должное их профессиональным заслугам.

Победителями номинаций по итогам 2012 г. стали:

Номинация

**«Успешный
старт»**

**ИП Сабирянова Любовь Игоревна
«Мобильный салон красоты»**

«Мобильный салон красоты» сегодня - это служба по выезду на дом/офис мастеров маникюра, педикюра, парикмахеров-универсалов, специалистов по наращиванию, массажистов. Любовь Сабирянова – первый в округе молодой предприниматель (до 30 лет), создавший собственную франшизу, которая продается не только в России, но и странах ближнего зарубежья. За 6 месяцев с момента вывода предложения было куплено 11 франшиз. В апреле 2013 г. фирма приняла участие в Международном фестивале франшиз в Москве, где право презентовать свою франшизу дано только 70 компаниям со всей России. Наш сургутский бренд был представлен наряду с SubWay, Sbarro, Milavitsa, Сбербанк, салон красоты «Персона» и мн.др.

Достижения за 2011 – 2012 гг.:

- Победитель городского конкурса молодежных бизнес-проектов «СТАРТ АП 2011» (грантополучатель 300 000 руб. на развитие бизнес-идеи)

- Победитель регионального этапа Всероссийского конкурса «Молодой предприниматель России - 2012» в номинации «Успешный старт». В декабре 2012 г. представляла наш город и округ в финале конкурса в Москве, куда были отобраны всего 30 человек (в данной номинации) со всей России

- Участник III Слета молодых предпринимателей (г. Ханты-Мансийск, сентябрь 2012), а также заняла 2-е место в конкурсе «Бренд - 2012» по результатам зрительского голосования среди участников Слета (за бизнес «Мобильный салон красоты»)

- Участник Международного образовательного форума «Селигер» в рамках смены «Предпринимательство» (Тверская область, июль 2012)

- Участник Форума молодежи Уральского федерального округа «Урал – территория развития 2012» (Свердловская область, август 2012).

За период 2011 – 2012 гг. открыла несколько бизнес-проектов: «Студия БИОэпилляции», «Школа красоты и стиля «Бигуди», Тематические фотопати «Моделью может стать каждый!».



«Школа невест».

«Мобильный салон красоты» позиционирует себя как социально ответственный бизнес. Активно сотрудничает со всеми компаниями города, участвует в мероприятиях, дает максимальные скидки нуждающимся. Специалисты бесплатно рассказывают (и показывают) о своей профессии детям в школах, а также в специализированных учреждениях, таких как коррекционные школы для проблемных детей.

Номинация

«Молодежное предпринимательство»



ООО «Студия рекламы и дизайна «Гарли Групп», генеральный директор Зверьков Сергей Сергеевич

Компания Сергея Зверькова объединила в себе несколько направлений: графический дизайн, разработка рекламных кампаний, разработка социальной рекламы, создание видеороликов, выпуск журнала «Студенческий». Рекламно-информационный журнал «Студенческий» стал одним из первых успешно реализованных проектов компании. Его успешность - как в коммерческом плане, т.к. он интересен работодателям своим узким цевым сегментом, так и в социальном – в журнале собраны всевозможные скидки, бонусы и привилегии для студенчества.

Данный проект был достойно оценен на таких мероприятиях, как: конкурс молодежных бизнес-проектов «СТАРТ АП» (финалист), окружной молодежный конкурс «Золотое будущее Югры - 2011» (победитель муниципального и территориального этапов, финалист окружного этапа), II и III окружные Слеты молодых предпринимателей, II городской молодежный Форум г. Сургута, «Окружной инновационный конвент Югры - 2012», Всероссийский молодежный образовательный форум «Селигер - 2012», «Молодой предприниматель России - 2012» в номинациях «Студенческий бизнес» и «За вклад в развитие молодежного предпринимательства».

РИИ «Студенческий» активно развивает социально-ориентированное направление. В частности, пропаганду здорового образа жизни через трансляцию позитивного образа современного молодого человека, который занимается спортом и самостоятельно строит свое будущее (реклама, фитнес, фотопроекты «Гедгустаторы»). В журнале находят свое отражение проблемы города, что позволяет студентам не оставаться в стороне и формировать свою позицию (через различные флешмоб акции и арт-проекты). Создание социального героя – Гарли (Garlee) как средства продвижения молодежных идей среди студентов.

Номинация

«Социальное предпринимательство»



ООО «Счастливое детство», директор Ерастов Сергей Николаевич (Центр дневного пребывания и развития детей «Капитошка»)

Центр дневного пребывания и развития «Капитошка» - это разновозрастные группы детей (по 10 человек) от 1.5 до 6 лет. Качественное 4-х разовое питание. Квалифицированные педагоги обучают малышей грамоте, письму, английскому языку, творчеству, музике, основам актерского мастерства, развивают речь, элементарные математические представления, восприятие, память, мышление, знакомят с окружающим миром. С детьми работают логопед и психолог. Осуществляется постоянный контроль со стороны врача-педиатра. Для каждого вида деятельности предусмотрены специально оборудованные помещения: учебная комната, игровая, столовая, гостиная, спортивный зал, спальня. Ежедневно проводятся зарядка и прогулки на оборудованной для этого площадке.

На сегодняшний день функционируют уже три Центра в разных частях города (ул. С.Билецкого, 12/1, ул. Профсоюзов, 20/1, ул. 30 лет Победы, 42/1), которые посещают более 150 маленьких жителей города. Создание сети центров позволяет вести стабильную ценовую политику, создавать новые рабочие места, охватить разные части города для большего удобства клиентов.

Номинация
**«Семейный
 бизнес»**



Номинация
**«Инвестиционный
 проект года»**



**ООО «Югра-ПГС»,
 директор Присакарь Степан Дионисевич**

Основной вид деятельности ООО «Югра-ПГС» - производство поверочных и калибровочных газовых смесей. Компания в 1997 году заключила договор с ФГУП «ВНИИМ им. Д.И. Менделеева» на поставку аналитического оборудования, а также подписала протокол на проведение периодической аттестации ГСО состава газовых смесей. Деятельность по изготовлению средств измерений лицензирована в 2000 году. Основатель фирмы и ныне действующий директор Степан Присакарь в марте 2004 года назначен ученым хранителем рабочего эталона 1-го разряда единицы объемной доли компонентов в газовых смесях.

В 2012 году для выпуска Государственных Стандартных образцов нового типа были приобретены 2 новых газовых хроматографа, которые отвечают последним современным требованиям в области мирового приборостроения. ООО «Югра-ПГС» входит в тройку лидеров.

Все разработанные компанией приборы (для анализа агрессивных газовых компонентов в газовых смесях моделей Югра-1 и Югра-3; переносной генератор газовых смесей ГПС-1 для калибровки и поверки газоаналитических приборов в месте установки и др.) в настоящий момент проходят сертификацию в Госстандарте РФ.

Оперативное выполнение заказа любой сложности, широкий спектр предлагаемой газовой продукции и сопутствующей техники, ее высокое качество позволили предприятию занять свою нишу на рынке производства газа и ПГС.

**ООО НПЦ «Юман»,
 Студия стиля и макияжа «Модильяни»,
 директор студии Сазина Алена Юрьевна**

Студия стиля и макияжа названа в честь великого итальянского художника прошлого столетия Амадео Модильяни. Тонкое ощущение мира, выраженное в красках, способность видеть и выделять прекрасное в обыденном – отличительная черта знаменитого художника. Следуя его традициям, мастера студии стремятся внести в жизнь каждой женщины нотку позитива, добавить новых красок в привычный образ.

Основные направления деятельности: оснащение салонов красоты оборудованием для макияжа; презентации, тренинги и мастер-классы для мастеров индустрии красоты и жителей города; базовое обучение профессиям: визажист, стилист, имиджмейкер, парикмахер, мастер ногтевого сервиса с выдачей документов установленного образца и возможностью дальнейшего трудоустройства; групповое обучение за рубежом для всех желающих в сфере индустрии красоты.

Студия стиля и макияжа «Модильяни» является эксклюзивным дистрибутором на территории Уральского федерального округа элитной профессиональной декоративной марки «EVAGARDEN» (Италия). В марте 2013 г. в ТРЦ «Сити Молл Сургут» был открыт единственный в УрФО бутик макияжа марки «EVAGARDEN». Кроме этого, по итогам аукциона заключен договор по аренде помещения во «Дворце торжеств». Помимо основного своего помещения был открыт дополнительный зал обслуживания клиентов в соответствии с концепцией студии стиля – делать сургутянок еще красще.

За период 2011 – 2012 гг. Студия стиля и макияжа «Модильяни» принимала активное участие в общественной деятельности: первый открытый региональный конкурс четверть финала чемпионата России по парикмахерскому искусству, декоративной косметике и маникюру в г. Сургут; генеральные спонсоры и официальные партнеры городских конкурсов красоты: «Мисс и миссис Россия», «Северная Мадонна», «Маленькая фея», «Мистер Россия», «Маленькая красавица», «Мистер Киндер Сургут»; участие в открытии «Дворца торжеств»; участие в выставке «KosmetikExpo Урал» (г. Екатеринбург).

Свое высокое профессиональное мастерство студия наглядно подтвердила на самой

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ГОДА

БИЗНЕС-ПАРТНЕР № 3(96) 2013

церемонии награждения, создав роскошные индивидуальные ретро образы многим приглашенным дамам.

Номинация
«Бизнес-леди»

**Боженко Татьяна Александровна,
директор «Академии родителя и дошкольника»
при НОУ НТ «Центр гуманитарного образования»**



Татьяна Боженко, помимо всего прочего, - кандидат педагогических наук, психолог, заместитель председателя Ассоциации частных садов г. Сургута, активная участница общественной и научно-исследовательской деятельности. За 10 лет работы в числе топ-менеджеров компании НОУ НТ «Центр гуманитарного образования» Татьяне Александровне удалось сформировать узнаваемый бренд ее структуры – «Академия родителя и дошкольника», сделать услуги востребованными. Были разработаны два направления деятельности Академии: иноязычное образование – лицензированные программы «Развитие детей 4 – 7 лет посредством изучения иностранного языка» и общее дошкольное образование – группы дневного пребывания «MagicLand» (Программа «Предшкола»). Имеет диплом «Менеджера – Лидера продаж 2005-2006 года» с повышением квалификации (г. Кембридж, Великобритания).

В 2011 г. вела передачу просветительского содержания для родительского сообщества города «Детская площадка» на телеканале SibTV (г. Сургут). Подобные проекты продолжаются и сейчас: ведущая рубрики «Трудности перевода» утренней программы «Вставай» на телеканале СТВ 1. Отчасти выступила создателем и реалистором совместных с партнерами «Лингва-центра» проектов: конференция «Экономика и образование: проблемы и пути интеграции», 2010 г. и «Экономика и образование: развитие потенциала человека», 2012 г.

Кроме этого, Татьяна Боженко является призером городских конкурсов, в частности, «Бизнес для будущего» (I место в номинации «Дополнительное образование: иностранные языки», III место в номинации «Общее дошкольное образование»), 2009 г. Диплом в номинации «Вундеркинд», 2010 г. Развивает и поддерживает социальное партнерство с образовательными и иными учреждениями города – МОУ СОШ № 46, Гимназия № 2, Сургутский музыкально-драматический театр, художественными и музейными центрами города. Является активным участником и инициатором диалоговых площадок и встреч с Администрацией города, предпринимательским сообществом г. Сургута и округа.

Номинация
«Профессиональное
признание»

**ООО «МИГМА ЭЛИТ»,
Хамидуллина Гузель Булатовна,
генеральный директор**

По решению экспертного совета конкурса вместо номинации «Народное признание» была введена специальная номинация «Профессиональное признание» - некий приз симпатий от организаторов конкурса Администрации города и СТПП за профессионализм в своем деле и тесное сотрудничество с муниципалитетом и инфраструктурой поддержки бизнеса по вопросам повышения профессиональной грамотности предпринимателей и усовершенствования законодательства в реальных интересах сургутского бизнеса.

Гузель Хамидуллина - руководитель Центра содействия бизнесу – бизнес-тренер (Сертификат Академии Живого Бизнеса, Авторская Школа бизнес-тренеров к.п.н Жанны Завьяловой), член Института профессиональных бухгалтеров и аудиторов в России (квалификационный аттестат Профессионального бухгалтера), член Палаты Налоговых Консультантов России (квалификационный аттестат Консультанта по налогам и сборам). Одним из основных видов деятельности проведение семинаров и тренингов с целью повышения налоговой грамотности предпринимателей, в том числе и в рамках реализации Целевой программы ХМАО-Югры «Развитие малого и среднего предпринимательства в Ханты-Мансийском автономном округе-Югре», совместно с Фондом поддержки пред-



ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ГОДА

БИЗНЕС-ПАРТНЕР № 5(95) - 2013

принимательства Югры. Бизнес-инкубатором ХМАО-Югры. В 2011- 2012 г.г проведены более 20 семинаров по налогам, побывали практически в каждом городе округа, и даже добрались до самой дальней точки поселок Саранпауль.

Автор обучающего курса «Бухгалтерия своими руками», предусмотрен для предпринимателей и руководителей субъектов малого бизнеса, заинтересованных в самостоятельном ведении учета и сдачи отчетности. В рамках данного курса осуществляется постановка бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предпринимателя, с использованием программного продукта 1С Бухгалтерия, представляемых нашими партнерами, ООО «Эсти», настройка клиент-банка, при наличии расчетного счета, подключение электронной налоговой отчетности, благодаря сотрудничеству с ПрофБухУчет, СБиС, Эльба. Таким образом, предприниматель, пройдя обучение по данному курсу, «Бухгалтерия своими руками» может освоить основные навыки самостоятельного ведения учета, подготовки и сдачи бухгалтерской и налоговой отчетности.

Гузель Хамидуллина принимает активное участие во многих мероприятиях, проводимых городом и палатой, в т.ч. с обстоятельными актуальными докладами на круглых столах по вопросам применения налогового законодательства, участвует в качестве эксперта в разработке региональных и местных законодательных нормативных документов по вопросам налогообложения. Так, осенью 2012 г. ООО «Мигма-Элит» очень активно отработало экспертизу законопроекта ХМАО о новых ставках патентного режима налогообложения. По итогам представленных мотивированных и юридически обоснованных замечаний стоимость патентов для малого и среднего бизнеса в Югре удалось существенно снизить и сделать более доступными, от чего выиграло и бизнес сообщество и муниципалитет, получивший легальных налогоплательщиков, не уходящих в тень.

Интрига с главной номинацией конкурса раскрывалась постепенно в речах высоких гостей, вручающих номинации конкурса и не стала неожиданностью для присутствующих. Председатель Правления СТПП **Антонина Копейко** отметила, что исторически сложилось так, что главная награда конкурса «Предприниматель года» так или иначе отражает самый насущный интерес и потребности города. Если когда то городу не хватало пищевых производств, сервиса услуг, профессиональных знаний и пр., то и победителями были известные и уважаемые люди, которые могли достойно восполнить эти проблемы, такие как **Людмила Журавleva** (Лингва-Центр), **Александр Лозинский** (Мясокомбинат «Сургутский»), **Сергей Рябов** («Медвежий угол»), **Владимир Лихоузов** (сеть «Лабаз»), **Ольга Зиновьевна** (фитнес центр «5 звезд») и т.д. На данном этапе город все силы сосредоточил для решения острой социальной проблемы, связанной с нехваткой мест для юных сургутян в детских садах. Социально ориентированный бизнес частных детских садов - непростой, потому что связан с высокой ответственностью, многочисленными рисками ввиду постоянно ужесточающихся и меняющихся требований законодательства, низкой рентабельностью, где приходится работать практически на энтузиазме.

С учетом всех этих обстоятельств по решению
Оргкомитета конкурса,

Предпринимателем года

по итогам 2012 г. признан

Ерастов Сергей Николаевич,

директор ООО «Счастливое детство»

(Центр дневного пребывания и развития «Капитошка»).

Главную награду конкурса вручил Глава г. Сургута **Дмитрий Попов**, который выразил надежду, что город сообща с бизнесом сможет сделать много эффективного в этом социально значимом направлении. Также градоначальник отметил, что само участие в конкурсе для всех участников - это большой шаг вперед и вызов и стимул в первую очередь для себя достичь новых высот и добиться победы в следующий раз.

Передача талисмана конкурса.



Блиц-интервью с победителями в ходе церемонии

Серьезные и сдержанные, амбициозные и креативные победители конкурса «Предприниматель года» по итогам 2012 г. охотно поделились с нами своими впечатлениями от происходящего. Мы провели небольшой блиц-опрос по «горячим следам»:

1. С какими ощущениями/ эмоциями ложились спать накануне церемонии награждения?
2. Ожидаема ли была эта победа?
3. Что для Вас полученный символ звезды на пьедестале, олицетворяющий победу в конкурсе «Предприниматель года» по итогам 2012 г.?

Гузель Хамидулина,
генеральный директор ООО
МИГМА ЭЛИТ, «Центр содействия бизнесу»



1. Поскольку церемонии предшествовал рабочий день, я ложилась спать, планируя свой будущий день, чтобы успеть сделать наиболее важные задачи.
2. Победа для меня стала такой неожиданной, что мне понадобилось некоторое время, чтобы собраться с мыслями для ответного слова на церемонии, так бывает, когда человека переполняют чувства радости и гордости, и понимание того, что в тебя верят, твой труд востребован и профессия твоя общественно-значимая.
3. Эта награда является для меня не только большой честью, но и стимулом к достижению высоких результатов в нынешнем году. Огромная благодарность организаторам. Спасибо всем, кто меня поддерживает.

Степан Присакарь,
директор
ООО «Югра-ПГС»



1. Я был уверен в победе, поэтому особых переживаний не испытывал.
2. Я разочарован, что главную награду конкурса «Предприниматель года по итогам 2012 года» не получило ООО «Югра-ПГС», т.к. наше предприятие является единственным производителем ПГС, а также газоаналитического оборудования в Уральском федеральном округе.
3. Любая награда для нас – это показатель эффективности работы предприятия, а также это оценка нашей деятельности Оргкомитетом, т.е. значимость ООО «Югра-ПГС» для нашего города. Следующий шаг для нас это участие во Всероссийском конкурсе в области предпринимательской деятельности и признанием на Национальном уровне.

Сергей Зверьков,
генеральный директор
ООО «Студия рекламы и дизайна «Гарли Групп»



1. Честно скажу, я совсем забыл о дате церемонии награждения. Благо, мои знакомые напомнили. Пришлось собираться буквально за 1,5 часа до начала. Строгое костюма, какие полагаются для подобных мероприятий, я не обнаружил в своем гардеробе, отсюда мой сегодняшний образ (улыбается). (Рубашку в клетку и комбинезон дополняла говорящая надпись на груди «Разнорабочий», а атрибут – самая что ни на есть настоящая лопата – придал образу динамики и привлек всеобщее внимание гостей – от Редакции).
2. Нет, не ожидал, но все-таки было чувство, что мой проект отметят. Ведь мы постоянно принимаем активное участие в разного уровня конкурсах.
3. Движение вперед. В настоящее время мы реализуем несколько проектов – стимул расти и развиваться дальше. Благодарен Администрации города и всем организаторам.

Алена Сазина,
директор студии стиля и макияжа «Модильяни», ООО НПЦ
«Юман»



1. Ложилась спать с мыслями о работе, как ни странно. День самой церемонии был перенесен делами, поэтому волноваться было некогда. Да и многие участницы церемонии в этот день были клиентами нашей студии «Модильяни», наши мастера создавали каждой из них уникальный стиль и образ в духе заявленной атмосферы ретро. Поэтому задача была в первую очередь думать о клиентах, а уж потом о себе (улыбается).
2. Победа неожиданна, т.к. заявка была подана буквально в последний момент приема заявок, переживали, что не успеем подготовить и оформить всю документацию о нашей студии.
3. Руководство к дальнейшим действиям! Ну и совершенствовать уровень сервиса, который мы обеспечиваем своим клиентам и развиваемся в соответствии с их желаниями и потребностями рынка.

Татьяна Боженко,
директор «Академии
родителя и дошкольника»
при НОУ НТ «Центр гуманитарного образования»



1. С позитивными эмоциями, несмотря на то, что день прошел в напряженном ритме будничной суеты, и чувствовалась некоторая усталость.
2. Победа стала для меня приятной неожиданностью. Я никогда не была равнодушна к проблемам города и стремлюсь участвовать в их решении в пределах своей компетенции.
3. Достойная награда за мои усилия и оценка общественно-значимых дел. Я благодарна своему наставнику – Людмиле Витальевне Журавлевой – человеку, который проложил мне дорогу в бизнес, научил видеть цели и идти к их достижению. Также выражают благодарность Администрации г. Сургута, СТПП за рекомендации и подсказки в ведении бизнеса.

Любовь Сабирянова,
руководитель «Мобильного салона красоты»



1. День накануне церемонии награждения, как обычно, проходил в рабочем ритме, поэтому уделять много времени своим переживаниям и эмоциям по предстоящему событию не удалось.
2. Да и я уже привыкла к состоянию ожидания, т.к. регулярноучаствую в конкурсах разного уровня.
3. Да, ожидаю. В номинации «Успешный старт» я уже побеждала, и не только по округу, но и по России. Более того, у меня амбициозные планы на будущее – получить главную награду, стать Предпринимателем года.
3. Победа для меня сегодня – это, прежде всего, подтверждение того, что я двигаюсь в нужном направлении. Это не только оценка наших клиентов, но и Администрации города. Спасибо всем тем, кто меня поддерживает.



Сергей Ерастов,
директор ООО «Счастливое детство»,
(Центр дневного пребывания и
развития детей «Капитошка»)



1. С легким волнением, как это и полагается перед моментом оглашения каких-либо итогов.
2. Неожиданно, скажу честно. Был уверен, что стану победителем в одной из трех заявленных номинаций. Однако, не мог предположить, что получу главную награду конкурса. Безусловно, это очень приятно.
3. Радость наших клиентов, которые нам доверяют, – это прежде всего.

Некоторые участники конкурса были отмечены специальными призами:



«За грамотное и активное продвижение бизнеса»

ИП Кривенко Вячеслав
Валерьевич,
Дошкольное учреждение
«Наш малыш»
(награду получала управляющая Кривенко Виктория)



«За стабильный бизнес»

ООО
«Союзлифтмонтаж»,
генеральный директор Григорьев Сергей Владимирович



«За строительство и введение в эксплуатацию ТРЦ «Сургут Сити Молл» как выдающееся событие в деловой и общественной жизни города

ООО «СФК
Сургутгазстрой»,
генеральный директор
Кандаков
Илья Сергеевич



«За социальный проект бизнеса – конкурс «Северная мадонна»

ООО Центр родительской культуры
«Семья»,
директор Черняйкина Оксана
Александровна

Специальными дипломами были отмечены:



ООО «Белый Ясень – Югра»,
генеральный директор Гагарин Геннадий Валерьевич –
«За участие в процессе
рекоциализации и трудовой
адаптации лиц, находящихся
в местах лишения свободы в
рамках проводимой окружной
и городской политики»



Широкая Светлана Анатольевна
(ООО Региональный центр «Трудовое право»)
и Кондрашкина Ольга Ивановна
(Центр дневного досуга и ухода за детьми «Пчёлка») –
«За активную социальную позицию, профессиональную компетенцию и общественную деятельность на
благо бизнес-сообщества и города Сургута»



ИП Поятэ
Анастасия Юрьевна
(рекламно-информационный
журнал «Ваша свадьба») –
«За креативно развивающееся
направление бизнеса, по-
дающее предпринимательские
надежды для города».

«Поскольку в конкурсе участвовала в первый раз – это было для меня волнительно и ново. Получить дополнительную номинацию, когда участвуешь уже с «бывальими» предпринимателями, это очень значимо для меня, поскольку такая высокая оценка дополнительном стимулирует к действию, хочется новых побед, и новых свершений. Да это не главная награда, но и не в ней дело! Этот конкурс как подведение личных итогов года, не начни я заполнять документы для участия в конкурсе, я бы и не обратила внимания на то, как много всего было сделано, и какие результаты получены (кроме финансовых показателей конечно же). Я очень благодарна Администрации города, фонду поддержки предпринимательства и работникам торгово-промышленной палаты, за активное содействие молодым предпринимателям в организации массы образовательных программ, которые помимо получения актуальных и необходимых навыков, дают еще и хорошую площадку для приобретения новых контактов. Буду стремиться к следующему конкурсу «Предприниматель года -2014», порадовать себя и свою семью, и близких новыми результатами и победами!»

Дипломант конкурса Анастасия Поятэ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ГОДА

БИЗНЕС-ПАРТНЕР № 5(95) - 2013



Все участники конкурса получили дипломы от Генерального директора СТПП **Владимира Болотова** и Главы города **Дмитрия Попова**. Церемония завершилась фуршетом, развлекательной программой и показом новой коллекции украшений от партнера конкурса – ювелирного дома «Амаэль», учредившей в этом году специальный приз для победителя номинации «Бизнес-леди» **Татьяны Боженко**.

От лица Сургутской ТПП еще раз поздравляем всех участников и победителей конкурса «Предприниматель года», желаем дальнейшего роста, профессионального развития и новых направлений в бизнесе, в которых обязательно улыбнется удача!

Ждем новых встреч в следующем году на ежегодном городском конкурсе «Предприниматель года».

Выражаем благодарность фотографам мероприятия:



Анастасии Бабкиной
(<http://vk.com/id2129690>)



Антону Нестеренко
(<http://vk.com/id139858293>)

Вниманию участников конкурса, фотографии можно получить в СТПП, тел. 501-555

«Трудные» клиенты

Автор Мисюра Андрей, бизнес-тренер, бизнес-консультант

Часто на своих тренингах слышу жалобы от участников на «трудных клиентов» и просьбы научить работать с ними. Просьба закономерная – такие клиенты портят жизнь продавцам, усложняя им задачу и делая их рабочую жизнь стрессовой.

Данная статья как раз посвящена эффективному и результативному взаимодействию специалистов по продажам и переговорам разных компаний с «трудными клиентами».

Итак, начнем, только я хочу предупредить, что в статье я буду вести как

Психологические и поведенческие характеристики клиентов

Хорошие клиенты

- вежливые, общаются на равных.
- спокойные, терпеливые.
- доброжелательные, веселые – доверяют другим людям.
- уважительно или нейтрально относятся к продавцам.
- знают точно, что хотят, сразу ориентируя продавца на необходимый товар / услугу, общительные – разговорчивые.
- сразу четко и откровенно называют все свои потребности и предположения.
- не знают, что хотят, но готовы выслушать презентации новинок.
- доверяют советам продавца полностью.
- располагают свободным временем для подробной консультации.
- внимательно и уважительно слушают продавца.
- задают мало вопросов и не возражают.
- не привередливы к сервису и лично му вниманию.
- не привередливы к манере обслуживания (комpliment, улыбка, обращение по имени и т.д.).
- прощают ошибки и оплошности продавца.
- допускают мысль, что могут ошибаться и быть не правыми.
- имеют положительный опыт общения с продавцами.
- всегда что-то покупают, на большие суммы, много и часто, не требуют скидки.

Разные клиенты

- хамоватые, грубые, высокомерные.
- вспыльчивые, раздражительные.
- агрессивные, вечно недовольные, ворчливые и подозрительные – видят во всем обман и наличие проблем.
- не любят продавцов и николько этого не скрывают, даже подчеркивают – продавец как «ераг народа».
- не знают, что хотят и выяснять это весьма сложно, т.к. они неразговорчивы или отвечают сдержанно и коротко, как партизаны на допросе. отвечают путано, неконкретно, скрывая свои истинные интересы и желания.
- не хотят слышать никакой новой информации.
- не доверяют никому, кроме себя - считают себя знатоками и экспертами по многим вопросам.
- торопятся, нетерпеливы и раздражительны.
- перебивают, не слушают внимательно, могут говорить параллельно по телефону или со своим спутником.
- требовательны к манере обслуживания.
- считают, что «клиент прав всегда».
- хотят купить самое лучшее за копейки со скидкой 50% и подарком на тысячу, в лучшем случае купят один раз в год на 1 руб.



Левая колонка – это идеальный портрет клиента, с которым работать одно удовольствие. Тут все просто, понятно и приятно – рекомендации по правильной работе с ними почти не нужны. Он тебе вежливо все расскажет, терпеливо выслушает и с радостью приобретет то, что ты ему посоветуешь.

Желаю тебе побольше таких клиентов, Уважаемый читатель!

А вот **Правая колонка** – это сложный для работы портрет клиента, для обслуживания которого потребуется масса профессиональных навыков и терпения.

Тут мои рекомендации могут очень пригодиться.

Если присмотреться внимательнее к характеристикам «разных клиентов», то кроме индивидуальных психологических черт (высокомерие, недовольство всем и вся, неразговорчивость) и манерой поведения (спешка, грубость, несдержанность) присутствуют справедливые и обоснованные реакции на непрофессиональную работу некоторых продавцов.

Поменять характер грубянина и зануды ты не сможешь – даже не трать на это свое драгоценное время и здоровье – это закладывается в детстве и родителями и окружением. Воспитывать таких клиентов – весьма непросто и порой себе дороже. Тебе не за это ПЛАТЯТ деньги. Но, быть помойным ведром, в которое сливают негатив и человеком, которому безнаказанно хамят, ты не обязан – требуй к себе

вежливого и уважительного отношения. Об этом подробнее я расскажу в конце данной темы.

Причины неадекватного поведения клиентов

Где моя сдача?



Да, порой клиенты ведут себя не самым лучшим образом!

Но очень часто такое поведение клиентов вызвано негативным опытом общения с продавцами хамами, низким сервисом обслуживания, впариванием, обвесом, продажей некачественного товара – иными словами с обманом ПОКУПАТЕЛЯ самими продавцами. Попав однажды в такую ситуацию, даже здравомыслящий человек будет относиться с недоверием к большинству людей этой профессии. Такому человеку необходимо в первую очередь посочувствовать (либо молча, про себя, либо в слух, если это будет способствовать изменению поведения клиента). Это грустная и горькая правда. Мы, продавцы, сами делаем клиентов трудными, а потом от этого сами и страдаем.

Но есть хорошая новость!

Ты можешь изменить ситуацию, предоставив высокий уровень сервиса и профессионального обслуживания, благодаря которому отношение клиента к продавцам может со временем, а может даже сразу в твоем конкретном случае, измениться. Пусть не сразу и ко всем, но к представителю одной конкретной компании в ближайшей перспективе вполне возможно.

Все в твоих руках!

Из этого следует еще одна аксиома, психологическая:

Люди высоко ценят прежде всего хорошее отношение и заботу о них.

Итак, что же делать с «Разными клиентами»?

В первую очередь понять, что от хороших клиентов они отличаются только **капризным характером** (в силу своей отрицательной психологии и/или негативного опыта), **большими требованиями к сервису работы с ним и манерой поведения**, которая не редко во многом зависит от манеры поведения САМОГО продавца!!!

Именно так! Я не оговорился.

Своим не профессиональным поведением, спешкой, всезнайством, отсутствием такта, вежливости, не знанием товара, психологических аспектов поведения людей, тоном и манерой общения, ПРОДАВЦЫ сами превращают нормальных людей, готовых купить у них товар (услугу), в трудных клиентов. Я лично наблюдал такие моменты и продолжаю, к сожалению, наблюдать их в различных сферах работы с покупателями – в магазинах продавцами, торговыми представителями в «поле», а также и теми и другими на моих тренингах.

Работа продавца с разными клиентами напоминает процесс воспитания мамой разных детей – с послушным просто и коротко, с капризным ребенком – **терпеливо и снисходительно** к его поведению, настойчиво требуя послушания.

И все!!!

С «Разным клиентом» необходимо делать те же действия, что и с «Хорошим», только **ТЕРПЕЛИВЕЕ, СКРУПУЛЕЗНЕЕ, ВНИМАТЕЛЬНЕЕ** и дольше подбирая к нему ключики, проходясь через его «колючки» и сопротивление.

Рассмотрим основные моменты в работе с клиентами:

- Установить контакт и расположить его к себе
- Понять его желания и опасения
- Сделать грамотную ненавязчивую презентацию, показав все выгоды от покупки
- Быстро и качественно обслужить сейчас
- Продавать ему в дальнейшем много и часто
- Сделав его Лояльным* потребителем.

***Лояльный потребитель** – это не тот, кто покупает сейчас потому, что у тебя ему выгодно (дешевле, ближе, удобнее, скидки, свежее и т.д.), а тот, кто готов потерпеть, когда у тебя чего-то пока нет, и не пойдет к конкуренту, у которого это есть дешевле, ближе... и т.д. Ты его когда-то завоевал как клиента и теперь от с тобой остается до конца твоего дела, прощая какие-то объяснимые накладки.

7 ПРАВИЛ РАБОТЫ С РАЗНЫМИ КЛИЕНТАМИ

1-е правило: Будь доброжелателен с **ЛЮБЫМ человеком в принципе, а покупателем в частности!**

Кто, в конце концов, тебе деньги дает??!!

Создай благоприятный фон для общения с клиентом. Даже агрессивно настроенный человек перестанет ис-

пытывать недовольство в отношении того, кто доброжелателен и всячески старается помочь ему в его желании.

Не стоит, также, опускаться на низкий уровень общения оппонента – посочувствуй про себя такому клиенту, которому очевидно раньше в жизни не везло на таких хороших продавцов, как ты. Переход на уровень общения с хамом вызовет только усиление его негативных эмоций и реакций, которые вполне могут привести к конфликту, вместо покупки.

Ты хочешь потренироваться в скандалах или получить довольного клиента, который совершил покупку?

А может быть ты, по его рекомендации, получишь дополнительных клиентов из списка его знакомых?

Если тебя обляла собачка, не стоит становиться на четвереньки и делать то же самое.

2-е правило: Стань его двойником! Подстройся, стань похожим.

Это касается только копирования хороших манер и поведения!!!

Похожие на нас люди вызывают доверие, располагают: «О! Вы тоже, как и я, любите гаджеты Apple?», «Мы тоже любим путешествовать на машине», «И я обожаю музыку Beatles». Они безопасны, предсказуемы, с ними есть о чём поговорить и поэтому они приятны.

Умей расположить клиента (ЧЕЛОВЕКА!!!) к себе. Стань похожим на него манерой говорить (по скорости речи, уровню речи (простая, научная), громкости речи, сленговым словам), подстраивайся под его движения, позы (метод отзеркаливания). Именно ПОДСТРАИВАЙСЯ (постепенно, незаметно = естественно), а не копируй как плохой пародист явно и заметно – это может быть воспринято как обезьяничество с соответствующей негативной реакцией.

Используй комплименты, выясни имя и называй оппонента периодически по имени. Имя – это самый сладкий звук для его обладателя.

3-е правило: Умей ненаизчиво выяснить потребности и ценности клиента. Используй ПАС (Приемы Активного Слушания)!

Получи необходимую информацию, которая поможет тебе подобрать клиенту необходимый товар, задавая правильные вопросы. На эту тему написано более чем достаточно книг, поэтому я приведу только по одному примеру. Под «правильными вопросами» я подразумеваю следующие предложения и вопросы:

ОБОСНОВАННЫЕ вопросы – «Для того, чтобы я смог для Вас подобрать необходимый товар (крем, автомобиль, программу), разрешите задать Вам несколько вопросов?»

ОТКРЫТЫЕ вопросы – «Что для Вас является самым важным в креме для лица?»

ЗАКРЫТЫЕ вопросы – «Вас устраивает Ваше качество мебели сегодня?»

УТОЧНЯЮЩИЕ вопросы – «Каким производителям Вы доверяете больше -зарубежным или отечественным?»

– «Правильно ли я Вас понял, что Вы не хотите переплачивать за имя известных западных брендов? Вас больше интересует качество?»

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ вопросы – «Вы возьмете сумку только для себя или для дочери тоже?»

НАВОДЯЩИЕ вопросы – «Учитывая высокую стоимость косметики является ли важным фактором ее эффективность при использовании в малых количествах, что приводит к экономии Ваших денег?»

После чего:

Внимательно выслушай все ответы, уточнить, правильно ли ты понял точку зрения клиента, подведя в конце расспросов общее резюме всему услышанному:

Продавец: «Давайте я подведу резюме нашего общения, а Вы меня проверите и поправите, если я что-



то упустил?»

Клиент: Хорошо.

(Кто же откажется от такого выгодного предложения еще раз уточнить все самое важное для клиента??!!)

Продавец: «Вы хотели бы сделать подарок своей жене на 8 марта, для чего ищете ей крем по уходу за кожей лица, обязательно отечественного производителя, т.к. доверяете только им, в пределах 2 тыс. рублей, в красивой, презентабельной упаковке, желательно в 3-х вариантах: дневной, ночной, и очищающий крема. Все верно?»

Клиент: Все верно.

Или добавит, что ты упустил, или поправит в том, что случайно искал.

И ТОЛЬКО после этого можно дать ответ (сделать презентацию).

4-е правило: Не спорь с клиентом!

Каждый имеет право на свою точку зрения – еще одна аксиома.

Но за каждой точкой зрения имеется эмоциональное или логическое объяснение такого мнения.

Постарайся понять причину такой позиции. Выясни, почему он так считает – это его ЛИЧНЫЙ опыт? Опыт близких? Знакомых? Слухи, домыслы, необоснованные опасения? В этом тебе помогут все те же вопросы, которые ты будешь задавать, показывая клиенту всем своим видом, что искренне хочешь ему помочь. Поняв истинную причину возражения или спора, есть шанс убедить покупателя в другой точки зрения.



А тут тебе уже пригодится навык презентовать свой продукт с точки зрения ВЫГОД для клиента.

5-е правило: Критикуй ДЕЙСТИЯ, а не ЧЕЛОВЕКА!

Если тон, манера поведения, громкость и слова явно выходят за рамки культурного общения, необходимо сообщить оппоненту о своих чувствах и высказать пожелание изменения его ПОВЕДЕНИЯ на приемлемое для обоих людей.

Сделать это можно с помощью технологии **Цивилизованная конфронтация**:

- **Первая фаза – «Я послание»**

«Я послание» - сообщение другому человеку о своих чувствах от первого лица.

- «Я испытываю раздражение»;
- «Я чувствую непонимание»;
- «Я ощущаю агрессию».

Ты сообщаешь о тех чувствах и эмоциях, которые испытываешь в результате действий другого человека. Это дает логическое объяснение оппоненту, что с тобой происходит и почему тебя это не устраивает.

Примеры:

- «Вы постоянно (часто, 3 раза) меня перебиваете, не давая говорить – мне это не приятно».
- «Вы разговариваете очень громко – это мешает мне общаться с Вами, т.к. я чувствую себя некомфортно».

ВАЖНО!!! Ты не нападаешь на человека, как на личность - «Вы не воспитанный человек («Вы послание» - негативная оценка самого человека) – все время меня перебиваете», а только констатируешь факт перебивания твоей речи, не затрагивая оппонента. Т.е. человек, который перебивает, как личность не оценивается, а дается определение

только **ЕГО ДЕЙСТВИЯМ**. Это спасет тебя от возникновения конфликта. Используй этот эффективный прием.

- **вторая фаза – Твое пожелание для оппонента**

В этой фазе сообщается о желательных действиях, которые помогут комфортно общаться всем участникам переговоров.

- «Позвольте мне высказать свою мысль полностью, после чего я с удовольствием отвечу на ваши вопросы (выслушаю Ваше мнение)».

- «Говорите в 2 раза тише – я прекрасно вас услышу».

- **третья фаза – Усиление «Я послания» и Назначение санкций**

В случае продолжения игнорирования разумных пожеланий продавца, тебе придется еще раз высказать свое пожелание, показав выгоды оппонента от соблюдения твоей просьбы и обозначив санкции в случае не выполнения пожеланий.

- «Иван Иванович! Если Вы не будете меня перебивать, мы быстрее закончим наше общение, прийдя к приемлемому для нас обоих решению.

Это сэкономит наше драгоценное время, позволил обсудить все важные детали. В противном случае я буду вынужден прекратить контакт с Вами, т.к. общаться в таком формате мне неудобно и неприятно».

- **четвертая фаза – Реализация обозначенных санкций**

Здесь все просто – тебе придется сделать то, что ты уже обещал.

И никаких вариантов!!!

Иначе к твоим просьбам будут относиться несерьезно, если ты не выполняешь свои обещания!

Да и зачем было назначать санкции, если не собираешь их выполнять?

В 9-ти из 10 подобных случаев технология работает уже на втором шаге. А выполнение 4-й фазы как раз тебе и позволяет сохранить себя как личность для общения с адекватными людьми. Это как раз тот случай, когда клиент ОЧЕНЬ не прав, общаясь невежливо. Вы не кукла для битья, срывания плохого настроения и отмстки за плохое обращение других продавцов из прошлого покупателя. Попираемое достоинство не стоит тех денег, которые ты получишь в результате сделки с хамом. И клиенты выбирает нас и мы выбираем клиента.

Или эта сумма должна быть больше на столько, насколько ты оцениваешь свое терпение за подобное обращение.

Используй эту технологию не только в работе с клиентами, но и в повседневном общении с близкими и незнакомыми тебе людьми – работает безотказно!

6-е правило: Не насилий клиента и себя

Из этого правила можно вывести 3 подправила:

- **Покупатель не в настроении (моральном и/или физическом)**

Если покупатель РАЗНЫЙ, т.е. всячески сопротивляется твоему предложению без видимых на то причин, проанализируй следующее:

- выяснил ли ты тактично его потребности и ценности?

- проверил ли ты эту информацию вопросами?

- профессионально ли ты работал все время общения с покупателем?

Если нашел, где ты не доработал – вернись к данному этапу и проработай его качественно.

Если на все пункты положительный ответ – то видимо покупатель находится не в том настроении, которое способствует результативной работе с ним. «Отпусти» покупателя на сегодня, договорившись с ним повторить контакт позже, в конкретный день. Не стоит пытаться «впихивать невпихуемое».

ВАЖНО! Не забывай о покупателе больше чем на 72 часа (лучший вариант для продавца, если клиент был не в состоянии общаться – нездоровилось, отвлекала другая важная задача) или не раньше 21 дня (худший вариант – когда твоё предложение было воспринято негативно, с явным сопротивлением. Через 21 день человек полностью переключается от небольших негативных ситуаций в жизни). По статистики, выявленной американскими исследователями, положительное решение о покупке клиент принимает после 4-5 тактичного предложения. А продавцы, в большинстве случаев, сдаются (больше не общаются с потенциальным покупателем) после 2 раза.

• Клиент ни при каких условиях не хочет приобретать твой замечательный товар

Бывает, когда «НЕТ» означает железное «НЕТ» без видимых на то причин. Каприз или упрямство – не важно. Клиент не ХОЧЕТ становиться покупателем. Возможно, ты ему как человек не понравился (ты не обязан всем нравиться – это утопия).

Вывод: Если не получится пообщаться с ним еще раз (смотри предыдущий подпункт), значит это не твой клиент. «Передай» его другому продавцу из своей структуры, с которым у клиента, возможно, сложится лучший контакт и получится продажа. Такое часто встречается. Все в выигрыше: клиент получил нужный продукт, твой коллега продавец – продажу, а ты получишь признание коллег и руководства.

• Ты не хочешь иметь дело с таким клиентом

Т.е. когда тебе неприятен человек и его поведение, ты имеешь ПОЛНОЕ ПРАВО с ним не работать. Если хватит смелости, скажи ему ТАКТИЧНО и честно об этом. Или придумай другую красивую причину, которая позволит расстаться если не друзьями, то нейтрально – НИКОГДА НЕ ЗНАЕШЬ, где этот человек может тебе встретиться или пригодиться по жизни.

7-е правило: Если не можешь изменить Мир, измени свое отношение к нему

Мы работаем с людьми, а сколько в мире людей, столько и характеров. Новичок в продажах может общаться только с теми клиентами, которые нравятся ему, подходят ему по характеру и манерам. В этом ограничения новичка, т.к. он будет пропускать ДРУГИХ клиентов, которых несравненно больше, чем похожий на новичка прототип.

ПРОФИ работает со всеми, относясь к покупателям как к ХОРОШИМ и РАЗНЫМ клиентам с одинаковым трепетом и вниманием. Он гибок, умеет ладить со всеми, подстраиваться под большинство, прощая клиентам ворчливость (не путать с хамством), спешку и не сказанное «спасибо». Он превращает РАЗНЫХ клиентов в ХОРОШИХ, которые в дальнейшем не только меняют свое отношение к продавцам в лучшую сторону, но продолжают обслуживаться только у него, делая ЧАСТО БОЛЬШИЕ заказы.

Вывод: Полюби всех своих клиентов, а в особенности «Трудных = разных». Они тебя заставляют развиваться, становиться лучше, конкурентоспособнее. Как говорил Ницше: «Все что нас не убивает, делает нас сильнее».

А еще мне понравилось высказывание Тима Голви, известного тренера и коуч-консультанта: - «Считай соперника по ту сторону сетки – твоим другом, поскольку он заставляет тебя напрягаться и бегать. Его не стоит считать другом, если он подает мяч прямо тебе на ракетку, потому что

в таком случае ты не научишься играть лучше, а разве не к этому мы стремимся в любой сфере деятельности?».

Успехов тебе, дорогой читатель, в твоей благородной профессии обслуживания людей!

PS: Посмотри, Уважаемый читатель, художественный фильм «Шоколад» (2000 г., США, Великобритания), как хороший пример главной героини, актрисы Жюльет Бинош, которой удается установить контакт с трудным клиентом, актрисой Джуди Денч, сделав для нее нечто важное, не среагировав на ее капризы и сложный характер.

Об этом, и о многом другом, с практическими упражнениями и примерами, Вы сможете узнать на тренинге Андрея Мисюры «Мастер эффективных продаж», который проводится в Сургутской торгово-промышленной палате, Центром Бизнес-Программ, тел.: (3462) 501-600.



Автор статьи
Мисура Андрей Анатольевич
бизнес-тренер
biztrener@ya.ru

ООО «ГАНС»**Год основания:** 2004**Директор:** Шелест Наталья Григорьевна**Вид деятельности:** деятельность ресторанов и кафе**Адрес:** г.Сургут пр.Мира 33/1**Тел./факс:** 31-66-30**E-mail:** lana.gans@mail.ru**Краткая информация об организации**

За восемь лет «Ганс» заслужил не только доверие гостей, но и большую популярность. Ресторан радушно принимает своих гостей, удивляя огромными порциями настоящих немецких блюд, которые всегда разнообразны. Мы предлагаем нашим гостям запеченную свиную рульку с квашеной капустой и запеченым картофелем, фирменные колбаски на углях, свиные ребрышки, традиционную буженину, необыкновенно нежную баранину, бастурму собственного приготовления.

В «Гансе» можно попробовать разливное пиво «Гротверг», «Либенвайс Вайзен», «Кромбахер Пильс», «Шпатен Мюнхен Хелл», «Хакер-Пшор Кильбайер». Кстати, все пиво перечисленное выше, есть только в нашем ресторане. Мы рады помогать нашим гостям в проведение любых торжеств и дружеских встреч.

ООО «Бух и К»**Год основания:** 2007г.**Директор:** Мельниченко Елена Валерьевна**Дата рождения генерального директора:** 30 ноября 1971 г.

Вид деятельности: Деятельность в области права, бухгалтерского учета и аудита; консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления предприятием; Адрес: ХМАО-Югра, г. Сургут, ул. 30 лет Победы 34 а, оф. 101

Тел./факс: (3462) 442-304**E-mail:** office@buhiko.ru**Сайт:** www.buhiko.ru**Краткая информация об организации**

ООО «Бух и К» специализируется на бухгалтерских услугах, обеспечивает законность экономической деятельности различных предприятий. Основными нашими заказчиками являются представители малого и среднего бизнеса.

Перечень услуг, которые мы оказываем клиентам:

- Бухгалтерское сопровождение юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Создание и ведение первичной документации. Полное ведение бухгалтерского учета и кадрового делопроизводства. Сдача отчетности по каналам ТКС (телекоммуникационной связи).

- Юридическое консультирование, а так же полная регистрация юридического лица от составления заявления об открытии до полного пакета документов, внесение изменений в уставные документы, представление в арбитражном суде и т.д.

- ООО «Бух и К» производит обслуживание п.п.1С. Производит настройку бухгалтерского и налогового учета, консультирование по отражению в программе хозяйственных операций, не предусмотренных штатными документами программы. По потребности Заказчиков производится создание и внедрение дополнительных форм документов и отчетности.

- Выпуск и техническое сопровождение сертификатов открытого ключа Электронной цифровой подписи (ЭЦП).

ООО «Бух и К» - это индивидуальный подход к клиенту, который является отличительной чертой нашей организации и позволяет качественно оказывать услуги существующим клиентам и постоянно приобретать новых.

Корпоративные стандарты, которые мы воплощаем в своей работе:

- Владеть полным набором профессиональных навыков и знаний.
- Учитывать желания клиента, знать бизнес клиента, слушать клиента, строить свою работу, отталкиваясь от потребностей клиента.
- Предлагать и обещать только то, что можешь сделать; делать то, что обещал; достигать результата, прогнозируемого по качеству и срокам.

Уважаемые члены палаты,
сообщаем, что журнал Бизнес-партнер
ходит на **летние каникулы** до сентября.
До новых встреч!



Июль

Именинники

- 5 июля** Косачев Александр Александрович
Председатель совета Сургутского районного союза потребительских обществ
- 7 июля** Цветков Сергей Анатольевич
Директор ООО ОП «Центурион»
- 10 июля** Болотова Наталья Владимировна
Директор, ООО «ОКЦ «Развитие»
- 13 июля** Снигирева Наталья Владимировна
Индивидуальный предприниматель
- 14 июля** Пархомович Наталья Викторовна
Директор ООО МО «Надежда»
- 16 июля** Продан Александр Анатольевич
Директор, ООО Отличное хозяйство «Белое»
- 21 июля** Крюкова Нина Николаевна
Директор, ООО «Мальвина»
- 30 июля** Жукова Нина Михайловна
Директор, ЗАО «Ливобареный завод «Сургутский»
- 6 июля 25 лет** ООО «Детский мир»
Генеральный директор Санчева Анастасия Григорьевна
- 11 июля 5 лет** ООО «ОКЦ «Развитие»
Болотова Наталья Владимировна

Август

- 6 августа** Дьячиков Евгений Вячеславович
Генеральный директор, ОАО «Аэропорт Сургут»
- 8 августа** Данцилюк Дмитрий Валерьевич
Директор, ООО «СТРИН»
- 10 августа** Ликоузов Владимир Николаевич
Генеральный директор, ООО «Компания РиР»
- 11 августа** Заборский Игорь Васильевич
Директор ООО «Офис Лайн»
- 13 августа** Андреев Алексей Владимирович
Генеральный директор ОАО «Канты Мансийскстройстрой»
- 15 августа** Онишук Виктор Анатольевич
Генеральный директор, ООО ТД «Русыимпорт Югра»
- 17 августа** Шибаева Валентина Владимировна
Директор, ООО ТД «Арсения»
- 21 августа** Бояринов Олег Геннадьевич
Директор, ООО «Югорский центр автоматизации бизнеса»
- 22 августа** Петручин Андрей Витальевич
Директор, ООО ИПК «Энергия»
- 22 августа** Крищенко Виктория Леонидовна
Генеральный директор, ООО «Наш малыш»
- 23 августа** Пенкин Василий Александрович
Генеральный директор, ООО «ПВА»
- 27 августа** Ведлер Антон Викторович,
Генеральный директор, ООО «ТАНДЕМ»
- 28 августа** Ганюшкин Сергей Владимирович
Директор, ООО «Аэроклимат»
- 28 августа 10 лет** ООО «ГорэлектроСервис»
Генеральный директор Тавакалов Эрнест Степанович



СУРГУТСКАЯ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ
ПАЛАТА

АДМИНИСТРАЦИЯ
ГОРОДА СУРГУТА



ПОБЕДИТЕЛИ конкурса ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ГОДА по итогам 2012 г.

Бизнес-леди



Боченко М.А.

"Академия родителя и дошкольника"
при НОУ "ЮМ"
"Человек цивилизованного образования"

Профессиональное приглашение



Беловороткина Т.Б.

ООО "МИГМА
ЭКСПЛУАТАЦИЯ"

Официальное предпринимательство



нижегородской

Ерастов С.Н.

ООО "Счастливое детство"



Продвижение народных традиций



Лазина А.О.

Студия стиля и макияжа
"Модильяни"

Молодежное предпринимательство



Звераков С.С.

ООО

Студия рекламы и дизайна
"Гарден Групп"

Семейный бизнес

Приклад С.Д.

ООО "Юра-ПТС"

Межличностный старт

Соболикова А.И.

"Мобильный салон красоты"