



НОВОРОССИЙСКАЯ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ
ПАЛАТА

сегодня в номере спецпроект
«Юрист»

VIP- партнёры НТПП



ДЕЛОВОЙ

Н О В О Р О С С И Й С К

ntpp.biz

в этом номере:

Турецкий бизнес
желает войти в
новороссийское
пространство

Наш город с удобной для
внешнеэкономического
сотрудничества инфраструктурой
является
привлекательной зоной для
зарубежных потенциальных
партнеров. Именно поэтому
последнее время мы всё чаще
принимает гостей из Турции.



2 стр.

Используют ли
Новороссийские
компании
маркетинговые
технологии?

3 стр.



НТПП



полезные
телефоны

Новороссийская
торгово-промышленная
палата, приемная:
(8617)

61-00-29

Вступление в члены
Новороссийской торгово-
промышленной палаты:
(8617)

61-14-77

Все вопросы и предложения
по телефону: (8617)

61-14-76

и по e-mail:
nastya@ntpp.biz.

#9-10 [132-133], 11/07/12, среда

деловой завтрак со СМИ

Бизнес крупным планом

Как поднять престиж предпринимателя? Как сделать так, чтобы общество и государство воспринимало бизнес как одну из важнейших составляющих развития экономики всей страны? Этот вопрос Новороссийская торгово-промышленная палата решила обсудить с общественностью города и городским СМИ.

8 июня НТПП объединила власть, СМИ и бизнес за одним столом, причем стол этот, на удивление всем, был не офисный. Гости встретились за «Деловым завтраком со СМИ» на летней террасе в «ЛЮБО-кафе».

Совсем недавно, 26 мая, российское бизнес-сообщество отмечало день предпринимателя, поэтому встреча была приурочена к этому событию.

Такого рода мероприятие в новинку для Новороссийска, однако инициатива НТПП вызвала широкий отклик, и в 10 утра все гости уже беседовали в непринужденной, неформальной обстановке. Президент НТПП **Игорь ЖАРИНОВ** еще раз напомнил присутствующим цель Делового завтрака: «Поговорить в форме свободной дискуссии о том, как на сегодняшний день выглядит бизнес в глазах общества и как поднять имидж предпринимателя через СМИ».

На встрече присутствовали председатель городской Думы V созыва **Александр ШАТАЛОВ**, депутаты городской Думы **Андрей АНТОНОВ** и **Сергей САВОТИН**, начальник отдела по взаимодействию с малым и средним бизнесом **Илья ПАРШИН**, начальник отдела информации и социально-политического прогнозирования администрации города **Оксана СТАНИШЕВСКАЯ**.

За бизнес в этот день взяли на себя ответственность успешные предприниматели – члены Правления Новороссийской ТПП: **Владимир САКОВИЧ**, **Сергей ГОНЕНКО**, **Виктор ИОНИН**, **Валентин СЕНЬКО** и **Сергей ЛЫСЕНКО**.

Поговорить об образе предпринимателя пришли все ведущие СМИ города: газеты «Новороссийский рабочий», «Новороссийские вести», «Наш Новорос-



сийск», «Ваша газета», а также журналы «RIVIERA», «Coffee», «ПерВый» и, конечно же, Радио и телевидение Новороссийска.

Президент НТПП быстро разогрел интерес присутствующих, задав журналистам каверзный вопрос: «Почему любой скандальный факт, связанный с бизнесом, рассматривается как информационный повод. А успех – как реклама?!»

Но и представители СМИ не растерялись и дали этому простое объяснение. Оказывается, некоторым просто-напросто приходится выживать за счет своих рекламных услуг. Как удачно отметила журналист **Ольга ПИРОГ**: «СМИ – точно такой же бизнес. Поэтому приходится крутиться».

А руководитель проекта журнала «RIVIERA» **Виктория РАЗНИЦИНА** задала бизнесу встречный вопрос: «А почему предприниматели в бесплатных интервью хотят рассказывать только все самое хорошее? Читателей интересуют все аспекты, пускай это будут и какие-то мел-

кие неудачи».

Вывод напрашивается один: нужно найти компромисс. Предпринимателям стоит быть более открытыми, а журналистам – больше проявлять интерес к бизнесу, причем к бизнесу не только успешному, который и так на виду. Правильно сказал член Правления НТПП **Сергей ЛЫСЕНКО**: «Среди начинающих бизнесменов много интересных людей. И очень важно поддержать их в нужный момент, помочь, дать возможность заявить о себе».

«А роль посредника в налаживании мостов между предпринимателями и СМИ должна принадлежать Новороссийской ТПП, которая поможет печати и телевидению расширить круг респондентов», – продолжил мысль **Сергей Иванович директор газеты «Новороссийские вести» Сергей НОВИКОВ**.

Обсудили и такой актуальный вопрос: является ли сегодня пресса свободной? Действительно, могут ли журналисты взять на себя инициативу и преподнести бизнес с положительной стороны, показать,

что предпринимательство – важная составляющая нашего общества? «В городе-герое и журналисты должны быть героями!» – с таким призывом к СМИ выступил **Валентин СЕНЬКО**, зарядив аудиторию своей уверенностью в том, что пресса ДОЛЖНА быть свободной!

Игорь ЖАРИНОВ предложил представителям СМИ обращаться в НТПП и заявил, что готов вынести любую животрепещущую проблему на краевой и федеральный уровни через ТПП Краснодарского края и ТПП России. «НТПП снова запускает свой призыв предпринимателям: Будь в команде лучших! Именно этот сегмент бизнеса должен и будет присутствовать в СМИ», – заявил Президент НТПП.

Поддержал мнение **Игоря Геннадьевича** и начальник отдела по взаимодействию с малым и средним бизнесом **Илья ПАРШИН**, отметив, что журналистам нужно писать о положительных сторонах бизнеса, даже просто о добром отношении и хорошем обслуживании.

Порадовало, что и СМИ проявили неподдельный интерес к проблеме и выступили с интересными предложениями к НТПП.

Например, **Ольга ПИРОГ** посоветовала **Игорю ЖАРИНОВУ** организовать школу предпринимательства и открыть в журнале «Coffee» страничку о том, как создать свой бизнес «с нуля».

Главный редактор «Вашей газеты» **Евгений ФИЛИМОНОВ** предложил Президенту Новороссийской ТПП принять участие в прямой линии с жителями и бизнесменами города, а также выступать экспертом в возникающих проблемах.

Представители журнала «RIVIERA» **Виктория РАЗНИЦИНА** обратилась к Палате с просьбой помогать организовывать встречи с предпринимателями и создавать материалы на тему «Как добиться успеха».

Необходимо разработать план совместной работы и сделать Новороссийскую ТПП площадкой для взаимодействия бизнеса и СМИ, – подытожил все предложения и идеи Председатель городской Думы Новороссийска **Александр ШАТАЛОВ**.

В завершении встречи единогласно было решено, что теперь Новороссийская ТПП будет проводить такие встречи со СМИ (в форме Деловых завтраков, ланчей или ужинов) ежеквартально, а представители «четвертой власти» в свою очередь помогут НТПП в формировании положительного имиджа российского бизнеса и подготовке для будущей встречи свои вопросы и предложения.

После того, как чай был допит, а итоги подведены, новороссийские СМИ отпустили воплощать свои идеи в жизнь. Надеемся, вскоре на страницах газет и на экранах телевидения появятся лица наших предпринимателей и истории успешного бизнеса.

СЛОВО МОЛОДЫМ

Проблема молодежного предпринимательства, или Как стать независимым от родителей

*У меня растут года,
будет и семнадцать.
Где работать
мне тогда,
чем заниматься?*

В. Маяковский
«Кем быть?»

Полина РЯБЧЕНКО,
студентка МАИ

Последние опросы, мелькающие в СМИ, оставляют мало надежды на активное участие молодежи в бизнесе. Нынешние семнадцатилетние предпочитают

карьеру чиновника или сотрудника прокуратуры: можно только догадываться, чем привлекает их столь неромантичный образ жизни. Видимо, опыт знакомых, родственников или репортажи СМИ об шикарных особняках и крутых иномарках государственных служащих со скромной зарплатой...

И даже рейтинги Форбс, регулярно рассказывающие об успешном опыте молодых бизнесменов, не убеждают моих сверстников подумать о бизнесе, как о

своем будущем.

А почему? Что может быть лучше свободы выбора, которую дает бизнес и которая всегда была свойственна молодежи. Именно предпринимательство предоставляет возможность заниматься тем, чем хочется и что получается, самостоятельно распоряжаться финансами и, соответственно, получить независи-

Окончание на стр. 2

Новая стратегия развития торгово- промышленных палат РФ.

28 ИЮНЯ В МОСКВЕ СОСТОЯЛОСЬ ЗАСЕДАНИЕ ПРАВЛЕНИЯ ТПП РФ. ОДНОЙ ИЗ ГЛАВНЫХ ТЕМ, СТОЯВШИХ НА ПОВЕСТКЕ ДНЯ, СТАЛА РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ДО 2020 ГОДА.

Сегодня система ТПП РФ является крупнейшим объединением предпринимателей России: она объединяет более 170 территориальных торгово-промышленных палат и более 50 000 предприятий-членов.

Разработка Стратегии развития системы ТПП РФ как никогда актуальна: рядом с ТПП активно работают с бизнесом другие крупные ассоциации предпринимателей (Деловая Россия, ОПОРА России, РСПП), представляя собой успешную конкуренцию в вопросах отстаивания прав и интересов бизнеса. При этом система торгово-промышленных палат в России – это реально единственная сильная и легитимная организация, которая должна играть особую роль в улучшении делового климата в стране.

Новая стратегия разрабатывалась в течение полугода. К этой работе была привлечена известная компания «Стратеджи Партнерс Групп», а также порядка 1000 экспертов системы ТПП, представителей компаний-потребителей услуг, союзы и ассоциации предпринимателей и комитеты ТПП РФ.

Новороссийская ТПП была одним из самых активных участников Рабочей группы по экспертизе разрабатываемых документов. И многие ключевые положения, предлагаемые нашей палатой, учтены при подготовке окончательных вариантов стратегических документов.

Миссией системы ТПП РФ определено содействие развитию экономики страны путем создания благоприятных условий для развития всех видов предпринимательства.

К 2020 году Система ТПП РФ должна представлять собой крупнейшее объединение предприятий и предпринимателей РФ, являющееся эффективным инструментом диалога бизнес-сообщества и государства и поставщиком востребованной бизнесом сервисной поддержки.

Одной из основных стратегических инициатив системы ТПП РФ станет повышение эффективности системы защиты интересов бизнеса в органах власти. Для этого ТПП России и все территориальные палаты будут осуществлять работу по постоянному мониторингу проблем бизнеса, определению актуальных задач государственного регулирования предпринимательской деятельности, требующих экспертного участия бизнес-сообщества, а также построению системы сопровождения нормотворческих инициатив, направленных на улучшение делового климата.

Конечно, Стратегия предусматривает и развитие самой Системы палат в России: расширения спектра оказываемых бизнесу услуг и повышение их качества и конкурентоспособности.

ЗАО «Стратеджи Партнерс Групп» предложил следующие этапы реализации Стратегии.

ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЙ ЭТАП 2012 Г.:
создание методологической и технологической основы, необходимой для реализации выбранных стратегических направлений работы.
ЭТАП АКТИВИЗАЦИИ – 2013-2014 Г.:
обеспечение постоянных источников финансирования уставной деятельности и рост авторитета среди бизнеса и органов власти.
ЭТАП АКТИВНОГО РОСТА: 2015-2017 Г.:
значительный рост эффективности деятельности по представлению интересов и оказанию сервисной поддержки бизнеса.
ПРОРЫВНОЙ ЭТАП: 2018-2020 Г.:
достижение стратегического видения на 2020 год.

А территориальные торгово-промышленные палаты должны в свою очередь с учетом специфики и возможностей региона разработать свои стратегии развития на основе Стратегии развития системы ТПП РФ до 2020 года.

Окончание. Начало на стр. 1

СЛОВО МОЛОДЫМ

Проблема молодежного предпринимательства...

мость, решать свои проблемы и удовлетворять самые затаенные потребности.

А потому что! Попробуйте начать свой бизнес и убедитесь, что государство, которое должно быть прямо заинтересовано в развитии предпринимательства, в целом, и молодежного предпринимательства, в частности, ничего не делает для того, чтобы «вести» молодого человека в бизнес.

Лихие 90-е прошли, но по-прежнему считается, что бизнес – это занятие на свой страх и риск: повезет – не повезет. А на самом деле предпринимательство – это серьезное дело, основанное на мировых научных и прикладных достижениях маркетинга, экономики, менеджмента, психологии и public relations. И где всему этому можно научиться? Причем, с практической точки зрения! Нигде!! Вот и выплывают наши бизнесмены, кто как может, или благополучно тонут в бесчисленных и противоречивых законах, запретах и проверках.

А ведь единственной созидающей силой общества является предприни-

мательство! Мы носим одежду, сшитую ими, едим продукты, купленные в соседнем магазине, «виснем» в Интернете, подключенном частной компанией, на стуле, сделанном неизвестным умельцем, заказываем такси и пр.пр.пр. Бизнес и его плоды – это колоссальная часть нашей жизни!

И если взрослые и умудренные жизненным опытом люди в состоянии справиться с трудностями и препятствиями при ведении собственного дела, то молодежи зачастую негде даже получить необходимую информацию: с чего начинать, куда идти, как себя обезопасить.

Я хочу вести свой бизнес! Это будет хороший молодежный ресторан: вкусно и красиво, рассчитано на любой кошелек, креативный дизайн, молодежные приколы, Wi-Fi и прочие «гаджеты», легкая и непринужденная атмосфера. Я ВИЖУ, как это должно быть, но я ничего НЕ ЗНАЮ о том, как это нужно организовать! А деньги?! Все, что я придумала – стоит дорого, даже если экономить и красить стены с веселой компанией единомышленников.

В Интернете я нашла информацию о

различных государственных и негосударственных программах поддержки и развития молодежного предпринимательства, но они действуют в столичных городах и попасть туда сложно. В других регионах перспектив получить финансовую поддержку немного – только банковский кредит под «драконовский» процент. Хотя, кто мне его выдаст, без стабильного дохода и кредитной истории...

А еще остаются вопросы регистрации предпринимательской деятельности, оформления отношений с собственником помещения, наем сотрудников, ведение первичного налогового и бухгалтерского учета, закупки и договорная работа, мотивация персонала и многое другое.

В общем, не могу я пока стать независимой от родителей! Совершеннолетие, к сожалению, это еще не свобода... Свобода – это, кажется, совсем другое: знание дела и уверенность в своих силах.

Будем двигаться к своей мечте целенаправленно и упорно!

ВИЗИТЫ

Турецкий бизнес в Новороссийске

«Дайте нам какой-то стимул, и мы без всяких сомнений
начнем развивать здесь производство!»

НАШ ГОРОД С УДОБНОЙ ДЛЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ИНФРАСТРУКТУРОЙ ЯВЛЯЕТСЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОЙ ЗОНОЙ ДЛЯ ЗАРУБЕЖНЫХ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПАРТНЕРОВ. ИМЕННО ПОЭТОМУ ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ МЫ ВСЕ ЧАЩЕ ПРИНИМАЕМ ГОСТЕЙ ИЗ ТУРЦИИ.



Анна ЗАЙЧЕНКО Новороссийская торгово-промышленная палата

www.ntpp.biz

В июне Новороссийская ТПП встретила группу Союза предпринимателей и промышленников промзоны Казань (область Анкара). Возглавил делегацию председатель Союза господин **Erkan TABAK**, директор компании «HIDRO-SAN», занимающей одно из лидирующих мест в Турции по производству автокузовов и прицепоов.

Мероприятие прошло в приветливых стенах конференц-зала Центральной библиотеки имени Горького. На призыв НТПП и администрации города встретиться с турецкими промышленниками охотно откликнулись руководители новороссийских организаций различных сфер деятельности: нанотехнологии, строительство и добыча камня, рыбная промышленность и другие. В роли модератора мероприятия выступил **Сергей ЛЫСЕНКО** – член Правления Новороссийской ТПП, руководитель ООО «Ателье мебели».

На встрече присутствовали представители администрации г. Новороссийска: начальник отдела по взаимодействию с малым и средним бизнесом **Илья ПАРШИН**, его заместитель **Николай ЯКОВЕНКО** и начальник отдела управления инвестиций и программно-целевого развития **Сергей ПАНИЮТА**.

Предприниматели из Анкары посетили Краснодарский край в таком составе впервые. Господин **Erkan TABAK** отметил, что целью визита является определение потенциала для сотрудничества с новороссийскими предпринимателями и изучение местных инвестиционных проектов.

Как рассказали гости, сегодня Турция имеет в своем активе 10 свобод-

ных экономических зон и более тысячи промпарков (как смешанных, так и однопрофильных), связанных с автопроизводством, деревообработкой, кожей, текстилем. На всех участников встречи произвело большое впечатление, что одна такая промзона предоставляет 27 тысяч рабочих мест!

Илья ПАРШИН рассказал гостям о том, что администрация края, учитывая заинтересованность зарубежных инвесторов, осуществляет законодотворческую деятельность в пользу привлечения иностранных партнеров. В мае приняты два закона на территории Краснодарского края «О технопарках» и «О промышленных парках Краснодарского края». Агротехника, пищевая индустрия и строительный материал – вот три приоритета, которые выделил Краснодарский край, принимая данные нормативные акты.

На вопрос: есть ли заинтересованность в размещении какого-либо производства на территории Новороссийска, господин **Ayhan GOKTASH**, генеральный секретарь Союза предпринимателей и промышленников района Казань, подчеркнул, что если наши предприниматели смогут определить преимущества Новороссийска перед другими городами края, то сотрудничество будет развиваться: «Дайте нам какой-то стимул, и мы без всяких сомнений начнем развивать здесь производство».

К сожалению, пока Новороссийск не может похвастаться обширными и свободными площадями для турецких инвесторов. Председатель Союза промышленников Казана дал совет представителям власти: «Не стоит создавать промзоны кусками по 10, 20 или 30 га! Должна быть взята территория на перспективу развития не менее 400-500 га, подведены коммуникации, сети электропередач, все должно быть предусмотрено! И только тогда можно уверенно привлекать иностранных инвесторов».

Наверно, основным нашим преимуществом пока остается выгодное географическое положение. Как верно заметил руководитель группы компаний «Интранс» **Олег УЛЬЯНЧЕНКО**: «В сотрудничестве с Турцией у Краснодарского края есть очень большие перспективы и

явное преимущество – дешевый транспорт – морской».

Однако выгодное экономико-географическое положение приносит и свои проблемы. «Фактически вся промышленность, близлежащая к порту, ушла под логистику, то есть транспортная составляющая, как спирт, съела все, все, что можно было – все ближайшие территории заняты предприятиями по производству промышленного оборудования, металлоконструкций, строительных материалов», – посетовал руководитель группы компаний «Интранс».

Рассказали новороссийские предприниматели гостям и о своих компаниях. К примеру, **Олег УЛЬЯНЧЕНКО** занимается производством по переработке шин, из которых впоследствии получают новые колеса. «Можно перерабатывать «отходы» и получать интересные продукты. Такое производство выгодно на территории России, и Турции. Например, от переработки пластика, пластмассы, резины получают продукты переработки – топливо, углерод, активированный уголь, можно делать топливные брикеты, которые широко используются в Европе!»

Александр РЕВА – директор ООО «АкваНео», занимающегося производством защитных покрытий NANOPROTECH от влаги, коррозии и короткого замыкания, не только рассказал о своей компании, но и продемонстрировал свою продукцию – аэрозольные баллоны для защиты от влаги. Более того, образцы он вручил турецким предпринимателям, которые были приятно удивлены такому презенту.

Напоследок, по традиции, за чашкой чая и русскими сладостями предприниматели обменялись визитками и пообщались лично на более конкретные темы.

На сегодняшний день Новороссийск пока не может похвастаться масштабными совместными российско-турецкими бизнес-проектами, но НТПП продолжит работу в направлении развития сотрудничества с потенциальными иностранными инвесторами.

Ждем новых интересных и перспективных встреч!

ИНТЕРВЬЮ

Это трудно, но игра стоит свеч!

ЖИЗНЕРАДОСТНАЯ, УЛЫБЧИВАЯ И УВЕРЕННАЯ ЖЕНЩИНА ЕЛЕНА ЧМЕРЕВА УЖЕ ПЯТЬ ЛЕТ РУКОВОДИТ МЕБЕЛЬНЫМ САЛОНОМ «КАПИТАН». КАК ЕЙ УДАЕТСЯ ДЕРЖАТЬ В РУКАХ БИЗНЕС И ПРИ ЭТОМ ОСТАВАТЬСЯ ЖЕНСТВЕННОЙ И МЯГКОЙ, ПОИНТЕРЕСОВАЛИСЬ МЫ У НЕЕ.

- ЕЛЕНА ПЕТРОВА, В ДЕТСТВЕ ДУМАЛИ О СОБСТВЕННОМ БИЗНЕСЕ?

- Нет. Если честно, я даже не помню, кем хотела стать в детстве. Жизнь так распорядилась, и теперь я руководитель. И характер у меня такой: все время стремлюсь к новому, преодолеваю препятствия, это тоже сыграло большую роль в моем становлении как бизнесмена.

- НА КОГО РАССЧИТАЛ САЛОН?

- На людей, любящих уют и красоту в своем доме. Нашу мебель мы можем и поставить у себя, и порекомендовать друзьям, и с удовольствием предложить нашим покупателям. А по ценовой категории салон рассчитан на людей с доходом – средний и выше среднего.

Приятно то, что у нас есть свои постоянные клиенты, которые приходят к нам более десяти лет: покупают мебель в новые квартиры, своим детям, приводят друзей, а иногда и просто приходят к нам в гости, как старые, добрые друзья.

- ЧЕМ РУКОВОДСТВОВАТЬСЯ, ВЫБИРАЯ МЕБЕЛЬ?

- Нужно выбирать исходя из личных пристрастий, не ограничиваясь только рациональной оценкой. Отдавайте предпочтение той мебели, которая способна дарить эмоции. Не надо экономить на качестве мебели, только мебель из качественных материалов и от лучших производителей будет долго радовать вас.

- БЫВАЕТ СЛОЖНО С КЛИЕНТАМИ?

- Конечно. Человек может прийти в магазин с плохим настроением и ему надо куда-то деть отрицательные эмоции. В таких случаях приходится выступать в качестве психолога: успокаивать, отвлекать.

- ВАШЕ ОТНОШЕНИЕ К КОНКУРЕНЦИИ?

- На сегодняшний день в Новороссийске довольно много мебельных магазинов, и появляется все больше. Это нормально – здоровая конкуренция стимулирует развитие бизнеса. Появляется стимул и у нас: стараемся отличаться. Например, эксклюзивно представляем итальянскую коллекцию «Fratelli Barri», являемся единственным на Черноморском побережье представителем австралийской компании «Pacific Green, выпускающей уникальную мебель из столетней косовской пальмы».

- ХВАТАЕТ ВРЕМЕНИ НА СЕМЬЮ?

- Скажу честно: не очень, но стараюсь находить и уделять время родным и близким.

- А ЕСЛИ БЫ ПРИШЛОСЬ ВЫБИРАТЬ: КАРЬЕРА ИЛИ СЕМЬЯ?

- Вы поставили меня в тупик. Для меня это взаимосвязано, карьера ради семьи.

- ТЯЖЕЛО БЫТЬ ЖЕНЩИНОЙ - РУКОВОДИТЕЛЕМ?

- Тяжело. У женщины в руководстве должны быть и женские и мужские черты характера, а у мужчины руководителя только мужские.

- ПОСОВЕТОВАЛИ БЫ СВОИМ ДРУЗЬЯМ, РОДСТВЕННИКАМ ЗАНИМАТЬСЯ БИЗНЕСОМ?

- Конечно. Это трудно, но игра стоит свеч!

- ЧТО В РАБОТЕ ПРИНОСИТ ВАМ ЧУВСТВО УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ?

- Результаты. Самое приятное ощущение, когда вижу довольных клиентов, когда они благодарят, рассказывают, как у них дома стало красиво, а потом снова приходят к нам.

- КАК ПРОВОДИТЕ СВОБОДНОЕ ВРЕМЯ?

- Люблю путешествовать и помогать бездомным животным. Хотя дома у меня свои две кошки и две собаки. Занятия всегда находятся!

- КУДА ПУТЕШЕСТВУЕТЕ? ЧТО ПРОИЗВЕЛО САМОЕ БОЛЬШОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ?

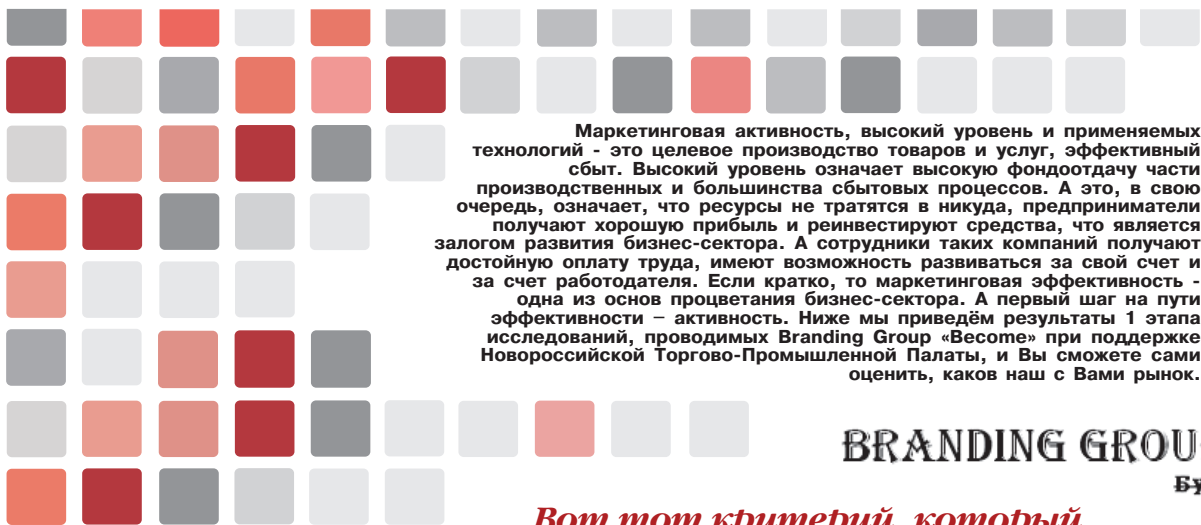
- Я много где побывала: и за границей, и в России. Самое яркое воспоминание оставил о себе Карибский остров Кюрасао, входящий в Нидерландские Антильские острова (в 56 км от Венесуэлы). Очень красивое бирюзовое море, огромное количество восхитительных рыб разных цветов. Советую всем посетить этот райский уголок.

-И, НАПОСЛЕДОК, НАПУТСТВИЕ НАШИМ ЧИТАТЕЛЯМ.

- Среди жизненной суеты, проблем и рабочих будней нужно обязательно находить время для путешествий, отдыха и обязательно для себя и своих родных!

2 Газета
Новороссийской
торгово-
промышленной
палаты





Маркетинговая активность, высокий уровень и применяемых технологий - это целевое производство товаров и услуг, эффективный сбыт. Высокий уровень означает высокую фондоотдачу части производственных и большинства сбытовых процессов. А это, в свою очередь, означает, что ресурсы не тратятся в никуда, предприниматели получают хорошую прибыль и реинвестируют средства, что является залогом развития бизнес-сектора. А сотрудники таких компаний получают достойную оплату труда, имеют возможность развиваться за свой счет и за счет работодателя. Если кратко, то маркетинговая эффективность - одна из основ процветания бизнес-сектора. А первый шаг на пути эффективности - активность. Ниже мы приведем результаты 1 этапа исследований, проводимых Branding Group «Become» при поддержке Новороссийской Торгово-Промышленной Палаты, и Вы сможете сами оценить, каков наш с Вами рынок.



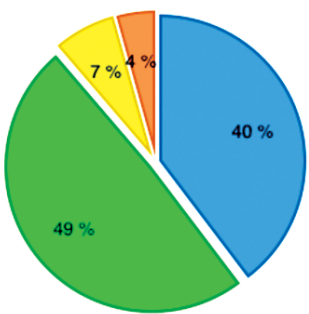
BRANDING GROUP "BECOME"

Будь спокоен за своё будущее

Вот тот критерий, который мы выбрали центральным в наших исследованиях:

Используют ли Новороссийские компании - члены НТПП - маркетинговые технологии?

● Нет
● Систематически
● Фрагментарно
● Как основу



Таким образом, 39,5% предприятий не используют маркетинговые технологии или не знают, что всё-таки используют, 48,8% используют фрагментарно, 6,9% - систематически и лишь 4,8% - как основу деятельности.

Результаты комментирует руководитель Branding Group «Become», генеральный директор «V.V.V. InterTradeGroup», **Николай ВЕЧЕРСКИЙ**:

- Не смотрите на то, что процентное соотношение, казалось бы, не впечатляющее. Наоборот, это очень хороший показатель. Почти половина предприятий - кто использует маркетинговые технологии фрагментарно - это те, кто завтра станет лидером рынка Новороссийска, края, а если сильно стараться - и России. Лидирующие игроки, конечно, при этом не потеряют свой вес, ведь «новички маркетинга» чаще всего из тех сфер, где рынок еще не совсем сформировался, или же из сфер деятельности, относящейся к вне-маркетинговым. Например, экологические службы, работающие на 1 предприятия. Им просто незачем исследовать рынок и стимулировать спрос, сбыт. У них достаточно своих, экологических исследований и задач по обеспечению экологической безопасности и законности

Что касается тех, кто не использует маркетинговые технологии - не всегда эти инструменты успеха настолько доступны, насколько нам бы этого хотелось. Если директор сам не маркетолог, то решить сложные задачи будет очень непросто, как и найти компанию, которая в этом может помочь. Но с повышением качества образования ситуация должна улучшиться и маркетинг придёт в регионы не только в лице единичных и, как следствие, заваленных работой компаний

Но не всё так радужно. Те компании, которые почти нащупали свой рынок но не вышли на достаточный уровень спроса - остерегайтесь. «Прозевав» старт рынка, когда спрос на товар или услугу начинает увеличиваться скачкообразно, очень сложно догонять. Двигать рынок затратно, но окупается сторицей. А те, чей

продукт хорош, а клиент всё равно идёт к конкуренту - задумайтесь над тем, что изменить в сбытовой политике или даже позиционировании

Последнее что хотел заметить, так это то, что члены НТПП с высокой долей вероятности чаще используют маркетинговые технологии, чем в среднем по городу. Поэтому, статистика по городу должна быть менее позитивной. Но в этом мы удостоверимся или нет чуть позже.



Второй вопрос, на который нам был интересен ответ - предприятия каких сфер больше используют маркетинговые технологии. Представлены основные сферы: торговля, услуги, промышленность и строительство

68,1% предприятий сферы услуг, 37,5% торговли, 75% строительства и 33,9% компаний промышленности используют маркетинговые технологии осознанно. Результаты комментирует управляющий Branding Group «Become», специалист эмоционального интервьюирования, руководитель исследований **Валерия ТЫРЧЕНКОВА**:

- Первый вопрос, который у меня возник, когда мы получили первые результаты - почему такой большой процент у сферы строительства. Проанализировав исходные данные, я поняла, что если разделять маркетинговые технологии на «для выживания» и «для роста», то большинство компаний этой сферы используют именно 1 набор инструментов. Часть технологий настолько переплетена с самой сутью работы девелоперов и других компаний сферы, что мало кто не берётся их использовать.

Что касается сравнения сферы услуг и промышленности - главенствует вопрос доступности. Почти каждый из нас способен разместить таргетированную рекламу или провести мини-исследования рынка, когда мы говорим о популярных услугах. При этом те же действия в промышленности успеха не возымеют. А использование более узконаправленных технологий - дорогое и непростое занятие, которое не все могут позволить себе в силу причин, о которых Николай говорил выше

Самое главное, что, судя по всему,

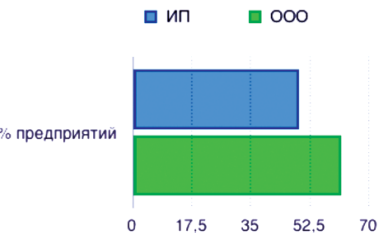
даже среди сфер, показавших низкий процент, уровень осознания потребности достаточно высок. А вопрос доступности способов удовлетворения потребностей в маркетинговом консультировании и R&D работе всё равно будет решён. Либо нами с Вами, либо кем-то другим, таков тренд.

Теперь сравниваем уровень осознанного использования маркетинговых технологий предприятиями разных форм собственности, в частности ИП и ООО. Сколько процентов Индивидуальных предпринимателей и Обществ с ограниченной ответственностью используют маркетинговые технологии (другие формы собственности в Новороссийской торгово-промышленной палате представлены в недостаточной форме или формате, не подходящем для анализа):

Очевидно, немного большая часть ООО осознанно использует маркетинговые технологии: 61,9% против 49,3% для ИП. Цифры комментирует специалист Branding Group «Become» по психологии экономики, руководитель брендинг-проектов, кандидат психологических наук **Фёдор МАКАРЕНКО**:

- Эти цифры говорят мне о главном: во-первых, факт недоступности маркетинговых услуг, о котором говорил Николай, вероятно, переоценен. Ведь общий процент предприятий, активных в этом направлении, достаточно высок даже для моего псевдостолбичного города - Санкт-Петербурга

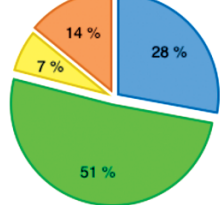
Во-вторых, эти цифры говорят мне о том, что ИП часто поступают как выходцы кружка «Очумелые ручки», т.е. берутся за всё и сразу не разбирая, будь то сбытовая стимуляция или HR-брендинг. При этом лишние часы в сутках никто не добавлял, ровно как и дополнительных знаний нескольких не всегда смежных отраслей. Это, кроме прочего, ведёт к тому, что предприниматель со временем не может нанять маркетолога или банально PRщика местного разлива, ровно как и оплатить услуги аутсорсеров. Да, эта тенденция бизнес непрофессионализма уже не так сильно и угасает с каждым годом, но среди индивидуальных предпринимателей всё ещё намного чаще встречается, чем среди других форм собственности. Ряд других причин, по моему мнению, также оказывают сильное влияние на результаты исследований, но я нахожу их менее заметными.



И последней по расположению, но не по значению (ведь мы часто оставляем всё вкусное на потом, неправда ли?) мы делимся с Вами ещё одной очень интересной статистикой. Почему члены Новороссийской ТПП всё-таки являются таковыми и кого они видят в торгово-промышленной палате.

Руководитель Branding Group «Become» **Николай ВЕЧЕРСКИЙ**:

● Просто так
● ТПП - информационный партнёр и посредник
● Сотрудничает, знакомы с Советом Директоров
● Систематически посещают мероприятия



- Думаю тут комментировать особо нечего. Мы считаем эти показатели более чем убедительными. А после неофициальной беседы с одним из членов Совета Директоров Краснодарской краевой торгово-промышленной палаты мы поняли, что эти результаты для нашего края, насчитывающего 33 ТПП, выдающиеся. Мой личный опыт общения и сотрудничества эти слова подтверждает.

Что же касается непосредственно всех результатов 1 части исследований (во 2-й части получим общегородские показатели и сравним с показателями членов НТПП), то они несколько превзошли ожидания в хорошем смысле этого слова. Будем надеяться, тенденция на улучшение ожидает рост. А мы постараемся помочь как сможем

Во время исследований мы ощутили необходимость бесплатной для Вас консультации по вопросам наших компетенций: отдельные разделы маркетинга, брендинг, развитие персонала. Благо современные технологии позволяют проводить такие консультации и в сети, в т.ч. при виртуальном присутствии всех 6 членов нашей команды. А время мы постараемся найти, если это будет действительно необходимо. Как обстоят дела с этой задумкой - обязательно Вам сообщим. А пока, удачи во всех начинаниях и уже осуществляемых проектах. И помните, какой бы не был выбор - делайте его правильным!

**ИССЛЕДОВАНИЯ
ПРОВЕДЕНЫ
BRANDING GROUP «BECOME»
ПРИ ИНФОРМАЦИОННОЙ
ПОДДЕРЖКЕ НТПП,
HR-КОНСУЛЬТАНТ:
HR-КОМПАНИЯ «НАЙДЁМ»**

интервью

Зачем Новороссийску французская косметика?

MARY COHR (Франция) – элитная профессиональная косметическая марка, всемирно признанный лидер в области косметологии и SPA-индустрии. Сегодня свыше 7 тысяч центров красоты и SPA по всему миру предлагают своим клиентам драгоценную концепцию красоты от MARY COHR (Франция). Уже два года как эта известная профессиональная марка появилась в Новороссийске, где эксклюзивно представлена в Центре французской косметологии. Об особенностях марки нашим читателям рассказала член Новороссийской ТПП директор Центра французской косметологии MARY COHR Елена АНТОШЕВСКАЯ

— **Елена Валерьевна, чем привлекла Ваше внимание продукция компании MARY COHR?**

— Косметика MARY COHR уже давно завоевала сердца клиентов всего мира, которые по достоинству оценили преимущества природной терапии. Применяемые SPA-технологии MARY COHR используют тысячелетние знания по уходу за лицом и телом, делают кожу более упругой и эластичной, помогая сохранить очарование молодости надолго, быстро избавляя от стресса и напряжения. Все косметические продукты MARY COHR без ГМО и протестированы на гипоаллергенность. На счету у этого бренда десятки революционных разработок, не имеющих аналогов в мировой косметологии.

— **Как отбирали профессионалов для работы в Вашем салоне?**

— Это очень серьезный момент. В компании MARY COHR существует собственная система подготовки высококлассных специалистов-косметологов. Косметологи нашего центра не стали исключением и прошли специальное обучение по запатентованной системе подготовки экспертов-косметологов MARY



COHR и получили дипломы международного образца.

— **Каков основной принцип MARY COHR?**

— Компания MARY COHR стала успешным проектом союза науки и эстетики для создания нового ИМИДЖА САЛОНА КРАСОТЫ – экспертного центра с лучшими специалистами и инновационными методиками. Природные источники красоты и здоровья стали вдохновением для MARY COHR: растительные экстракты, эфирные масла, энзимы и фруктовые кислоты — все это она делает драгоценным наполнением своей продукции.

— **Кого хотели бы видеть в качестве гостей центра?**

— Истинных ценителей эксклюзивных методик высочайшего качества и быстрых результатов. Это на самом деле так. Ведь MARY COHR предлагает своим клиентам только самое лучшее: решение эстетических проблем лица и тела, анти-стрессовые SPA-программы для полноценного отдыха и красоты, а также линии роскошных средств для домашнего применения. Это идеальные программы для бизнесмен и бизнес-леди. В нашем

центре Вы сможете не только решить косметические проблемы, но избавиться от стресса, хронической усталости, обретете гармонию с окружающим миром и получите заряд жизненной энергии надолго.

— **Каким образом происходит распространение данной косметической марки?**

— Отличает MARY COHR и предопределяет ее успех, несомненно, распространение через лучшие центры красоты. MARY COHR не распространяется через центры mass-market (так называемый сетевой маркетинг), не доступна для частных косметологов, работающих на дому, и не продается через Интернет. Таким образом, приобрести гамму косметических средств, предназначенных для домашнего применения по уходу за лицом и телом, возможно лишь в специализированных салонах, где профессионалы сначала проведут качественную диагностику состояния вашей кожи и после назначат необходимые и подходящие именно вашей коже косметические уходы и продукты.

■ Окончание на стр.4

ИНТЕРВЬЮ

Проведите свой отпуск вместе с «Европой Тур»

ЧТО ДЛЯ ВАС ТУРИЗМ? ПОЕЗДКА ЗАГРАНИЦУ? ИЛИ, МОЖЕТ БЫТЬ, ЭКСКУРСИЯ В СОСЕДНИЙ ГОРОД? ЧЛЕН НТПП РУКОВОДИТЕЛЬ ТУРИСТИЧЕСКОГО АГЕНТСТВА «ЕВРОПА ТУР» КАЧАЕВА НИНА ИЛЬИНИЧНА РАССКАЗАЛА НАМ О ТОМ, ЧТО ТУРИЗМ – ЭТО НЕ ПРОСТО ЗНАКОМСТВО С НОВЫМИ МЕСТАМИ, ЭТО ЕЩЕ И ОСОБОЕ МИРОВОЗЗРЕНИЕ, ОЩУЩЕНИЕ СЕБЯ ЧАСТЬЮ НАШЕЙ ВСЕЛЕННОЙ.

- **НИНА ИЛЬИНИЧНА, ПОЧЕМУ ВЫ ЗАНЯЛИСЬ ТУРИЗМОМ?**
- Туризмом занимаюсь всю жизнь, с 17 лет. Как закончила колледж, поступила на курсы экскурсовода и начала работать в этом же году 1975 поступила в Кубанский Государственный Университет на отделение географии со специализацией туризм. 16 лет проработала в Новороссийском бюро путешествий и экскурсий экскурсоводом и методистом. Потом мы вместе с другими экскурсоводами во главе с Лидией Васильевной Чекановой открыли туристско-экскурсионный кооператив «Чайка». Свою туристическую фирму я открыла в 1994 году где и работаю по настоящее время

- **КАК ВЫ ДУМАЕТЕ, КАКИЕ КАЧЕСТВА НУЖНЫ, ЧТОБЫ УСПЕШНО РАБОТАТЬ В БИЗНЕСЕ И КОНКРЕТНО В ТУРИЗМЕ?**

- Надо любить свою работу и не рассчитывать сразу на большую прибыль. Тогда все получится. Если думать только о деньгах, это, во-первых, неинтересно, а во-вторых, вряд ли приведет к успеху. Для меня туризм это и хобби, и работа.

А в нашей сфере важна, в первую очередь, знание дела, образование, коммуникабельность, ну а потом уже - выдержка и терпение.

- **БЫВАЮТ СЛОЖНЫЕ КЛИЕНТЫ?**

- Конечно. Благодаря СМИ и слухам люди сегодня не доверяют турагентам. У нас есть постоянные клиенты, с которыми не возникает таких проблем. А вот те, кто приходит в первый раз, относятся с недоверием. Их можно понять: за прошлый год обанкротилось 10 туроператоров. А когда внезапно обанкротилась «Ланта-тур», для нас, как и для многих агентств, это было шоком: пришлось за свой счет бронировать путевки клиентам через других туроператоров и отправлять людей в запланированные туры.

Только интуиция помогает разобраться, с кем можно работать и у кого заказывать путевки.

- **КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ В ТУРБИЗНЕСЕ ВЫ МОЖЕТЕ ОБОЗНАЧИТЬ?**

- Что касается туризма по России, мы не умеем выстраивать правильную маркетинговую политику. Наши курорты в мае заявляют очень высокие цены, а потом, обнаружив, что людей нет, пу бликуют низкие. Но уже в текущем сезоне информация до людей доходит позже, и в итоге недоезды. Не все еще активно пользуются интернетом, поэтому трудно донести оперативную информацию.

Еще одной проблемой я считаю то, что последнее время туроператоры стали работать с туристами самостоятельно, хотя реализовывать путевки - задача турагента. В связи с этим у клиентов возникают большие сложности: с оплатой тура и оформлением необходимых документов. И вот тут начинается обман, туристы приходят, жалуются! А чем поможем, если человек сам добровольно перечислил деньги на какой-то счет и находится в полной неопределенности: ни договора, ни путевки, ни денег!

Также иногда удивляет неграмотность наших людей: сначала выбирают тур, а потом узнают, что для поездки за рубеж необходим загранпаспорт, который еще и полтора-два месяца нужно ждать, а в визовые страны нужно еще и открывать визу! Не стоит забывать и про то, что загранпаспорт имеет ограниченный срок действия.

- **НИНА ИЛЬИНИЧНА, РАССКАЖИТЕ, ЧТО ТАКОЕ ГОРЯЩАЯ ПУТЕВКА? КУДА ЧАЩЕ ВСЕГО ОНИ БЫВАЮТ?**

- Многие приходят к нам с фразой: «Хочу горящую путевку!» А что это такое? Это спецпредложение, которое возникает, когда предложение превышает спрос: когда в аэропортах стоят полупустые самолеты, а на курортах - не заполненные отели. Вывод такой:

■ Окончание на стр.4

Газета
Новороссийской
торгово-
промышленной
палаты



#9-10 [132-133], 11/07/12



Обновленным составом в новое плавание!

команда лучших

5 июля 2012 года состоялось очередное ежеквартальное заседание Правления НТПП, на котором были вручены свидетельства новым членам Палаты! Кроме того, в повестке дня важным пунктом стали принятие новой редакции Положения о членстве и Плана мероприятий НТПП на второе полугодие 2012 года.

В соответствии с новым Положением о членстве предпринимателям предлагается на выбор 5 членских пакетов:

СТАРТОВЫЙ, БАЗОВЫЙ, БИЗНЕС-КЛАСС, ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР НТПП и VIP-ПАРТНЕР НТПП.

Особое внимание обращаем на СТАРТОВЫЙ пакет (2 000 рублей в год), срок действия которого теперь ограничен двумя годами. Это положение касается всех членов НТПП, ранее выбравших членский пакет указанной стоимости. По истечении этого времени предприятие-член Палаты должно принять решение о переходе на более статусный пакет.

Еще одно новшество – пакет «Информационный партнер НТПП». Теперь вы можете максимально эффективно использовать информационные возможности НТПП для продвижения своего бизнеса.

Члены Правления единодушно одобрили новые документы. С новой редакцией Положения о членстве в НТПП и Планом мероприятий на второе полугодие 2012 года вы можете ознакомиться на нашем сайте <http://www.ntpp.biz/>.

Мы поздравляем новых членов Новороссийской торгово-промышленной палаты и желаем им успешного бизнеса!

ИНТЕРВЬЮ

Зачем Новороссийску...



МИРОВОЙ ЛИДЕР В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОСМЕТОЛОГИИ

■ Окончание. Начало на стр. 3

– Что, на Ваш взгляд, отличает продукцию MARY COHR от других косметических брендов?

— Концептуально в производстве косметических средств применяются сырье только из экологически чистых уголков мира, прибавьте к этому использование высоких технологий для дополнительного контроля генетической чистоты компонентов. Все вместе рождает уникальную формулу MARY COHR – истинные шедевры косметологии, в которых не содержится парабеновые консерванты, аллергены и опасные вещества. Уже не говорю о строгих стандартах фармацевтического производства, четком отслеживании рецептуры, бактериальной чистоты и контроле качества на каждом этапе – от пробирки до упаковки. Ведь у MARY COHR есть собственный крупнейший научно-производственный центр, где и происходит создание и постоянное совершенствование достижений марки.

– Современные женщины все чаще обращаются к аппаратной косметологии. Каково Ваше мнение на этот счет?

— Совсем недавно добиться ощутимого результата – удалить морщины, подтянуть кожу можно было, решившись на пластическую операцию. Теперь же косметология лица и тела переживает качественно новый этап, и здесь на первый план выдвигается аппаратная косметология, с успехом заменяющая хирургическое вмешательство. Процедуры безоперационного омоложения лица малотравматичны, они не оставляют на коже рубцов и каких-либо других видимых следов, к тому же все эти способы безопасны.

Уникальные аппаратные разработки MARY COHR позволяют получить результат, сравнимый с результатом мезотерапии, но без побочных действий и в атмосфере удовольствия и релакса. Уходы на аппарате CATIOVITAL LIFT MARY COHR – это уникальные технологии

глубокого очищения, восстанавливающего и омолаживающего ухода за кожей с применением не имеющего аналогов аппарата и специально разработанных косметических средств. Уникальная технология стимуляции мышц лица токами с параметрами, подобранными и запатентованными компанией MARY COHR, позволяет получить результат мгновенного лифтинга, коррекции и подтяжки овала лица, сокращения морщин, подтяжки кожи шеи. Разглаживаются носогубные складки, «гусиные лапки» у глаз, приподнимаются уголки губ и внешние уголки глаз, разглаживаются морщины на лбу и между бровей.

Результаты такой программы поражают даже самых взыскательных клиентов, т.к. будут заметны уже после первого сеанса SPA-ухода, а после полноценного курса вы захотите, как минимум, отложить пластическую операцию.

ВНИМАНИЕ!

Познакомиться с уникальными профессиональными программами и косметическими средствами MARY COHR в г. Новороссийске Вы сможете только в Центре французской косметологии по адресу: ул. Советов, 13-а. тел.: (8617)

64-46-20

www.mary-cohr.ru

ИНТЕРВЬЮ

■ Окончание. Начало на стр. 3

Проведите свой отпуск вместе с «Европой Тур»

чем хуже работает туроператор, тем больше спецпредложений.

В этом году такие предложения были по Турции, Египту. В визовые страны так называемые «горячие туры» могут быть только для тех, у кого открыта мультивиза.

КАКИЕ СТРАНЫ ПОЛЬЗУЮТСЯ БОЛЬШОЙ ПОПУЛЯРНОСТЬЮ И БЕЗ СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЙ?

— Последнее время все больше привлекает путешественников Греция. Два часа на самолете и ты в другой стране, причем Греция очень близка России: православная религия, много русскоговорящих. Более того, если вы хотите совместить отдых на пляже с экскурсиями, Греция – то, что нужно: прекрасная экскурсионная программа, шубные туры, Эгейское море с теплыми песчаными пляжами.

Кстати, сейчас многие покупают в Греции недвижимость: она там значительно дешевле, чем в России.

Также большой популярностью пользуется Чехия (в таком туре можно посетить экскурсии в Германию и Австрию).

Италия и Испания также заслуживают внимания: там тоже можно совместить отдых с экскурсиями: Барселона, Венеция, Рим, и т.д.

Интересно летом съездить в тур «Четыре северных столицы» по скандинавским странам: там прохладно и очень красиво.

Ну и конечно продолжают пользоваться популярностью экскурсионные туры: «Крымская кругосветка», «Золотое кольцо России», ну и, безусловно, Санкт-Петербург. С постоянным успехом продаются санаторно-курортные путевки в КавМинВоды, санатории Черноморского побережья, санатории Украины (Трускавец) и Белоруссии.

ГДЕ САМИ ОБЫЧНО ОТДЫХАЕТЕ?

— Я люблю наше море. Езжу на пляж каждый день.

А ПУТЕШЕСТВОВАТЬ ЛЮБИТЕ?

— Я была в 35 странах мира. А ЧТО ПРОИЗВЕЛО САМОЕ БОЛЬШОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ?

— Остров Мадейра. Там всегда весна: тепло, все цветет, почти все время одинаковые температуры и теплый океан.

ЧТО ПОСОВЕТУЕТЕ ПОСМОТРЕТЬ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ?

— Чтобы получить эстетическое удовольствие, совсем не обязательно ехать далеко. Посетите наш край: Кавказ, леса и реки, степи и озера, два моря и горы. Гуамское ущелье, Горячий ключ (кстати, вода там гораздо лучше, чем в Германии в Баден-Бадене), лиманы с необыкновенными лотосами, грязевые вулканы и бассейны с минеральной водой, Пшадские водопады.

Причем, всю эту красоту можно посмотреть в выходные дни. Мы предлагаем такую программу для жителей нашего города.

ДАЙТЕ НАПУТСТВИЕ НАШЕМ ЧИТАТЕЛЮ.

— Я считаю так: дома, квартиры, машины, золото, наряды – ничего из перечисленного мы не возьмем с собой в тот мир, мы унесем только свои впечатления, эмоции. Этим пренебрегать нельзя, надо ездить, наслаждаться, познавать мир. Во время таких поездок появляется другое мировоззрение: приходит понимание того, что люди близки, что страны не так далеко друг от друга. Это Россия огромная, а когда едешь по Европе на автобусе, страны мелькают очень быстро, там нет границ – только таблички. И понимаешь, что ты – человек не только своего города, края страны, ты – часть нашей большой планеты Земля.

ПРИГЛАШАЕМ НА СЕМИНАР

Как увеличить доход в несезон?

Доход Вашей компании падает? Что говорят об этом Ваши сотрудники? Несезон? Для Вашего бизнеса сейчас сезон? Как прожить осень и зиму? Что сделать, чтобы доход рос постоянно?

Руководитель компании «Феникс 7» - президент представительства Бизнес Форвард Новороссийск Наталья Лузум приглашает Вас

30-31 июля на семинар для владельцев и руководителей бизнеса «Как увеличить доход в несезон».

Технологию увеличения дохода в несезон предоставляет президент международной компании Бизнес Форвард Владимир Ильич Кусакин

Владимир Кусакин - создатель успешных бизнесов, консультант международного уровня, ученый и практик, нацеленный на результаты, а не теорию

Владимир Ильич - один из основателей климатического рынка России. Построил и вывел на лидирующий уровень несколько компаний: Консорциум «Северная империя», Торговый дом «Белая Гвардия» - «монстры» рынка климатического оборудования, витаминная компания «Формула жизни», международная консалтинговая компания BusinessForward и др. Владимир никогда не был просто лектором или теоретиком

У нас более 50 партнеров и 27 представительств

Наши клиенты: BMW, SONY, TOYOTA, WorldClass, Банк Кубанькредит, Microsoft, TATNEFT, Nestle, Panasonic, TOSHIBA, VOLVO, KARCHER, Black Star, Свяской, FOPEMA кухни, Фабрика мебели 8марта, СБЕРБАНК,ЛАДА, IMPERIAL HOTEL, UNILEVER, Евросеть и еще 10 000 отличных компаний!

СРОЧНО ПОЗВОНИТЕ И ЗАПИШИТЕСЬ!

Стоимость будет увеличиваться каждую неделю.

тел: 8(8617) 62-22-03, 8-918-396-14-37, bf_novoros@mail.ru



Гостиничный Комплекс БРИГАНТИНА

353907, г. Новороссийск, Анапское шоссе, 18
Тел: 7 8617 216401/216686
Факс: 7 8617 216775/216446
e-mail: hotel_brigantina@mail.ru
www.hotel-brigantina.ru

В гостиницу делового назначения «Бригантина» после трудового дня гости могут отдохнуть в ночном баре, расположенном в самом здании гостиницы. К услугам гостей конференц-зал, бизнес-центр, WiFi, офисные помещения, банкоматы, автостоянка. Питание в уютном кафе, завтраки по типу «шведский стол».

Архитектурно-строительная компания «Арт ВИНД»



пр. Ленина, 3, оф. 31

Тел/факс: (8617) 715-999

- Проектирование
- Дизайн интерьера
- Ландшафтный дизайн
- Отделочные работы

www.artwind.ru

e-mail: art_wind@mail.ru

дата

Июль

Коллектив и Правление НТПП сердечно поздравляют всех своих друзей, отмечающих день рождения в июле:

01	Чистякову Л.П.
01	Коренскую М.А.
02	Мурашкина В.В.
03	Наливайченко О.И.
04	Кондратьеву А.Б.
04	Шашкина О.Е.
04	Розенфельд М.Г.
05	Богомолову Н.М.
06	Клевцова Ю.Н.
09	Москаленко А.П.
09	Борисова М.В.
09	Мацуеву Т.В.
10	Казарян М.А.
11	Вольфовского И.Л.
11	Клименко Г.Г.
11	Качаеву Н.И.
13	Онуфрийчук О.П.
13	Савотина С. Ю.
13	Арутюнян В.С.
14	Обляшевского А.О.
14	Тимошина Г.Н.
15	Сабова Л.Э.
15	Василенко О.В.
17	Еремина Г.Е.
18	Лакман Р.Т.
19	Зорину Е.В.
20	Афанасиadi Ю.К.
20	Коваль К.В.
20	Иванова Е.Н.
21	Шугурова Г.С.
23	Антошевского Е.В.
23	Лебединец А.Г.
24	Моторную Л.В.
25	Молчанова С.В.
25	Сапунову И.Ю.
27	Князева С.О.
28	Станкевич Э.Э.
28	Хатко Н.А.
29	Азатян С.А.
30	Гайда В.Ю.



Филиал международного армяно-казачьего объединения дружбы и сотрудничества

Branch international compani of Armenian-cossak friend ship and collaboration

г.Новороссийск, пр. Дзержинского, 211, строение 146

Распространяется БЕСПЛАТНО

Газета Новороссийской торгово-промышленной палаты



ДЕЛОВОЙ НОВОРОССИЙСК

Адрес редакции и издателя: 353900, г. Новороссийск, ул. Губернского, 6. Тел. (8617)

61-14-77. E-mail: pr@ntpp.biz

Главный редактор Мария ЛЕБЕДЕВА.

Учредитель и издатель: Новороссийская торгово-промышленная палата
Регистрационное свидетельство № ПИ 10-3632 Северо-Кавказское территориальное управление.
Объединенная редакция НТПП.

Отпечатано в издательстве «С легкой руки» 353907, г. Новороссийск, ул. Видова, 111/9. Подписано в печать по графику: 12.00, факт: 12.00. Печать офсетная. Объем 1 п.л. Тираж — 1 100 экз. Заказ № _____

www.ntpp.biz



#9-10 [132-133], 11/07/12

Доплаты за вредность: платить или не платить?



НА ВОПРОС ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ОТВЕТИЛА
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «СОВЕТНИКЪ»
БУШУЕВА ИРИНА ПЕТРОВНА.

Следует ли доплачивать сотрудникам за работу с вредными и (или) опасными условиями труда?

В соответствии с ГОСТ Р 12.0.009-2009 «СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ОХРАНОЙ ТРУДА НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ», а также со статьей 129 Трудового кодекса заработная плата - вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты (доплаты и надбавки) за работу в условиях отклоняющихся от нормальных и устанавливаются для возмещения работникам затрат, связанных с исполнением ими трудовых или иных предусмотренных Федеральным законом обязанностей. К расходам на оплату труда относятся начисления стимулирующего и (или) компенсационного характера, связанные с режимом работы и условиями труда, в том числе надбавки к тарифным ставкам и окладам за работу в тяжелых и вредных условиях труда.

Для установления денежных компенсаций своим работникам за работу с вредными и (или) опасными условиями труда работодатель следует:

- провести аттестацию рабочих мест по условиям труда;
- иметь перечень работ с вредными (опасными) условиями труда;
- установить конкретные размеры денежных компенсаций.

Статьей 147 Трудового кодекса РФ установлено, что для работников, занятых на тяжелых работах, работах с вредными и (или) опасными и иными особыми условиями труда, устанавливается оплата труда в повышенном размере по сравнению с тарифными ставками (окладами) установленными для различных видов работ с нормальными условиями. Перечень тяжелых ра-

бот, работ с вредными и (или) опасными условиями труда определяется Правительством Российской Федерации с учетом мнения Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений.

Конкретный размер доплат устанавливается по результатам аттестации рабочих мест по условиям труда в соответствии с ч. 1 Постановления Правительства № 870 от 20 ноября 2008 г., но не менее 4% повышения оплаты труда 36 часовой рабочей неделе и 7 календарных дней отпуска дополнительно.

Выплаты компенсационного и стимулирующего характера для работников, занятых на тяжелых работах, работах с вредными и (или) опасными и иными особыми условиями труда, установленными работодателем, коллективным и (или) трудовым договором, учитываются в составе расходов на оплату труда при определении налоговой базы по налогу на прибыль.

В соответствии с ст. 219 Трудового кодекса, в случае обеспечения на рабочих местах безопасных условий труда, подтвержденных результатами аттестации рабочих мест по условиям труда или заключением государственной экспертизы условий труда, компенсации работникам не устанавливаются.

ВНИМАНИЕ!

За юридической консультацией обращайтесь в ООО «СоветникЪ»
по тел.: 8 918 64 07 333,
8 961 59 666 67 -
Бушуева Ирина Петровна.

НА ЗАМЕТКУ:

Какие факторы являются вредными?

Основные требования санитарных норм относятся к таким параметрам, которые должны соблюдаться на рабочих местах, как:

- * Освещенность;
- * Электромагнитные излучения;
- * Шум;
- * Микроклимат (холодного и теплого периода);
- * Содержание вредных веществ в воздухе рабочей зоны.

правовая оценка

Бизнес в жилом помещении

Индивидуальный предприниматель планирует осуществлять консультационную (предпринимательскую) деятельность в жилом помещении. Жилое помещение находится в собственности матери, имеется изолированный вход в данное помещение. Партнёр компании ООО «Эсток-Консалтинг» КИРАКОСЯН Сусана Арсеновна проконсультировала предпринимателей по следующим вопросам:

1. Имеет ли право индивидуальный предприниматель осуществлять предпринимательскую деятельность в жилом помещении?
2. Какие требования предусмотрены законодательством к предпринимательской деятельности, осуществляемой в жилом помещении?

Таким образом, для того, чтобы осуществлять предпринимательскую деятельность в жилом помещении оно не должно быть своего назначения (быть пригодным для проживания). У предпринимателя должны быть документы, которые могут подтвердить правомерность владения и пользования жилым помещением. Соответствующим документом может выступать как договор найма, так и договор безвозмездного пользования жилым помещением (договор ссуды).

Согласно договору ссуды ссудодатель (собственник) передает в безвозмездное пользование жилое помещение ссудополучателю (гражданину-предпринимателю). Поскольку Гражданский кодекс не установил специальных требований к форме договора ссуды, то следует руководствоваться общими положениями о договоре аренды (письменная форма, указание срока договора - 11 месяцев с возможностью автоматической пролонгации).

При заполнении заявления на регистрацию в ИФНС в качестве ИП необходимо будет указать адрес регистрации предпринимателя - соответствующее жилое помещение (п. 3 ст. 8 ФЗ «О государственной регистрации юрлиц и ИП»).

Предприниматель и (или) собственник жилого помещения не должны уведомлять какие-либо организации о предпринимательской деятельности в жилом помещении. Согласно Постановлению Правительства РФ от 16.07.2009 № 584 «Об уведомительном порядке начала осуще-

ствления отдельных видов предпринимательской деятельности» консультационные услуги не попадают в перечень тех видов деятельности, о которых необходимо уведомлять какие-либо органы власти. Требуется лишь встать на учет в ФСС и Пенсионный фонд с момента приема на работу первого сотрудника.

При этом в жилом помещении размещать сотрудников недопустимо. ЖК РФ устанавливает правило о возможности предпринимательской деятельности в жилом помещении гражданина, проживающего в данном помещении.

Предлагается заключить гражданско-правовой договор (договор оказания услуг) с привлекаемым лицом.

ПЕРЕВОД ЖИЛОГО ПОМЕЩЕНИЯ В НЕЖИЛОЕ

Если жилое помещение будет полностью переоборудовано под офис, то такое помещение должно быть переведено в статус нежилого.

Так, под использованием жилого помещения не по назначению следует понимать использование жилого помещения не для проживания граждан, а для иных целей (например, использование его для офисов).

Перевод жилого помещения в нежилое помещение осуществляется органом местного самоуправления (межведомственная комиссия). И допускается только в случаях, если помещение расположено на первом этаже дома либо выше первого этажа, но помещения под ним уже имеют ста-

тус нежилых.

Для осуществления перевода требуется подготовить и представить пакет документов в соответствии с требованиями ч. 2 ст. 23 ЖК РФ. К таким документам относятся: заявление о переводе помещения; правоустанавливающие документы на переводимое помещение (подлинники или засвидетельствованные в нотариальном порядке копии); план переводимого помещения с его техническим описанием (в случае если переводимое помещение является жилым, технический паспорт такого помещения); поэтажный план дома, в котором находится переводимое помещение; подготовленный и оформленный в установленном порядке проект переустройства и (или) перепланировки переводимого помещения (в случае если переустройство и (или) перепланировка требуется для обеспечения использования такого помещения в качестве жилого или нежилого помещения).

Заметим, что местные органы власти не вправе определять какие-либо иные дополнительные для перевода документы, не указанные в ЖК. Требование таких документов является незаконным.

Однако при переводе и дальнейшей реконструкции помещения (организации отдельного входа, разрушение несущей стены) требуется получить 100 % согласие собственников помещений в данном доме. Если к помещению уже имеется изолированный отдельный вход и не требуется проводить каких-либо ремонтных работ, связанных с уменьшением общей долевой

собственности, то согласия жильцов дома не требуется.

Завершение перевода помещения и его перепланировки подтверждается актом приемной комиссии, который составляет муниципальный орган и затем направляет в БТИ.

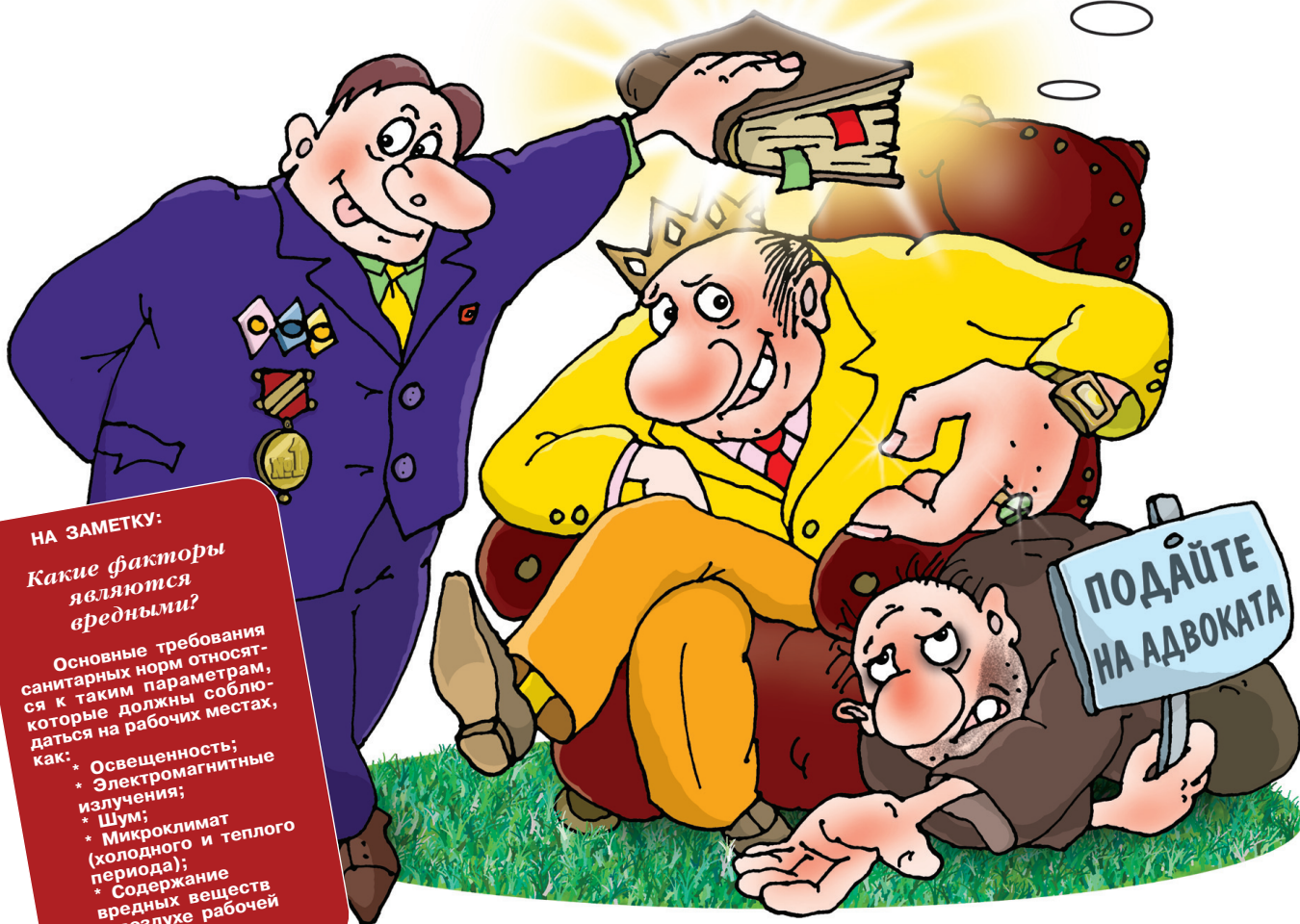
Акт приемной комиссии является основанием для использования переведенного помещения в качестве нежилого. Кроме того, после внесения изменений в «технический облик» помещения последним шагом собственника должно стать внесение соответствующих изменений в Единый государственный реестр прав на недвижимое имущество и сделок с ним (ЕГРП) в Федеральной службе регистрации, кадастра и картографии Российской Федерации (Росреестр). Получение свидетельства о государственной регистрации права на нежилое помещение и будет формальным окончанием процесса перевода, переустройства и перепланировки.

Вывод:

Для осуществления предпринимательской деятельности в жилом помещении предпринимателю необходимо зарегистрироваться по месту жительства в данном помещении, заключить договор безвозмездного пользования жилым помещением (договор ссуды).

При намерении произвести полное переоборудование квартиры в офис необходимо осуществить перевод жилого помещения в нежилое помещение.

Жизни будешь очень рад и пред законом чист, если рядом постоянно опытный юрист!



Как поспорить с таможенной?

Мы занимаемся внешнеэкономической деятельностью. Таможенный орган откорректировал заявленную нами цену товара при его таможенном оформлении. Мы с данной корректировкой не согласны, так как фактически уплатили ту цену, которую заявили. Как нам поступить?

ОТВЕТ:

Действительно, у таможенного органа Российской Федерации есть предоставленные законодательством полномочия по корректировке таможенной стоимости товара, перемещаемого через таможенную границу РФ. Согласно ст. 68 Таможенного кодекса таможенного союза, решение о корректировке заявленной таможенной стоимости товаров принимается таможенным органом при осуществлении контроля таможенной стоимости как до, так и после выпуска товаров, если таможенным органом или декларантом обнаружено, что заявлены недостоверные сведения о таможенной стоимости товаров, в том числе неправильно выбран метод определения таможенной стоимости товаров и (или) определена таможенная стоимость товаров. Принятое таможенным органом решение о корректировке заявленной таможенной стоимости товаров должно содержать обоснование и срок его исполнения.

Как правило, таможенный орган считает, что декларантом неправильно принят метод определения таможенной стоимости товара. Декларант выбирает первый метод определения таможенной стоимости товара - по стоимости сделки с ввозимыми товарами, таможенный орган же, как правило, применяет резервный метод определения таможенной стоимости товара, применяя стоимость товара на основании таможенной базы.

В таком случае, если у декларанта имеются документы, подтверждающие стоимость заявленной им таможенной стоимости товара (внешнеторговый контракт, спецификации, счет-фактуры, банковские документы, подтверждающие перечисление денежных средств и т.п.), необходимо обращаться в арбитражный суд с иском о признании незаконными действий таможенного органа по корректировке таможенной стоимости товара.

Если говорить о практике рассмотрения таких дел Арбитражными судами, то наша фирма выиграла более 150-ти аналогичных дел, не проиграв ни одного. Залог успеха такого иска - это грамотное подготовленное исковое заявление и результативное выступление в судебном заседании представителя истца.

внимание!

ООО «Du.Ba.»

Юридический адрес: г.Новороссийск, ул.Карла Маркса, 1-33, Почтовый адрес: 353900, г.Новороссийск, ул.Карла Маркса, 1-33, E-mail: diva-nvrsk@mail.ru, ОГРН 1102315001656, ИНН 2315159285, КПП 231501001, Р/с 40702810604000000232 в филиале «Новороссийский» ОАО «ОТП Банк», Тел. (928) 66-42-914, Тел./ Факс (8617) 644-047

житейское

С вопросом о жизни...

ПОМИМО ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ У БИЗНЕСМЕНОВ, БЕЗУСЛОВНО, ВОЗНИКАЮТ И СЛОЖНЫЕ ЖИТЕЙСКИЕ ВОПРОСЫ, С КОТОРЫМИ ОНИ ТАКЖЕ МОГУТ ОБРАТИТЬСЯ К ЮРИСТУ. НА НЕСКОЛЬКО ТАКИХ ВОПРОСОВ ОТВЕТИЛА ЮРИСТ «ЮРИДИЧЕСКОЙ КОНСУЛЬТАЦИИ НОВОРОССИЙСКА» НАПАЕТАЯ МАРЛЕНА АРАЙКОВНА

вопрос

Я являюсь собственником квартиры. Имею ли я право выписать лиц, которые у меня зарегистрированы?

ответ

Да, имеете право, только в судебном порядке. Вам необходимо обратиться с заявлением в районный суд.

Без заявления и личного присутствия данного гражданина снять его с регистрационного учета невозможно. В суде доказываете, что каких-либо договорных обязательств между вами не существует, в обозначенной квартире он (она) не проживает, будучи зарегистрированным по указанному адресу, плату за коммунальные услуги не вносит. Также важное значение имеет, является данный гражданин членом Вашей семьи или нет.

В соответствии со ст. 20 ГК РФ местом жительства признается место, где гражданин постоянно или преимущественно проживает.

Согласно ст. 209, 288 ГК РФ собственнику принадлежат права владения, пользования и распоря-

жения своим имуществом. Собственник осуществляет эти права распоряжения в соответствии с назначением принадлежащего ему жилого помещения. Гражданин - собственник жилого помещения может использовать его для личного проживания и проживания членов его семьи.

В соответствии со ст. 304 ГК РФ собственник может требовать устранения всяких нарушений его права, хотя бы эти нарушения и не были соединены с лишением владения.

вопрос

Можно ли обратиться в суд с заявлением о разделе совместно нажитого имущества между супругами без расторжения брака?

ответ

Да можно. Согласно ч.1 ст.38 Семейного кодекса РФ раздел общего имущества супругов может быть произведен как в период брака, так и после его расторжения по требованию любого из супругов, но не забывайте о трехлетнем сроке исковой давности.



<http://a-fixx.livejournal.com/7107.html>

редные советы

Как правильно решать проблемы с помощью юриста

1

Никогда не говорите прямо, чего именно вы хотите достичь в сложившейся ситуации. Вы лучше любого юриста знаете, как решить свою проблему. Помните: юрист нужен для того, чтобы подтвердить правильность вашего решения и, может быть, уточнить для вас некоторые детали.

2

Ходите вокруг да около. Не спешите обнаружить суть вашей проблемы. Юрист (если он, конечно, настоящий юрист) должен быть проницателен настолько, чтобы самому всё понять.

3

Если всё-таки юрист просит перейти к проблеме, начните изложение с произвольно выбранного отрезка вашего жизненного пути. Перескажите с одного на другое. Умолчите об обстоятельствах, которые произошли по вашей глупости или недосмотру. Сохранение вашего достоинства и авторитета наиболее важны именно сейчас, в момент, когда нужно решать проблемы юридического характера, и именно в глазах юриста.

4

Никогда не выдавайте свои истинные мотивы, если они неприглядны. Скрывайте от юриста факты, которые могут представить вас в невыгодном свете. Юрист должен быть уверен, что ваши мысли чисты и душа сияет белизной. Именно степень чистоты вашей души и мыслей больше всего интересует юриста. Юрист (если он, конечно, настоящий юрист) никогда и ни за какие деньги не возьмется за дело, если есть хотя бы малейшие сомнения в соответствии требований клиента нормам морали.

5

Задавайте юристу как можно больше попутных вопросов, лучше вперемешку из разных сфер правового регулирования, от строительства и коммунальных услуг до медицины и образования. Даже если это не относится к вашей проблеме, всегда полезно расширить кругозор. А юрист (если он, конечно, настоящий юрист) должен знать всё. Правильная реплика: «Какой же вы юрист, если вы не знаете...?!».

6

Всегда требуйте от юриста четкого и немедленного ответа - «да» или «нет». Не принимайте жалких отговорок о необходимости учета различных обстоятельств дела, о противоречивости судебной практики, доказанности тех или иных фактов другой стороной по делу, об усмотрении суда. Юрист (если он, конечно, настоящий юрист) не должен знать сомнений. В противном случае он либо некомпетентен, либо набивает себе цену, гоните его в шею.

7

Чаще обращайтесь за помощью к хорошим знакомым юристам. Правильный подход: набросайте сами на коленке документ (например, исковое заявление) или скачайте его из Интернета, после чего попросите хорошего знакомого юриста «посмотреть, всё ли там нормально». Юрист (если он, конечно, настоящий хороший знакомый юрист) сам напишет новое исковое заявление для вас. Никогда не предлагайте денег за услуги хороших знакомых юристов. Это может только ухудшить ваши отношения.

вопрос-ответ

Заяем регистрировать товарный знак?

Консультацию предпринимателям дает юристконсульт Новороссийской ТПП Наталья РОСТОВИКОВА.

В настоящее время, с появлением все большего числа новых компаний, роль интеллектуальной собственности повысилась, и это обусловлено, прежде всего, стремлением каждой фирмы индивидуализировать себя, ту продукцию, которую она производит, или те услуги, которые она оказывает. В повседневной жизни именно такие объекты интеллектуальной собственности, как торговая марка, логотип, бренд, слоган, эмблема зарекомендовали себя в качестве фирменного обозначения. С юридической точки зрения эти понятия попадают под термин «ТОВАРНЫЙ ЗНАК». Регистрация товарного знака осуществляется в Роспатенте (Федеральном Институте Промышленной Собственности) г. Москва.

Регистрация необходима для того, чтобы права на использование торговой марки принадлежали только вашей компании. Довольно часто возникают такие ситуации, когда предприятие продолжительное время успешно работает под незарегистрированным названием, производит хороший товар или оказывает высококачественные услуги, а потом рискует стать жертвой недобросовестной конкуренции, потеряв тем самым наработанную репутацию и торговую марку только потому, что вовремя не позаботились зарегистрировать свои права. Пока этого не произошло любая другая организация может зарегистрировать на свое имя вашу торговую марку, и в дальнейшем - запретить вам ее использовать или предложить выкупить за приличную сумму.

Возможна и такая ситуация, когда предприятие использует товарный знак, не зная, что он уже зарегистрирован на другую компанию. В этом случае организация рискует стать нарушителем прав законного собственника, а за незаконное использование товарного знака предусмотрена гражданская, административная и даже уголовная ответственность в соответствии с законодательством РФ.

Что дает регистрация товарного знака?

Во-первых, вы будете уверены, что под данной торговой маркой можете работать только вы, и юридически все права будут закреплены за вами. Во-вторых, зарегистрированная торговая марка является промышленной собственностью и ею можно распоряжаться, так же как и любой другой собственностью: продать, уступить права или вложить в уставный капитал, тем самым увеличить капитализацию бизнеса. В-третьих, повышается доверие ваших клиентов и партнеров.

Зарегистрированный товарный знак - залог того, что вы можете спокойно заниматься развитием бренда своего бизнеса без опасения, вкладывая в него деньги, время и усилия.

внимание!

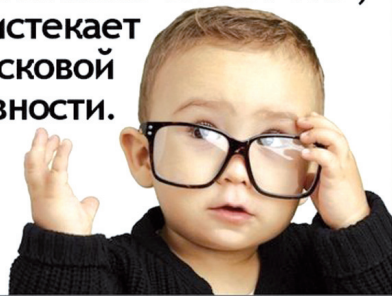
По всем юридическим вопросам обращайтесь в НТПП Ведущий специалист — Ростовикова Наталья Иосифовна 353900, г.Новороссийск, ул.Губернского, 6, оф.7

Тел. (8617) 61-02-59

E-mail: NRostovikova@ntpp.biz

- Почему обещанного 3 года ждут?

- Потому что, согласно ст. 257 ГКУ, через 3 года истекает срок исковой давности.



НОВОРОССИЙСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА

ТРЕТЕЙСКИЙ СУД

альтернатива судебным процедурам гражданских и арбитражных судов

DE LEGE LATA

С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЗАКОНА

Третейский суд при НТПП рассматривает споры между предприятиями, учреждениями, организациями, индивидуальными предпринимателями и гражданами, в том числе:

- в сфере исполнения обязательств по договорам;
- в сфере хозяйственной деятельности предприятий и предпринимателей;
- о признании действительными сделок, требующих государственной регистрации, в том числе о праве собственности;
- о защите других гражданских прав.

Третейский суд при Новороссийской торгово-промышленной палате
Председатель Третейского суда при НТПП - РОСТОВИКОВА Юлия Иосифовна
Ответственный секретарь - БУЗЫРЕВА Елена Александровна
353900, Краснодарский край, город Новороссийск, ул. Губернского, 6, офис 11
Телефон/факс 8-(8617)-61-02-59
e-mail: URostovikova@ntpp.biz

ГИЛЬДИЯ ЮРИСТОВ

города Новороссийска
при Новороссийской торгово-промышленной палате

Гильдия является общественным формированием и объединяет специалистов, работающих в сфере юриспруденции и смежных с ней областях: юристов предприятий различных форм собственности, частнопрактикующих юристов, адвокатов, нотариусов, судей третейских судов, преподавателей правовых дисциплин.

ЦЕЛИ ГИЛЬДИИ:

- оказание квалифицированной юридической помощи предпринимателям;
- развитие и укрепление профессионального сотрудничества;
- обмен опытом в области права;
- распространение правовой информации;
- проведение семинаров и конференций;
- участие в законодательской деятельности;
- популяризация третейского разбирательства.

В Гильдии представлены различные направления юриспруденции: хозяйственное и предпринимательское право, морское право, арбитражный процесс, налоговое и земельное право, банковское дело, внешнеэкономическая деятельность, трудовое право и пр.

Юристы - члены Гильдии помогут Вам в составлении договоров, претензий, исковых заявлений и других правовых документов, защитят Ваши права в судебных и административных органах.

Вы можете задать нам любой вопрос!

Председатель Гильдии - Жаринов Игорь Геннадьевич
Секретарь - Ростовикова Юлия Иосифовна

Телефон 61-02-59

Приглашаем юристов к сотрудничеству в Гильдии!