



НОВОРОССИЙСКАЯ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ
ПАЛАТА



VIP- партнёры НТПП



ДЕЛОВОЙ НОВОРОССИЙСК

#3-4 [126-127], 28/03/12, среда

форум

Социальное партнерство: бизнес и власть

29 февраля в Морском Культурном Центре состоялся Форум для предпринимателей «Социальное партнерство: бизнес и власть», организованный администрацией Новороссийска.

в этом номере:

Бельгия -
Новороссийск.
Деловые встречи.
Представители
10 фланандских
компаний
встретились
с предпринимателями
из Новороссийска

2 стр.

Интернет-
сайт

Как правильно
сделать веб-
страницы?



4 стр.

Как
обустроить
дом?

Мой дом - моя крепость,
сколько раз мы
представляли себе свой
дом. И вот, наконец, мы
решились построить
свою крепость.



4 стр.

1 апреля.
И кому
верить?



5-6 стр.



Форум был организован администрацией города при поддержке Новороссийской торгово-промышленной палаты. Это был первый опыт проведения встречи предпринимателей и представителей власти в режиме нескользких диалоговых площадок. И все получилось!

Несмотря на неожиданно снежную погоду, многие предприниматели добрались до МКЦ. Сразу в фойе на выставке достижений посетители смогли познакомиться с рекламными предложениями и инновационными проектами предприятий города, в том числе с информацией, представленной НТПП.

Бизнес-форум открылся пленарным заседанием с участием заместителя главы города **Игоря Алексеевича ДЯЧЕНКО**, на котором выступающие подвели итоги года и рассказали о планах на 2012 год.

Начальник отдела торговли и потребительского рынка **Павел Анатольевич НАЗАРЕНКО** начал с притяжных моментов прошедшего года: «Оборот оптовой торговли вырос на 40%. Выполнена реконструкция многих сооружений в Новороссийске, подписано инвестиционное соглашение на строительство гипермаркета «Метро».

Павел Назаренко озвучил также и основные проблемы в сфере общественного питания: недостаточную развиивость сети «детских кафе», заведений для семейного отдыха, дефицит квалифицированных кадров, низкий уровень внедрения новых технологий и неэстетичный внешний вид заведений. По словам П. Назаренко, в будущем году планируется проведение семинаров для руководителей предприятий общественного питания, открытие не менее 20 магазинов шаговой доступности, а также проведение регулярного мониторинга цен в магазинах.

Илья Михайлович ПАРШИН, начальник отдела по взаимодействию с малым и средним бизнесом, рассказал предпринимателям о программах субсидирования бизнеса. В 2012 году запланировано 35 бесплатных семинаров, каждую последнюю пятницу месяца будут проводиться Дни открытых дверей для предпринимателей. Кроме того, городской программой поддержки малого бизнеса предусмотрены бесплатные места на форуме «Сочи 2012».

Начальник УВД Новороссийска **Владимир Алексеевич РОЖКОВ** обратил внимание предпринимателей на то, что сегодня проходит огромныйброск фальшивых денег. «Приобретайте аппараты для проверки денег. Следите за безопасностью предприятия: установите камеры видеонаблюдения, металлоискеторы, тревожные кнопки», - предостерег предпринимателей Владимир Алексеевич.

После пленарного заседания предпринимателям была предложена разнообразная и интересная программа, рассчитанная на весь день: круглые столы «Управление

ние маркетинговыми процессами», «Как начать свой бизнес», «Трудовое законодательство», семинар «Взаимодействие с контрольно-надзорными органами», а также мастер-класс для предприятий общественного питания.

Особое внимание заслуживает семинар «Взаимодействие с контрольно-надзорными органами», на котором предприниматели встретились с представителями ИФНС по г. Новороссийску, Роспотребнадзора, Пожнадзора и прокуратуры города. Вела семинар вице-президент Новороссийской ТПП **Юлия РОСТОВСКОВА**.

Руководитель ИФНС России по г. Новороссийску **Виктор Викторович КУЗНЕЦОВ** рассказал собравшимся предпринимателям о нововведениях в организации работы с налогоплательщиками, которые уже внедрены в практику работы новороссийской налоговой инспекции и ожидаются в ближайшее время. В том числе сдача отчетности в электронной форме, уведомления налогоплательщиков о задолженности и сроках уплаты налогов и многое другое. Виктор Кузнецов пригласил предпринимателей активнее использовать возможности Общественной приемной руководителя УФНС России по Краснодарскому краю, которая в 2011 году начала свою работу и Новороссийску.

Представители Пожнадзора - начальник нормативно-технического отделения ОНД **Евгений КЛИНТУХ**, и Роспотребнадзора - заместитель начальника территориального управления в Новороссийске **Татьяна ТРЕТЬЯКОВА**, ответили на вопросы предпринимателей о порядке проведения контрольных мероприятий и взаимодействии с бизнесом. И Евгений Александрович и Татьяна Владимировна подчеркнули, что самым эффективным способом избежать неприятностей при проведении проверочных мероприятий хозяйственной деятельности является соблюдение закона при организации и ведении бизнеса. Учитывая, что требования законодательных норм, особенно в сфере пожарной безопасности, крайне сложные, объемные и затратные, а санкции за их несоблюдение - высокие, контролирующие органы выполняют консультационную функцию.

Если предприниматель обратится в инициативном порядке к инспекторам Пожнадзора или Роспотребнадзора с просьбой проверить, в полной ли мере им соблюдены требования законодательства, то специалисты контролирующих органов проведут аудит предприятия (официально и бесплатно), выявят все несоответствия и дадут рекомендации по их устранению. Эта процедура не повлечет за собой каких-либо санкций. Е.А. Клинтух и Т.В. Третьякова четко обозначили свою позицию - цель их деятельности в первую очередь не наказывать, а упредить возможные нарушения и их последствия.

Самым острым получилось обсуждение вопроса о проверках предпринимателей прокуратурой города,

которые в последнее время носят регулярный характер и с привлечением представителей других контролирующих органов (например, того же Пожнадзора). Помощник прокурора г. Новороссийска **Александр ПОЛЯКОВ** пояснил, что Федеральный закон № 294-фз «О защите прав предпринимателей при проверках...» на деятельность прокуратуры не распространяется. Соответственно, при проведении этих внеплановых контрольных мероприятий не заполняется Журнал проверок, не представляется предписание на проверку, не составляется протокол или акт о ее результатах. При выявлении нарушенных материалов проверки (в виде информации или справки) направляются в соответствующий орган для возбуждения производства об административном правонарушении.

Таким образом, предприниматель абсолютно не защищен от ситуации, когда в любой момент к нему может нагрянуть «комплексная проверка» в лице представителей прокуратуры и нескольких контролирующих органов с целью проверить «все и сразу». После чего без каких-либо документальных следов в суд будет передан иск о закрытии предприятия с последующим привлечением к административной ответственности в виде существенных штрафов.

Новороссийская ТПП будет обращаться в Торгово-промышленную палату России с просьбой создать заседание Рабочей группы с участием представителей Генеральной прокуратуры РФ (напомним, ТПП РФ подписала Соглашение о сотрудничестве с Генпрокуратурой), на котором рассмотреть вопрос о возможности упорядочения проведения таких проверок органами прокуратуры на местах.

В целом, можно отметить,
что прошедшие в рамках Форума мероприятия
были полезными, предприниматели
получили ответы на интересующие
их вопросы, собрали много нужной информации
и высказали пожелание
«чаще устраивать такие встречи».
Ведь всем понятно, что

**взаимодействие – это процесс
общения и поиска компромисса, а в
случае взаимодействия бизнеса и
власти – это компромисс в рамках
закона, который должен строго
исполняться обеими сторонами
процесса.**

встречи в НТПП

Бизнес объединяет!

1 марта в Новороссийской ТПП встретили не только весну. Этот день ознаменовался для нас плодотворной встречей бизнесменов на международном уровне. НТПП стала платформой для переговоров турецких и новороссийских предпринимателей.

обмениваться
технологиями и внедрять
новшества»,
– отметил господин
Бильгехан ЭЛЛИДЖЕ.

«Ваш город нам интересен с точки зрения логистики. Бизнес в России начинается с ее морских ворот, с Новороссийска, – продолжил господин Ахмед Козе. – Поэтому уверен, что это сотрудничество принесет положительные результаты обеим сторонам».

Новороссийским руководителям были предложены каталоги и презентации с проектами и продукцией турецких компаний. Персональный подход помог руководителям подробно познакомиться со специализацией каждого предприятия, найти точки соприкосновения, на основе которых и будет продолжено дальнейшее сотрудничество.

Новороссийские бизнесмены с удовольствием откликнулись на предложения турков. Директор компании «Новация» Ирина Митяева с интересом просмотрела каталог компаний, побывавшая обязательно связаться с иностранными партнерами. Представители компании «ЮСТК».

«Мы хотим найти
партнеров в
Краснодарском крае,
чтобы
взаимодействовать,
делиться опытом,



нашли для себя интересными разработками завода «КОСЕ» по оборудованию мусоровозов и контейнеровозов. А вот руководитель ООО «Модульстрой» Владислав Мовчан даже пригласил теперь уже турецких коллег на свое предприятие для продолжения беседы, куда они и прошли после окончания встречи в НТПП.

Как мы успели заметить, мероприятие такого рода уже не редкость для Новороссийской ТПП, и мы с удовольствием

продолжим свою деятельность по поиску зарубежных партнеров для наших предпринимателей с целью развития новороссийского бизнеса.

Новороссийская ТПП планирует проводить такие встречи постоянно, так как формат конкретных деловых переговоров потенциальных партнеров – это наиболее эффективный способ завязать серьезные бизнес-отношения.

Бизнес-сообщество и парламент договорились вместе совершенствовать законодательство

В Торгово-промышленной палате России состоялась встреча руководства ТПП РФ и Госдумы, на которой обсуждались основные формы сотрудничества промышленников и предпринимателей с парламентариями и вопросы совершенствования экономического и социального законодательства страны.

Как подчеркнул председатель Госдумы **Сергей НАРЫШКИН**, статус Торгово-промышленной палаты предоставляет ей право участвовать в подготовке законопроектов, затрагивающих интересы отечественных предпринимателей. И она не бездействует. За время работы Думы пятого созыва ТПП представила около 350 заключений по различным законопроектам.

Председатель Госдумы отметил ряд приоритетов, на которые будут ориентироваться законодатели. Во-первых, это сохранение макроэкономической стабильности и, соответственно, прогнозируемого развития бизнеса, в чем заинтересованы и государство, и бизнес-общество. Второе - стимулирование инновационного развития. Этот вопрос невозможно решить без участия бизнеса. Третье - защита конкуренции, поскольку только свободное и честное соперничество по понятным и справедливым правилам позволяет создать эффективную и устойчивую национальную экономику и обеспечить благоприятный инвестиционный климат. Четвертым приоритетом Сергея Нарышкина обозначил защиту отечественного производства в рамках вступления в ВТО. Парламентарии намерены еще раз проанализировать все последствия от членства в ВТО для внутреннего рынка, и здесь они также рассчитывают на экспертизу поддержку ТПП. И, наконец, пятое - социальная направленность всех преобразований. Культура предпринимательства немыслима без создания новых рабочих мест, повышения безопасности труда, участия в программах здравоохранения и образования, в развитии пенсионных систем и т.д. В свою очередь президент ТПП РФ **Сергей КАТЫРИН** сообщил, что законотворчество занимает особое место в деятельности палаты. Уже подготовлена концепция ТПП России по совершенствованию отечественного законодательства до 2016 года. А в план законопроектной деятельности ТПП на 2012 год включены такие важные законопроекты, как о федеральной контрактной системе, об аккредитации и др. Ратует ТПП и за изменения в закон о малом бизнесе, направленные на снятие ограничений на участие иностранных юрлиц в уставном капитале МСП. Что же касается основных приоритетов законотворческого взаимодействия с Думой 6-го созыва, то перво-наперво палата планирует сопровождать новую редакцию Гражданского кодекса РФ, которая должна быть скоро внесена в Госдуму.

Острым остается и вопрос налогообложения. Здесь ТПП планирует «продвигать» инвестиционные льготы, налоговые «каникулы» для малого инновационного бизнеса и т.д. В профильный комитет Госдумы уже направлены поправки, расширяющие возможности для применения инвестиционного налогового кредита. Так что бизнес ждет поддержки законодателей.

Источник:
«Российская Бизнес-газета»
(<http://www.rg.ru/2012/03/20/sov.html>)

Почти каждое предприятие, каким бы успешным оно ни было, иногда испытывает необходимость в кредите. Это может быть обусловлено открытием нового филиала, покупкой нового оборудования или разрешением кризисной финансовой ситуации. О том, какие новые программы для малого бизнеса разработал банк «Возрождение» нашим читателям рассказал Управляющий филиалом МЕТЕЛИЦА Александр Николаевич.

презентация

Новые программы для малого бизнеса от банка «Возрождение»

- АЛЕКСАНДР НИКОЛАЕВИЧ, РАССКАЖИТЕ О НОВЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ В КРЕДИТОВАНИИ. КАКИЕ ПРОГРАММЫ, СУЩЕСТВУЮЩИЕ НА ДАННЫЙ МОМЕНТ, СПОСОБНЫ ЗАИНТЕРЕСОВАТЬ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ МАЛОГО БИЗНЕСА?

- Банк «Возрождение» работает на российском рынке уже более 20 лет, и на протяжении всей деятельности кредитование малого и среднего бизнеса являлось основой нашей кредитной стратегии. Малый бизнес, в частности, - достаточно большой сегмент экономики, требующий индивидуального подхода. Поэтому все наши программы кредитования, разработанные именно для представителей малого бизнеса, основываются на предоставлении кредитных продуктов на особых условиях. Например, в конце 2011 года наш банк запустил специальную программу, в рамках которой предлагаются кредиты размером до 7 миллионов рублей, которые могут быть использованы в целях развития бизнеса: пополнения оборотных средств для текущей деятельности, инвестиций, а также для приобретения или ремонта основных средств. На данный момент мы представляем 3 пакетных продукта: «Экспресс», «Оборот» и «Инвест».

- ЧЕМ ПРИМЕЧАТЕЛЬНЫ ЭТИ ПРОДУКТЫ?

- «Экспресс», «Оборот» и «Инвест» – это доступные, понятные и прозрачные продукты данной программы кредитования, не требующие каких-либо комиссий выплат (например, за рассмотрение заявки, выдачу кредита или досрочное погашение). Клиент платит только основной долг и проценты за пользование кредитом в составе ежемесячных аннуитетных платежей. При этом если у клиента изначально не было действующего расчетного счета в нашем банке, мы открываем его бесплатно.

Если нашему клиенту необходима небольшая сумма (до 1,5 миллионов рублей) на пополнение оборотных средств или в целях инвестиций в свой бизнес (например, на ремонт или на покупку нового оборудования), мы предлагаем воспользоваться программой «Экспресс». Одной из особенностей продукта «Экспресс» является то, что при наличии положительной кредитной истории у потенциального заемщика кредит может быть выдан без залогового обеспечения на срок до двух лет. Если заявленная сумма на пополнение оборотных средств или текущую деятельность превышает 1,5 миллиона рублей, мы предлагаем воспользоваться кредитным продуктом «Оборот», который может быть предоставлен на срок до 3 лет, с процентной ставкой – от 15,0% годовых. В этом случае обеспечением могут служить как недвижимость или основные средства, так и товарно-материалные ценности, но также и приобретаемое имущество.



В филиалах Московской области продукты уже получили активное развитие. Так, в первый же месяц работы в двух подмосковных филиалах были заключены 8 договоров, на общую сумму 12 миллионов рублей. Средняя сумма выданных кредитов составляет 1,5 миллиона рублей, со средним сроком кредита 2 года.

- В КАКИХ ОТРАСЛЯХ НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАНЫ ДАННЫЕ КРЕДИТНЫЕ ПРОДУКТЫ?

- Как показала практика, данный вид кредитования наиболее востребован в отраслях, связанных с грузоперевозками, оптовой и розничной торговлей, общественным питанием, а также небольшим производством самой разнообразной продукции.

Одна из важнейших задач банка «Возрождение» – содействие различным предприятиям, независимо от направления их деятельности. Мы стремимся внести свой вклад в развитие малого бизнеса и предлагаем специальные программы, способствующие его развитию. Мы

поддерживаем наших клиентов на всех этапах делового роста, потому что убеждены, что их успех – это и наш успех, ведь самой главной ценностью, являются наши клиенты, с которыми мы вместе растем.

А НА НАИБОЛЕЕ ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ ЗАЕМЩИКОВ НАМ ОТВЕТИЛ ГЛАВНЫЙ СПЕЦИАЛИСТ ГРУППЫ ПО РАЗВИТИЮ НАПРАВЛЕНИЯ ТЕХНОЛОГИИ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА НАУМЕНКО КОНСТАНТИН ВЛАДИМИРОВИЧ. - ЧТО НЕОБХОДИМО СДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ КРЕДИТ?

Процедура оформления достаточно проста. Для начала необходимо отправить онлайн-заявку на получение кредита на нашем Интернет-сайте, или же обратиться в одно из отделений банка. На данный момент новая программа кредитования доступна в филиалах банка в городах Ногинск, Сергиев Посад, Ставрополь, Новороссийск, а с марта – и в Волгограде. Персональный менеджер поможет клиенту представить информацию о финансовом положении бизнеса.

Важным условием является время работы клиента. Требование банка – функционирование бизнеса в течение 6 месяцев, если же бизнес носит сезонный характер, он должен существовать на рынке не менее 12 месяцев. При этом допустимы ситуации, когда клиент изначально значился как индивидуальный предприниматель, а уже затем зарегистрировал предприятие. Кроме того, для кредитования по специальной программе выручка компании должна составлять не более 20 миллионов рублей в месяц, а в ее штате должно числиться не более 100 сотрудников.

С момента подачи заявки до принятия окончательного решения проходит от 3 до 5 дней. С каждым потенциаль-

ным клиентом работает персональный менеджер, который самостоятельно заполняет необходимые формы, выезжает к клиенту, помогает в предоставлении документов и, в том числе, самостоятельно производит оценку залога. Клиенту не нужно обращаться в оценочную компанию, а, следовательно, он экономит не только деньги, но и время.

- КАКИМ ОБРАЗОМ ПРОИСХОДИТ ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА?

- Нужно отметить, что недавно банк увеличил сроки кредитования малого бизнеса по специальному программе: теперь кредит на инвестиционные цели предоставляется сроком до 5 лет, а на текущую деятельность – до 3. Погашение кредита осуществляется аннуитетными платежами. В этом случае клиенту на выбор предоставляются 3 даты в месяце для погашения кредита. Но возможно и составление индивидуального гибкого графика платежей. Это актуально, если деятельность организации носит сезонный характер.

- НАЗНАЧЕНИЕ УСЛОВИЙ ПО КРЕДИТУ – ЭТО СТАНДАРТИЗИРОВАННАЯ ПРАКТИКА?

- Наша программа – стандартны, однако ориентированы на индивидуальные потребности каждого клиента. Условия программы абсолютно прозрачны, и клиент, приедя в офис банка, может легко определить процентную ставку, под которую будет принято решение о кредитовании, исходя из предполагаемых суммы и срока кредита и обеспечения, предлагаемого клиентом, и просчитать полную стоимость кредита еще до подачи заявления на получение кредита. Ознакомившись с каждым из продуктов, клиент выбирает наиболее подходящий именно для него.



ВИЗИТЫ

Бельгия – Новороссийск. Контакт есть!

19 марта Краснодарский край посетила бельгийская делегация, в состав которой вошли представители более 40 фламандских компаний, работающих в сферах логистики и транспортных услуг, сельского хозяйства и пищевой промышленности, мебельного производства, промышленного оборудования, консалтинга.

В Новороссийск бельгийцы приехали 20 марта в составе 10 логистических компаний. Первым делом делегация посетила НМТП, где встретилась с заместителем генерального директора по внутренкорпоративным коммуникациям и связям с общественностью **Михаилом СИДОРЫМ**. Он рассказал о стратегии развития Группы НМТП до 2020 года, в результате осуществления которой НМТП закрепит позиции крупнейшего логистического холдинга в России и одного из крупнейших мире. Затем в ходе экскурсии гости получили возможность своими глазами увидеть перспективы развития порта.

Продолжилась деловая миссия рабочей встречей представителей бельгийских компаний с новороссийскими предпринимателями. Мероприятие было организовано Новороссийской торгово-промышленной палатой и прошло в конференц-зале гостиницы «Новороссийск». Российскую сторону представляли президент Новороссийской ТПП **Игорь ЖАРИНОВ**, советник главы г. Новороссийска по внешним связям **Павел ПОКУСАЕВ**, предприятия-члены НТПП, руководители компаний, занимающихся

морским транспортом, логистикой, проектированием и строительством. Среди бельгийской делегации были представители Бельгийско-Люксембургской ТПП и торгово-промышленной палаты Восточной Фландрии, руководитель Фламандского агентства по инвестициям и торговле, а также представители логистических (**AHLERS**, **DISSACO**), проектных (**SBE**) и других компаний.

У каждого участника мероприятия была возможность рассказать о своей организации, после чего встреча перешла в неформальное общение, в ходе которого каждый общался со своим иностранным коллегой и обсудил возможные пути сотрудничества.

По окончании встречи мы поинтересовались у новороссийских предпринимателей: удалось ли наладить взаимодействие с бельгийскими компаниями.

ООО «Макс Логистик», генеральный директор **Ирина ПАШНИКОВА**:

- Могу с уверенностью сказать: контакт наложен. Меня заинтересовали две бельгийские компании. Мы поделились опытом работы друг с другом и, конечно, обменялись контактами. В целом, встречей очень довольна, думаю, обеим



сторонам она принесет лишь положительные результаты.

ООО «Новоморниипроект» - член НТПП, генеральный директор **Сергей ГОНЕНКО**:

- Такого рода мероприятия всегда будут интересны для бизнес-сообщества Новороссийска. Я обменялся контактами с представителем проектной компании **SBE**, поэтому для меня встреча прошла плодотворно. Было бы интересно организовать ответную миссию новороссийских предпринимателей в Бельгии.

ООО «Новмортранс» - член НТПП, директор **Александр ДАНИЛОВ**:

- ЯВ силу специфики нашей деятельности положительные результаты начавшегося сотрудничества с бельгийскими компаниями могут быть достигнуты спустя 2-3 года. Опыт зарубежных коллег очень полезен.

ООО «Си Сотра Ново» - член НТПП, директор **Ануш МАЧУЧАРОВА**:

- Спасибо Новороссийской торгово-промышленной палате за организацию встречи. Я пообщалась с компаниями, которая меня заинтересовала и могу сказать, что положено начало плодотворному сотрудничеству.

2

Газета
Новороссийской
торгово-
промышленной
палаты



ООО «НБК» является головным предприятием группы компаний НБК. Группа объединяет несколько организаций, работающих в сфере информационных технологий. Одним из основных направлений бизнеса является реализация проектов автоматизации предприятий и учреждений на базе как типовых, так и специализированных решений системы программ «1С:Предприятие». О том, каких успехов достигла компания, рассказала нам руководитель ООО «НБК» Людмила Игнатьевна.

ЗНАТЬ И ПОЛЬЗОВАТЬСЯ

Автоматизируйте свой бизнес!

- **ЛЮДМИЛА ИГНАТЬЕВНА, ЧТО ДЛЯ ВАС СТАЛО РЕШАЮЩИМ ПРИ ВЫБОРЕ ПРОФЕССИИ?**

- Дети зачастую выбирают профессию по рекомендации своих родителей. Мама - врач. Отец - производственник. После окончания школы я также хотела стать врачом. Но жизнь распорядилась по другому. В 1974 году поступила и в 1979 окончила Белорусский Государственный Университет - факультет прикладной математики. Тогда это был очень престижный факультет по причине грядущей автоматизации во всех отраслях промышленности. Врачом не стала, но работа с людьми и помочь в освоении ими ПК, - это тоже лечение своеобразной «головной боли».

- **В КАКОЙ МОМЕНТ ВАМ ПРИШЛОСЬ ОКУНУТЬСЯ В МИР АВТОМАТИЗАЦИИ И В МИР «1С»?**

- В мир автоматизации мне привлекло окунуться в 1979 году, после окончания университета. Тогда это были ЕС ЭВМ. Начинала свой трудовой стаж инженером-программистом на городском статистическом вычислительном центре. В 1991 году мне было предложено возглавить группу специалистов в компании ОАО «Новороссийское морское пароходство» по внедрению автоматизированной системы западного производства «SCALA». Это была одна из первых ERP систем, которые начинали внедрять российские компании по причине необходимости ведения учета по российским и западным методикам. Внедрение было признано успешным, и данный проект был признан лучшим проектом внедрения западной системы на российском предприятии. В период когда в компании ОАО «Новошип» была начата процедура выделения дочерних компаний по специфике бизнеса была поставлена задача автоматизации бизнес-процессов данных компаний средствами 1С.

- **МНОГИХ ПРИВЕЛИ В БИЗНЕС ЖАЖДА ОБЛАДАТЬ ДЕНЬГАМИ, СТРЕМЛЕНИЕ К ЛИДЕРСТВУ, ЖЕЛАНИЕ ДОКАЗАТЬ СЕБЕ И ОКРУЖАЮЩИМ, ЧЕГО ОНИ СТОЯТ. И ЭТО НОРМАЛЬНО. А ЧТО ДВИГАЛО ВАМИ?**

- С момента образования компании до сих пор в бизнесе мною движут чувство ответственности за взятые обязательства и за тех людей, которые вместе со мной делают качественную свою работу. Мне повезло руководить командой профессионалов. Конечно финансовая составляющая присутствует, так как мы - коммерческая организация, и достойная зарплата сотрудников является обязательным критерием для сохранения команды.

- **РАССКАЖИТЕ ВКРАТЦЕ ОБ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ**

- Помимо непосредственно работ по внедрению, настройке и сопровождению систем на основе «1С» мы проводим обучение пользователей и программистов в нашем «Центре Сертифицированного Обучения». Обучение ведется сертифицированными преподавателями, которые закончили соответствующие курсы в фирме «1С» и получили именные сертификаты. Учебный процесс организован в соответствии с методиками и по программам курсов, разработанных в «1С». Слушателям в начале курса представляются оригинальные методические пособия, которые остаются у них после окончания курса, выдается именное свидетельство фирмы «1С». Важным преимуществом обучения у нас является то, что материалы курса даются практикующими специалистами «1С», которые в реальности сталкиваются с задачами, стоящими перед пользователями и администраторами систем.

Отдельные организационные и бизнес-процессы по запросу клиентов могут также автоматизироваться с помощью наших собственных программных разработок. Например, наша запатентованная разработка, программное решение «Судовой модуль», используется на судах групп компаний Совкомфлот для облегчения работы офицерского состава с судовой ролью, формирования различных справок, нотисов, отчетов, таблиц учета рабочего времени, других документов. Судовой модуль позволяет наладить оперативный обмен данными между судном и берегом в формализованном виде с исключительно малыми расходами на трафик.

Другое направление нашей работы – принятие на себя обязательств по расчету заработной платы и организация ее выплаты через банки работникам сторонних организаций, то есть выполнение расчетных функций по схеме аутсорсинга.

Мы также осуществляем техническую поддержку компьютерной техники и консультируем по вопросам выбора аппаратного и программного обеспечения, поставляем, устанавливаем и настраиваем лицензионное ПО. Следует отметить, что это программные продукты не только фирмы «1С», но и других разработчиков, предлагающих офисное, антивирусное и другое прикладное программное обеспечение. Уже несколько лет ООО «НБК» является зарегистрированным

партнером «Microsoft», а в декабре минувшего года мы авторизовались в качестве Microsoft Authorised Education Reseller и имеем возможность работать по программам академического лицензирования.

- **КАК ВЫ ОЦЕНИВАЕТЕ СИТУАЦИЮ НА РЫНКЕ КОРПОРАТИВНЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ?**

- В целом, по оценкам экспертов, российский рынок корпоративных информационных систем в 2010 году отскочил и продемонстрировал существенный рост по отношению к кризисному 2009 году. Итоги 2011 года еще не подведены, но исследовательская компания IDC прогнозирует, что до 2015 года рынок будет расти ежегодно на 15,5% в среднем. Мы также склонны предполагать, что рыночная ситуация будет улучшаться, однако темпы роста применительно к локальному и региональному рынку на наш взгляд будут скромнее. Крупные игроки и холдинговые предприятия на местном рынке в основном уже успели автоматизировать свою систему управления бизнесом несколько лет назад и в некоторых случаях имеют в штате специалистов по их обслуживанию и сопровождению. Бюджеты других позволяют обслуживаться консультантами из Москвы и других крупных городов. Тем не менее и этим компаниям могут потребоваться услуги по развитию их систем, автоматизация не охватенных до настоящего времени участков учета. В контексте же работы компаний над сокращением издержек привлечение местных компаний приобретает большую актуальность. В этом же контексте имеют место случаи успешной конкуренции небольших компаний из регионов с крупными игроками в части выполнения участков работ в рамках больших проектов внедрений для столичных предприятий. Это связано с тем, что стоимость таких работ в регионах существенно ниже сложившейся в Москве, а качество работ может быть даже лучше. Кроме того, мы начинаем видеть интерес к интегрированным системам управления предприятием со стороны малого и среднего бизнеса в Новороссийске и близлежащих городах. Все чаще это уже не просто желание автоматизировать какие-то отдельные участки учета, например бухгалтерский учет, расчет заработной платы, а желание повысить эффективность работы компании в целом, готовность оптимизировать свои бизнес-процессы и в итоге обеспечить себе конкурентное преимущество. Такие заказчики ставят конкретные цели и задачи проекта автоматизации и имеют ясное представление о том, что они хотят получить в результате. Здесь стоит отметить, что фирма «1С» предлагает целый набор решений, способных автоматизировать как отдельные участки, так и весь контур задач по управлению и учету на предприятиях. О популярности этих программных решений может свидетельствовать тот факт, что доля рынка «1С» по итогам 2010 года и нескольких предшествующих лет росла самыми высокими темпами среди ведущих разработчиков корпоративных информационных систем. Являясь официальным партнером фирмы «1С», мы готовы обеспечить качественное внедрение и сопровождение таких решений.

- **СЧИТАЕСЬ, ЧТО ЗАЛОГ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА – УМЕНИЕ ПЕРВЫМИ ПОСТРУДАВШИМСЯ ПОД ПОТРЕБНОСТИ РЫНКА. ВАМ ЭТО УДАЕТСЯ?**

- Безусловно, очень важно соответствовать требованиям рыночной ситуации, уметь быстро адаптироваться к изменениям среды. Поэтому, если нет возможности провоцировать эти изменения, то нужно их прогнозировать и быть готовым на них адекватно реагировать. Возможно, не всегда развитие ситуации удастся правильно предсказать, но к изменениям мы стараемся быть готовыми.

- **КАКИМИ ДОСТИЖЕНИЯМИ КОМПАНИИ ВЫ ГОРДИТЕСЬ БОЛЬШЕ ВСЕГО?**

- Думаю, главное достижение, это то, что компания успешна и твёрдо стоит на ногах. Пере шагнув восемьлетний рубеж нам есть чем гордиться. Сложился сплоченный, высококвалифицированный коллектив, способный решать сложные, ответственные задачи.

За время своего существования ООО «НБК» приобрело целый ряд надежных партнеров и постоянных клиентов, некоторые из которых, также как и мы, являются членами Новороссийской Торгово-промышленной палаты.

Мы являемся единственным Центром Сертифицированного Обучения «1С» на Черноморском побережье РФ, который имеет право готовить программистов по комплексному курсу «Конфигурирование в системе 1С:Предприятие 8», получив это право одними из первых в Краснодарском крае.

Еще одним поводом для гордости является то, что совсем недавно, в декабре прошлого года, нашим Центром Сертифицированного Обучения было оперативно организовано обучение четырех групп сотрудников бухгалтерских служб ряда подразделений ФГУП «УССТ №4 при Спецстрое России».

В качестве партнера «1С» наша компания, единственная в г. Новороссийске и близлежащих городах, имеет действующий договор «О создании Центра компетенции по производству», что позволяет нам поставлять и внедрять флагманское прикладное решение фирмы «1С» для автоматизации производственных предприятий. Уже есть успешный опыт внедрения «1С:Управление производственным предприятием 8» (1С:УПП 8), позволившее организовать у клиента комплексную информационную систему обеспечивающую финансово-хозяйственную деятельность предприятия. В настоящее время на завершающей стадии находится проект внедрения этого же комплексного решения в ОАО «Новороссийское морское пароходство». Еще один проект по внедрению отраслевого решения на базе «1С:УПП» начат в Крымском районе. Есть опыт работы с компаниями Геленджика и Анапы, Тимашевска.

В конце прошедшего года наша компания выполнила работы по переносу обзоротов из системы «1С:Бухгалтерия 7.7» в систему «1С:Управление производственным предприятием 8.2» для московской компании ОАО «ТЭК Мосэнерго».

Не только российские, но и зарубежные компании передают нам функции расчета заработной платы в аутсорсинг. В рамках этого направления нашего бизнеса мы оказываем консультационные и бухгалтерские услуги по расчету и подготовке ведомостей на выплату заработной платы экипажам судов для компании Intrigue Shipping Inc. (Либерия), работаем с немецкой судоходной компанией Hanseatic Lloyd Schiffahrt, входящей в группу Hanseatic Lloyd.

- **ОПИШИТЕ БУДУЩЕЕ КОМПАНИИ В ПЕРСПЕКТИВЕ 3-5 ЛЕТ? К ЧЕМУ ВЫ СТРЕМИТЕСЬ И К ЧЕМУ ВЕДЕТЕ КОМПАНИЮ?**

- Мы смотрим в будущее вполне оптимистично. Несмотря на политические риски, курс на модернизацию экономики скорее всего будет продолжен. Естественно и информационным технологиям в этом тренде будет включен зеленый свет. Фирма «1С» как отечественный разработчик будет от этого только выигрывать, популярность ее решений будет расти, что приведет к росту числа конечных пользователей. Так что работы у нас будет много.

ООО «НБК» уже сейчас находится на лидирующих позициях в городе. Мы считаем, что проектное направление у нас развито наиболее сильно, и это позволяет нам браться за сложные проекты. В ближайшие несколько лет будем наращивать портфель проектов внедрений на производственных предприятиях, благо серьезный задел у нас уже есть. Действия в этом направлении в рамках партнерства с фирмой «1С», мы планируем получить статус Центра Компетенции по Производству.

Также будем наращивать клиентскую базу и привлекать компании на обслуживание и сопровождение программных продуктов системы «1С:Предприятие», предлагая качественный, квалифицированный сервис. Постараемся развить свое присутствие в сегменте государственных учреждений, так как нужные компетенции у нас имеются.

Считаем, что практика аутсорсинга расчетных функций получит большое распространение в перспективе. В свою очередь мы уже сейчас имеем отлаженные бизнес-процессы, продолжительный опыт оперативного и качественного расчета заработной платы работникам структурных организаций на условиях обеспечения конфиденциальности. Поэтому в наших планах интенсифицировать маркетинговые усилия и расширить географию предоставления аутсорсинговых услуг по зарплатному направлению.

В этом году планируем обеспечить свое лидерство по количеству обученных слушателей в нашем Центре Сертифицированного Обучения «1С» и сохранить его в предстоящие годы, расширяя перечень предлагаемых курсов, который и сейчас самый большой на юге Краснодарского края.

Газета
Новороссийской
торгово-
промышленной
палаты

3



«горячая линия»

«Деловой Новороссийск» продолжает публиковать ответы на самые животрепещущие вопросы, которые задают по телефону «горячей линии» наши предприниматели.



вопрос

Какие изменения произошли в уплате страховых взносов?

ответ

С 1 января 2012 года внесены поправки в законодательство, регламентирующие начисление и уплату страховых платежей в государственные внебюджетные фонды.

Для основной массы плательщиков (за исключением льготных категорий) тарифы страховых взносов, уплачиваемых в 2012-2013 годы, снижены с 34% до 30% за счет уменьшения взноса в ПФР. Таким образом, применяются (согласно ст. 58.2 Федерального закона от 24.07.2009 г. № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования») следующие тарифы взносов (см. таблицу).

Кроме того, изменения коснулись, процентных ставок взносов за иностранных работников, а также отмены некоторых видов платежей. Так же с начала 2012 года расширился список плательщиков, которые имеют право на пониженный тариф в 20%. Например, это те,

База для начисления страховых взносов	Тариф страхового взноса
В пределах установленной предельной величины базы для начисления страховых взносов	22,0%
Свыше установленной предельной величины базы для начисления страховых взносов	10,0%

вопрос

Необходимо ли обязательное включение в устав ООО вида деятельности по розничной торговле алкогольными напитками для получения лицензии?

ответ

могreno уставом общества;

- сведения о порядке перехода доли или части доли в уставном капитале общества к другому лицу;
- сведения о порядке хранения документов общества и о порядке предоставления обществу и другим лицам информации участников общества и другим лицам;
- иные сведения, предусмотренные Законом №14-ФЗ.

В соответствии с п. п. 1, 3 ст. 18 Федерального закона от 22.11.1995 № 171-ФЗ (далее - Закон № 171-ФЗ) лицензированию подлежат производство и оборот произведенных этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции по каждому поставляемому или поступающему в розницу продажу виду произведенной продукции, указанному в ст. 2 Закона № 171-ФЗ.

В соответствии с п. 1 ст. 19 Закона № 171-ФЗ для получения лицензии на осуществление одного из видов деятельности, связанных с производством этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и указанных в п. 2 ст. 18 Закона № 171-ФЗ, организациями представляются в лицензирующий орган определенные документы, в том числе копии учредительных документов (с предъявлением оригиналов в случае, если копии документов не заверены нотариусом).

1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8

для управления и учета

- УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ
- УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ
- УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЛЕЙ И CRM
- УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ
- РАСЧЕТ ЗАРПЛАТЫ
- БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ
- ДОКУМЕНТООБОРОТ
- ОТРАСЛЕВЫЕ И СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ РЕШЕНИЯ

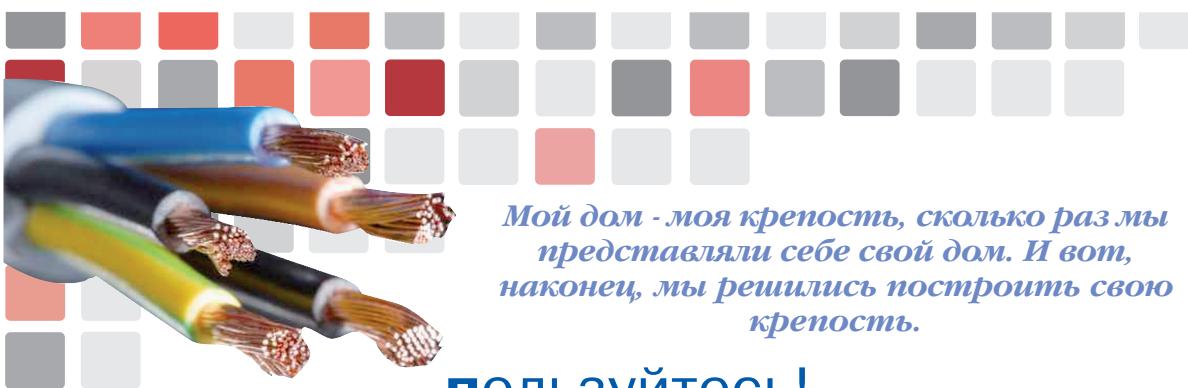
1С:Франчайзи НБК групп

Тел.: +7 (8617) 709649

www.nbk-group.ru

КОМПЛЕКСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ПО ДЕЛОВОМУ ПРОГРАММНОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ





Мой дом - моя крепость, сколько раз мы представляли себе свой дом. И вот, наконец, мы решились построить свою крепость.

пользуйтесь!

Берегите свой дом!

Кто-то обращается в строительные организации, кто-то к знакомым, кто-то ищет по объявлениям строителей. Опустим общестроительные нюансы, и вот уже стены стоят, крыша покрыта, до отделки всего один шаг – инженерные системы, на одной из них мы с вами и остановимся – энергообеспечение вашего дома (электромонтажные работы). Тут стоит отметить, что строительство - дело затратное и поэтому мы чаще всего прибегаем к услугам специалистов из ближнего зарубежья и надо отдать многим из них должное, что работают качественно они умеют, причем подходят к вопросу комплексно, строят дома «под ключ». Вот на этом этапе и начинают появляться подводные камни. Дело в том, что рынок электротехники развивается очень быстро и динамично, и все изменения, происходящие в этой области, в соответственно и в области электротехнической безопасности может отслеживать только профессионал, а не «специалист» по совместительству (плиточник-электрик-штукатур).

Монтаж электрооборудования очень ответственное и важное дело, необходимо знать множество нюансов, владеть знаниями и иметь практический опыт, чтобы сделать эту работу качественно, а самое главное безопасно! Прокладка кабелей и проводов, установка счетчиков, генераторов, обеспечение их питанием от внешних источников энергии, монтаж контуров заземления, всё это не сможет сделать правильно сторонний человек, как говорится, который «не в теме». В книжных магазинах и на раздатках огромное количество книг и брошюр с называниями: «Электромонтаж за 5 минут», «Сам себе электрик», «100 советов домашнему мастеру – монтаж электропроводки» и других подобных изданий. Глядя на это «многообразие» можно сделать псевдовывод, что электромонтаж – это очень простое занятие, которому действительно можно научиться за пять минут. Но это далеко не так. Что находит подтверждение у любого профessionала с соответствующим образованием, для которого монтаж розеток, автоматов, электрических щитов, и.т.д. это

не «хобби», как представляют действительность авторы книг, а профессия, очень ответственная и важная.

Мало того, что электромонтаж требует массы специфических знаний и навыков, он требует и соблюдения техники безопасности. По этой причине следование некоторым советам составителей сборников «Домашний мастер» просто опасно для жизни.

При выборе оборудования и материалов нельзя полагаться на советы «бывалых» специалистов, узнать которых можно по халатному подходу с девизом, – «нормально... и так будет работать».

Качество не может стоить дешево, эта первая аксиома, на которую стоит обратить внимание. А с учетом большого количества предлагаемой продукции и полной доминации в магазинах и на рынках фальсифицированного продукта, только профessionал сможет подобрать качественное оборудование и соответственно грамотно его инсталлировать.

Основа любой электропроводки – это кабель. Поэтому правильный выбор кабеля – это основополагающий фактор безопасности эксплуатации электропроводки вашего дома на долгие годы. Сегодня рынок переполнен некачественным кабелем походящим ценам, и соблазн вели приступить к этому производству в целях экономии строительного бюджета. Но, экономим ли мы фактически? Например, зайдя в магазин электротороваров, мы видим две бухты кабеля 3х2,5 у одного цена – 45 рублей за метр, а у другого 25 рублей за метр и внешне на взгляд обычатель и не специалиста практически идентичны. Соответственно возникает естественное желание сэкономить практически в два раза, тем более что экономия получается довольно ощущимой. Если перевести в цифры, получается, что в первом случае мы за 100 метров заплатим 4500 рублей, а во втором при той же длине всего 2500 рублей. Итого экономия составляет 2000 рублей на 100 метрах кабеля, выгода очевидна, особенно, если учсть, что на дом потребуется не 100 метров кабеля, но так ли это на са-

мом деле? Что мы приобретаем в конечном итоге, качественную продукцию по сходной цене или бирку завода изготовителя за «сумасшедшие» деньги?

При пробое дешевого кабеля, а он с большой долей вероятности просто неизбежен, нам придется нарушить декоративную отделку помещения, и восстановить прежнюю отделку практически невозможно, значит необходимо будет менять отделку во всем помещении или, по крайней мере, на одной стене. И это еще без учета затрат на материалы, стоимости работ, грязь и пыль в ужилом помещении и ваших нервов, стоят ли «экономить» на «кровеносных сосудах» вашего дома. Это в лучшем случае, но еще стоит учитывать колоссальную пожаропасность проводки. При возникновении пожара из-за некачественного кабеля – последствия гораздо печальней.

С каждым годом энергопотребление квартир и домов растет. Электродуховки, микроволновые печи, хлебопечки, сплит-системы и т.д., возрастают токи, протекающие по кабелям и если сечение оказывается заниженным - сопротивление возрастает, что влечет за собой нагрев жилы, что рано или поздно приводит к пробою и короткому замыканию линии. Возможно, обойдется «малой кровью» и перестанет работать только розетка, но статистика показывает, что чаще такие «эксперименты» заканчиваются возгоранием и последующим пожаром. Берегите свой дом!

ЮРИЙ БЕРЕЗОВИК,
«СпецЭлитЭлектро»

Внимание!

Продолжение этой темы читайте в следующем выпуске «ДН» и Вы узнаете, как визуально научиться определять качество приобретаемых материалов и выполненных работ.

Интернет

Позиционирование бизнеса в своем сегменте рынка

Позиционирование компании на рынке - что это такое и зачем оно нужно?

Позиционирование компании – это занятие своей собственной ниши в определенной сфере деятельности. Прочно укрепившись на определенной позиции в своей сфере деятельности, Вы помогаете потребителям сформировать индивидуальное восприятие Вашей компании. Позиционирование – это не только объективно сильная сторона Вашего бизнеса, главное – это то, как воспринимает Вашу компанию покупатель и какие важнейшие характеристики выделяют Ваш бизнес на фоне конкурентов.

Веб-сайт – может помочь Вашему бизнесу прочно занять свою нишу в сети Интернет. Основная цель хорошего сайта – это всесторонняя и многогранная поддержка деятельности компании. – Восприятие Вашей компании и ее товаров/услуг потребителем – это многогранный набор ощущений, эмоций, сложных восприятий, который возникает у покупателя. Оно во многом зависит от того насколько грамотно Вы работаете над своим имиджем. Грамотные маркетологи всегда заранее стараются сформировать выигрышный образ и направить внимание нужной целевой аудитории на конкурентные преимущества компании. В этом и заключается взаимосвязь веб-ресурса с позиционированием компании и ее продукции. Позиционирование т.е. занятие определенной позиции по отношению к чему-либо – это внутреннее, личное эмоциональное состояние любого человека. Оно подсознательно и потому, когда посетитель видит на Вашем сайте то, что Вы стремитесь донести до него через другие средства массовой информации, он воспринимает Вашу деятельность и компанию положительно.

КАК ИНТЕРНЕТ-САЙТ ВЛИЯЕТ НА ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ?

Разработка сайтов – это процесс создания определенного образа компании и получения интерактивного инструмента взаимодействия с аудиторией, который служит реализации бизнес-целей компании и является инструментом влияния на восприятие потребителей товаров/услуг.

Часто компании допускают такую ошибку: совмещают на одном ресурсе информацию для конечных потребителей и оптовых покупателей. Это большая стратегическая ошибка, которая при-

ведет к тому, что получится корявая структура сайта, а информационное наполнение будет не интересно ни той, ни другой группе потребителей. Например, оптом у покупателя интересна информация о выдаче сотрясения, сроках или условия хранения продукции, ее технических характеристиках. Также его может интересовать электронный инструмент, помогающие работе с поставщиком. А конечному потребителю будут интересны потребительские свойства, инструкции по эксплуатации, бонусы и акции, информация бытового или развлекательного характера. Разница интересов этих двух категорий огромна и поэтому разработка сайта без учета этих моментов очень сильно осложнит его эффективную работу в будущем.

Создание сайта «чтобы был» как у всех не имеет смысла. Веб-сайт – это мощный инструмент бизнеса, он должен работать в соответствии с Вашим маркетинговым планом. Эффективность Вашего сайта зависит от стратегического плана, используемого при его создании. Поэтому, если у Вашей компании отсутствует четкое позиционирование продукта/услуги, то необходимо обязательно найти время и придумать его. Вопрос: Зачем это нужно? Ответ: Интернет стирает рамки и границы для потребителя.

ЧТО НЕОБХОДИМО ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ САЙТ РАБОТАЛ ЭФФЕКТИВНО И УВЕЛИЧИВАЛ ДОХОД КОМПАНИИ?

Во-первых, он обязан соответствовать бизнес-целям организации, ее основным задачам и позиционированию на рынке. Во-вторых, он должен применять правильные механизмы удержания именем Ваших клиентов на сайте. Использовать именно то, что бросается в глаза определенной группе потребителей – Вашим клиентам и предлагать им именно то, что нужно. Хороший сайт – это великолепная возможность выделиться среди массы конкурентов и прочко занять свою нишу.

КАК САЙТ ПОМОЖЕТ ВЫДЕЛИТЬСЯ НА ФОНЕ КОНКУРЕНТОВ?

При грамотном стратегическом планировании нужно выбрать самые главные конкурентные преимущества, кото-

рые будут интересовать Ваших потенциальных потребителей. Изучите поведение потребителей на примере сайтов-конкурентов и предложите им то, что выгодно подчеркивает Вашу позицию на рынке. Затем необходимо об этом сообщить разработчику веб-сайта и показать Ваши преимущества во всех красе. Разработчики сайта должны знать, где расставлять акценты, которые будут работать на Ваш бизнес.

Лозунг, слоган, эмоциональный призыв – это средства возбудить положительные эмоции. Зрительные образы тоже входят в эту категорию воздействия на потребителя. К сожалению, не многие учитывают эти маркетинговые «фишки» в процессе разработки сайта. Чаще всего сайты – это простой инструмент продаж. Эта ситуация – результат поверхностного отношения к работе разработчиков, а также некомпетентности заказчиков.

Уверенны, что эта информация стала полезной для Вас и сейчас Вы знаете, что нужно требовать от исполнителей, которым Вы поручаете разработку сайта. Маркетинговая группа веб-студии «АВАНЗЕТ» всегда стремится понять главные потребности бизнеса клиентов и максимально эффективно реализовать их при создании веб-сайтов для своих клиентов.

АГЕНТСТВО КРАТКОСРОЧНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

353900, г. Новороссийск, ул. Лейтенанта Шмидта 39а
Тел.: 8-800-200 6525, 8 (8617) 76-55-15, 76-55-25

ВКЛАДЫ вайте с доходностью до 40% годовых

«круглый стол»

Пожарную безопасность обеспечим!

21 марта Новороссийская торгово-промышленная палата совместно с отделом надзорной деятельности г. Новороссийска провела круглый стол на тему: «Готовимся к плановым проверкам. Вопросы и ответы по обеспечению пожарной безопасности на предприятии».

На вопросы бизнесменов отвечал государственный инспектор г. Новороссийска по пожарному надзору, начальник нормативно-технического отделения Отдела надзорной деятельности г. Новороссийска КЛИНТУХ Евгений Александрович.

«В последнее время и к нам, и в НТПП поступает много вопросов на тему пожарной безопасности, – отметил Евгений Александрович. – Предприниматели заинтересованы этим не только из-за участившихся пожаров на предприятиях, но также из-за того, что за невыполнение требований предусмотрены большие штрафные санкции».

Участники круглого стола получили ответы на вопросы, касающиеся не только их организаций, но и общей информации о процедуре проведения плановых и внеплановых проверок.

Обращаем внимание бизнесменов: теперь нарушения требований пожарной безопасности разделены на несколько категорий, которые отражены в частях ст. 20.4 «Нарушение требований пожарной безопасности» Кодекса об административных правонарушениях РФ: часть 1-ая – нарушение требований пожарной безопасности общего характера, часть 3-я связана с внутренним противопожарным водопроводом, электроснабжением, огнетушителями и 4-ая – с путями эвакуации и системой противопожарной защиты.

Евгений Александрович рассказал о размерах штрафов за несоблюдение требований пожарной безопасности: за нарушение 4-ой части ст. 20.4 КоАП РФ административного кодекса юридическое лицо облагается штрафом в размере 150-200 тыс. р., должностное – 15-20 тыс. р.; за нарушение 1-ой и 3-й частей ст. 20.4 КоАП РФ юридическое лицо штрафуется в размере 150-200 тыс. р., должностное – 70-80 тыс. р.

Клинтух Е. А. отметил, что проводящие органы обязаны уведомить организацию за 3 дня о предстоящей плановой проверке, а также о документах, которые необходимо подготовить.

Предприниматели поинтересовались, какие основания должны быть для проведения внеплановой проверки.

«Основным поводом для внеплановой проверки является штрафом в размере 150-200 тыс. р., должностное – 15-20 тыс. р.; за нарушение 1-ой и 3-й частей ст. 20.4 КоАП РФ юридическое лицо штрафуется в размере 150-200 тыс. р., должностное – 70-80 тыс. р.

Что делать, если не хватает времени на устранение нарушений в установлен-



ленный срок? «В таком случае необходимо написать официальное письмо с просьбой о продлении сроков с указанием конкретной причины и подтверждающих эту причину документов». – отметил Евгений Александрович.

Был вопрос и о том, что делать с необоснованными жалобами граждан, которые также являются основанием для внеплановой проверки.

«Если у вас возникают какие-либо вопросы по пожарной безопасности, мы всегда готовы дать бесплатную консультацию. Приходите в приемные дни (вторник, четверг с 10 до 13 и с 14 до 15) по адресу ул. Кутузовская, 1» – напомнил участникам круглого стола государственный инспектор по пожарному надзору.

Вице-президент НТПП Зорина Людмила Анатольевна пригласила всех принять участие в следующем заседании круглого стола, который состоится 18 апреля 2012 года.

Всем присутствующим были разданы методические материалы по теме круглого стола.

Новороссийская ТПП продолжит информировать предпринимателей о предстоящих семинарах и круглых столах.

Внимание!

За получением консультации и необходимых материалов по вопросам пожарной безопасности вы можете обращаться в НТПП по адресу: ул. Губернского, 6, каб. 16.

Телефон: 8(8617) 61-00-98, 8(9887) 65-22-64 – Вице-президент НТПП Зорина Людмила Анатольевна

E-mail: LZorina@ntpp.biz

дата

апрель

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

- 01 Гаврилюк А.А.
- 03 Варфоломееву Г.Г.
- 04 Кукарцева В.М.
- 04 Крючкова В.Х.
- 05 Хмару С.А.
- 05 Высоchnину Е. В.
- 06 Носика В.А.
- 06 Коломит С.П.
- 07 Рыжикову Г.К.
- 07 Мизину В.А.
- 07 Сердюк Ю.С.
- 08 Сенько В.Г.
- 09 Стрелкову Н.В.
- 10 Митину Т.Б.
- 10 Пантелееву Т.Б.
- 11 Лебедеву Т.И.
- 11 Лесного В.С.
- 12 Гулина А.С.
- 12 Черемушкин А.А.
- 13 Карагулян Н.П.
- 14 Мищенкову Р.А.
- 15 Горбунову Г.В.
- 16 Волкова С.В.
- 18 Слюсаря Т.А.
- 21 Метелицу А.Н.
- 21 Вечерского Н.А.
- 23 Вахрушеву Н.С.
- 25 Жукова Ю.Ю.
- 26 Уманец И.В.
- 29 Гунько В.Б.
- 29 Алексеева Ю.А.
- 30 Кожемяко А.М.
- 30 Солодушки В.А.

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-

ХИ-ХИ!



ДЕЛОВОЙ

НОВОРОССИЙСК

www.ntpp.biz

#3-4 [126-127], 28/03/12, среда

специальный
проект



дюжина полезностей

Вредные советы для руководителей

Никогда не давайте работу подчиненным с утра — это нарушает корпоративную культуру компании. Дождитесь 16.30 и только после этого ставьте перед подчиненным задачу, которую НЕОБХОДИМО сделать сегодня. То, что готовое решение, макет или что там еще провалится на вашем столе пару дней, никого не должно беспокоить.

Придумывайте неадекватные задания. Чем сильнее ими загружен сотрудник, тем лучше. Например, попросите его собрать информацию обо всех юридических компаниях Одессы. Неважно, что их десять тысяч. Пускай потрудится. И если спросят зачем, ни в коем случае не отвечайте. А почему Вы спрашиваете? Вам это знать не нужно. Исполняйте и всё тут. Пусть обращаются в разные консультационные агентства и по крупицам добывают драгоценную информацию.

НИКОГДА не оплачивайте сотрудникам часы. Это унижает их достоинство. Подчиненные работают с вами исключительно из интереса к процессу труда. Домой они уходят только чтобы поспать. Существование личной жизни у подчиненных — миф.

В случае срочной работы (а лучше — всегда, когда у вас есть настроение) вставайте за спиной у исполнителя и руководите каждой мелочью. Это взбодрит подчиненных. Иногда достаточно просто прерывать исполнителя каждые 15 мин., чтобы спросить, как продвигается работа.

Если вы даете несколько заданий одновременно, никогда не сообщайте о приоритетах. Пусть подчиненный угадает, какой макет (проект и т. п.) нужен в первую очередь.

Если вам нравится выполненная работа, ни в коем случае не говорите об этом исполнителю. С точки зрения корпоративной этики более вер-

- Отдай деньги, говорю!
Я вам всем в сотый раз повторяю,
что прибавка к зарплате была моей
неудачной первоапрельской шуткой!

НИКОГДА не давайте полную информацию по проекту (макету или чем там вы занимаетесь), всегда нужно оставлять возможность подчиненным самим сообразить, что является

ным ходом будет поблагодарить на планерке непосредственного начальника исполнителя. И предложить платить работу на какой-нибудь конкурс, как разработку корпорации. Пусть исполнитель почувствует себя неотъемлемой частью компании.

Платные курсы повышения квалификации — зло. Это унижает подчиненных, заставляет их думать о служебном несоответствии. Чтобы не наносить душевную травму людям лучше их просто уволить без объяснения причин.

Сплетничайте. Рассказывайте то, что вы думаете о своих сотрудниках. Насстраивайте один отдел против другого, к примеру, твердите, что операторы молодцы, а отдел доставки — бездельники и негодяи. Потом меняйте места. Регулярно снажайте отдел свежайшими сплетняшками. Давайте пищу для споров и ссор. Это принесет свои плоды. Овладейте искусством владения интриг. Шикайте, делайте круглые глаза, утверждайте, что вы ни при чем. Не забывайте о регулярности.

Помните, что отпусков более 2-х недель НЕ СУЩЕСТВУЕТ. Да и в принципе отпуск подчиненного — это деньги корпорации. Самый оптимальный отпуск — неоплачиваемый.

Корпоративный праздник существует для поднятия имиджа корпорации среди других корпораций. Чем больше денег вы на него потратите, тем лучше. Траты должны быть имиджевые: фейерверк, салют, концерт рок группы из Москвы, Нью-Йорка и т. п. Можно под это дело взять кредит. Сотрудникам зарплату НУЖНО задержать. На самом празднике им выделить отдельный стол (лучше зал или подвал) и дать ЦУ официантам и администрации не обслуживать его до конца вечера. На празднике сотрудники должны работать, развлекая приглашенных клиентов.

НЕ ПОВЫШАЙТЕ зарплату подчиненным, дождитесь, когда люди начнут подходить к вам с этой просьбой. Помните, что на самом деле для подчиненных это просто повод поговорить с начальством по душам. Им хочется еще раз услышать о проблемах корпорации, налогах и трудностях управления коллективом. Заявление об уходе рассматривайте как личную обиду. Объясните, что высокая зарплата, которую предлагают на другом месте чистое надувательство, чтобы переманить от вас ценного работника. Помните, подчиненные хотят услышать именно эти слова.



Самые смешные бизнес-идеи

В настоящее время предпринимчивые люди ищут возможности и способы повышения дохода практически везде, иногда в самых нелепых и неожиданных местах.

Кто-то выбирает заработка в Интернете, а кто-то предпочитает вытаскивать счастья в реальной жизни. Ни для кого не секрет, что торговля приносит максимально высокий доход. Главное знать, что, кому, когда и где продавать.

Существует немало серьезных и перспективных идей, которые действительно ведут к успеху. Но иногда люди создают невероятно смешные бизнес-идеи, приносящие, как это ни странно, вполне приличный доход.

Например, в одном из американских магазинов торгуют бутылками с привидениями. Владелец утверждает, что его привиды были отловлены в разных районах страны. И подобный товар пользуется приличным спросом.

Также существуют фирмы, которые занимаются весьма выгодной продажей путевок в рай после смерти. Но такое супер предложение пользуется популярностью, ведь попасть в рай мечтают многие грешники.

А вот недавно одна компания начала предлагать покупателям путевки в ад. Купив одну из них, каждый желающий может преподнести ее бывшей жене, теще или просто насолившему человеку и получить 100-процентную гарантию, что недруг попадет именно в ад.

Недавно один дизайнер предложил хорошее решение проблемы потерянных после стирки носков. Каждый мужчина сталкивался с этой неприятной ситуацией, когда одинаковую пару найти не так-то просто. Эдвин Хэвен предложил продавать носки сразу по три штуки, чтобы если один из них будет утерян, замена ему тут же нашлась.

Таким образом, смешные бизнес-идеи могут быть не только нелепыми или глупыми, но и вполне доходными. Главное, творчески подходить к работе и не останавливаться на достигнутом.

Материал взят с сайта: <http://tvoy-zarabotok-online.ru/nemnogo-biznes-yumora/biznes-idei/>



1 апреля - тайна, покрытая мраком!

Откуда именно родом этот праздник – День дурака (April Fools' Day или All Fool's Day) – из Франции, Англии, Мексики или Швеции – тайна, которая, к сожалению, покрыта мраком.

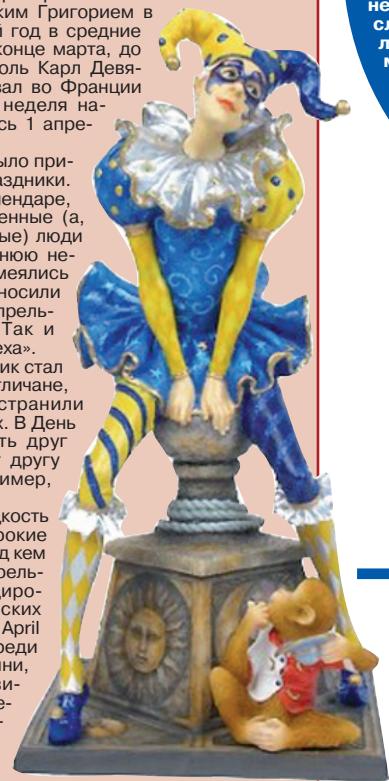
Одну из влиятельных версий о возникновении праздника связывают с тем, что изначально 1 апреля праздновалось во многих странах как день весеннего равноденствия и время Пасхи. Праздества по случаю весеннего нового года всегда сопровождались шутками, шалостями и веселыми проделками. Традиция праздника живет и теперь: причиной стала сама природа, потому что весенние капризы погоды люди старались задобрить шутками и розыгрышами.

Другая, также распространенная, версия возникновения Дня смеха связана с переходом на Григорианский календарь, введенный Папой Римским Григорием в 1582 году. Дело в том, что Новый год в средние века отмечался не 1 января, а в конце марта, до того, как в 1563–1564 годах король Карл Девятый (King Charles IX) реформировал во Франции календарь. Поэтому Новогодняя неделя начиналась 25 марта и заканчивалась 1 апреля.

В те далекие времена также было принято веселиться в новогодние праздники. Но, несмотря на изменения в календаре, некоторые консервативно настроенные (а, возможно, просто неосведомленные) люди продолжали праздновать новогоднюю неделю по старому стилю. Другие смеялись и подшучивали над ними, преподносили «дурацкие» подарки и называли апрельскими дураками (April's Fools). Так и возник так называемый «День смеха».

В 18 веке этот веселый праздник стал широко известен и популярен. Англичане, шотландцы и французы распространяли его в своих американских колониях. В День смеха принято было подшучивать друг над другом, а также давать друг другу бесмысличные поручения, например, найти и принести сладкий укус.

Первоапрельские шутки на редкость разнообразны и охватывают широкие слои как тех, кто шутит, так и тех, над кем шутят. Самые известные первоапрельские розыгрыши уже классифицированы в список 100 первоапрельских шуток всех времен (The Top 100 April Fool's Day Hoaxes of All Time), среди которых: падение Пизанской башни, фотографиях о летающих пингвинах, приземление НЛО в Лондоне, переход на десятичную систему измерения времени, изменение числа Пи с 3.14 на 3.0 и другие.



объявления

чик на предприятие в п. Зеленый Бор. Тел. 45-13-45.

ТРЕБУЮТСЯ 2 человека, которые хотят работать, вместо 2 человек, которые не хотели работать. Тел. (8-962) 665-19-45.

УБОРЩИЦЫ на 3 часа в пекарни, мужчины для работы в

**РАБОТА
в ОФИСЕ
на ВСЮ
ЖИЗНЬ**

350\$-1550\$



БЫЛО И ТАКОЕ...

**Директор некоммерческого партнерства социальной защищенности и спортивного развития молодежи «Артель»
Станислав Викторович БЕЛОГУРОВ:**

- Работал я в организации, и у нас был обязательный атрибут униформы - бейдж с именем и фамилией. И однажды (произошло это, скорее всего, на спор) наши парни должны были носить чужой бейдж (соответственно, парень - девушки, а девушка - парня) и общаться с клиентами. Самое интересное началось, когда клиенты это видели и говорили. Однако условие у нас было такое, что нельзя снимать бейдж и говорить, что это случайность или ошибка. Выкручивались по-разному: говорили, что поменяли имя, приказ организаций, подменяя человека и многое другое. Доходило до очень смешных моментов, когда доказывали, что с этим именем лучше жить и т.д. Были, конечно, и жалобы, но с ними разрешали вопрос на месте и говорили правду!!!

БЫЛО И ТАКОЕ...

**Директор рекламной компании «Rek It»
Алеся Александровна ЕЛИСЕЕВА:**

- В прошлом году в нашей компании дизайнер решил пощутить над менеджерами. Он заклеил динамики телефонных трубок тонкими полосочками скотча. Как обычно с утра начали поступать телефонные звонки, но люди на том конце провода плохо слышали, что им говорили. Менеджерам пришлось говорить громко, они почти кричали. Так, проведя полдня в постоянном оре, они вызвали мастера, чтобы он посмотрел, что случилось с телефонными аппаратами. И каково было наше удивление, когда мастер просто отодрал скотч от трубок! Всем было смешно, и мастер в том числе, он даже не взял с нас плату за выезд. Шутите друг над другом и веселитесь, ведь смех продлевает жизнь!

ОПЫТЫ

Самые знаменитые казусы в истории 1 апреля

Урожай спагетти в Швейцарии (01.04.57) -

В 1957 телекомпания BBC, известная как достоверный источник информации, показала в одной из своих программ доволевых швейцарских фермеров, собирающих с деревьев свежие спагетти. Комментатор отметил, что благодаря очень мягкой зиме и практически полному уничтожению вредоносных жуков, которые имели обыкновение подъедать урожай, спагетти в этом году уродились на славу. Якобы именно это обстоятельство стало причиной внимания со стороны телевизионщиков.

После репортажа на BBC позвонило огромное количество одурченных телезрителей, многие из которых ждали узнать, можно ли вырастить чудо-дерево в домашних условиях и где, собственно, достать саженцы и семена. Сотрудники компании дипломатично отвечали, что нужно взять спагетти, поставить ее в банку с томатным соусом и надеяться, надеяться, надеяться...

Новый зверь (01.04.95)

Апрельский номер журнала Discover написал в 1995 году о том, что признанный специалист по животной жизни, доктор биологии Априль Паццо обнаружил новый вид зверя, название которого можно перевести на русский как «горячеголовый голый бурильщик» – hot – headed naked borer . (Кстати, имя самого уважаемого доктора в переводе с итальянского означает «апрель», а фамилия – «свихнувшийся»). Замечательное животное, согласно описанию, водится в Антарктике и имеет на голове костяные пластины, которые, благодаря усиленному кровоснабжению, нагреваются до высокой температуры. Таким образом зверек может, быстро растапливая головушкой лед, передвигаться сквозь его толщу (эдакий антарктический термокрот), и охотиться на пингвинов. Делает это бурильщик якобы так: лед под желанной птицей превращается изнутри (путем теплового воздействия) в тонкую корочку, после чего глупый пингвин с треском проваливается прямо в пасть голого хищника. Знаменитый биолог предположил, что именно эти коварные твари скушали пропавшего в 1837 году исследователя Антарктики Филиппа Пуассона (Philippe Poisson!). «Возможно , бурильщики приняли его за пингвина » – сокрушался высокочувствительный доктор Паццо .

Апрельские полеты (01.04.76)

В 1976 году британский астроном Патрик Мур сделал по радио BBC объявление о том, что 1 апреля в 9 часов 47 минут ожидается беспрецедентное астрономическое событие, которое каждый человек может ощутить не выходя из дома. Планета Плутон пройдет позади Юпитера, что станет причиной временного ослабления земной гравитации. Астроном предупредил слушателей, что в этот самый момент их хорошенько подбросит в воздух, после чего, вероятно, наступит краткое состояние невесомости. Мол, не пугайтесь, дорогие граждане, все под контролем. На следующий день, ровно в 9:47 утра на BBC поступили сотни телефонных звонков от людей, утверждавших, что они испытали странное чувство. Одна женщина якобы даже летала не одна, а с 12 (двенадцатью!) своими гостями.

Бюстгальтер как источник помех (01.04.82)

В 1982 году печатный орган Daily Mail сообщил, что в продажу поступили 10 000 бюстгальтеров, которые могут вызвать многочисленные проблемы для нации. Якобы «косточки» таких лифчиков были изготовлены не из обычной проволоки , а из медной , причем разрабатывалась она специально для использования в конструкции пожарной сигнализации . Такая проволока , нагревшись от теплового жара , вырабатывала статическое электричество . Это , в свою очередь , сильно мешало работе радио и телевидения , создавая помехи для вещания . Рассказывали, что главный инженер Бритиш Телеком настоял на проверке белья сотрудниц компаний, чтобы убедиться в отсутствии медной проволоки.

цитаты из анкет соискателей
«Знание программ: Орд и Иксель (из анкеты)»
«Знание программ: «Паук», «Косынка» (примечание: виды пасьянса)»
«Личностные характеристики: добрая, отзывчивая, черный пояс по karate»
«Сильные стороны: красота и скромность»
«Должность: Обделочник»
«Владение иностранным языком: (Укажите уровень владения языком) – Английский, слабо разговорный»
«Проф. навыки: Быстро овладел компьютером»
«Личные качества: Ответственность, пунктуальность, сверхсдержанность, непрекращающаяся обучаемость, тактичность, общая эрудиция, умение расположить к себе, неустанный поиск»
«Личная информация - ICQ: выше среднего»
«Ключевые навыки: женат - опытный пользователь. Два сына»
«От работы хотелось бы получать: финансовую награду в виде денежный ассигнаций, стабильность (уверенность в завтрашнем дне), получение информации, повышающей интеллектуальный уровень и квалификационные навыки»
«Я написал, что работаю уже 4 года, хотя мне всего 18 лет. Так оно и есть! Я с 14 лет работал на телевидение монтажором»
«Обязательный и ответственный. Не курю, а значит, всегда буду находиться на рабочем месте. Не пью крепкого алкоголя – стремлюсь сохранять контроль над собой. Женат 3 года»
«Не имею опыта работы в России, но думаю, что справлюсь»
«Национальность: немец. Цель: работать на благо страны»
«Опыт работы. Работал на машине компании. Торговал с борта продуктами питания! Клиентской базы не представляли, тока дали район»
«Профессиональные навыки: английский разговорный (понимаю, но не говорю)»
«Отлично владею ПК на слабом пользовательском уровне»
«О себе: высокая трудоспособность, умеренные амбиции. Мало сплю, много работаю. Образование: незаконченная студентка последнего курса. Имею стремление к буйной и активной деятельности»

ВОТ ТАК ИСТОРИЯ...

Драгоценный свиток

На прием в Центр поддержки малого бизнеса при НТПП обратилась предприниматель из Геленджика. Бизнесвумен просила оказать ей помощь в решении вопроса, связанного с исполнением стороной по договору своих обязательств.

На стандартную просьбу юристов начать работу с непосредственного изучения договора дама вытащила из объемной сумки винтильный свиток толстой бумаги.

Сдвинув в стороны бумаги и прочую канцелярскую мелочь, свиток развернули на столе. Это оказалось неровно отрезанный кусок выцветших обояев в мелкий цветочек, на котором каллиграфическим почерком был изложен ДОГОВОР купли-продажи недвижимости.

Ну, в конце концов, кто сказал, что договор должен быть обязательно напечатан на листе белой бумаги форматом А-4? Главное – суть сделки, соблюдение реквизитов и прописание существенных условий... Юристы приступили к изучению документа.

Согласно договору предприниматель продала двум заезжим купцам из Чукотско-

го округа свою недвижимость – гостевой дом с земельным участком недалеко от моря. Цена сделки около 100 000 долларов. Покупатели сразу же оплатили половину суммы наличными и обязались вторую половину перечислить на счет продавца в течение полугода.

С тех пор прошло почти два года, но ни денег, ни каких-либо других поводов пообщаться с деловыми партнерами у предпринимателя не случилось. Ситуация приняла характер мучительной загадки: что делать? Возвращать полученный задаток (а это почти 50 000 долларов!) и расторгать договор или требовать его исполнения и оплаты всей суммы?

О такой мелочи, как государственная регистрация сделки в учреждении юстиции, мы вообще не стали уточнять – какой

смысл!

Дело в том, что в договоре были соблюдены практически все формальности, кроме одной «мелочи» - там были указаны только имена и отчества покупателей: Иван Иванович и Петр Михайлович. Два «горе-бизнесмена с Севера», накупавшие в море, заключили договор, отдали крупную сумму денег и, видимо, совершенно забыли о своих дальнейших планах.

Юристы, конечно, повеселились, но посоветовали даме самой решить, что же ей делать – неожиданно свалившейся суммой: оттратить на свой страх и риск, положить на сохранение в банк или пуститься в розыск деловых партнеров.

Уважаемые предприниматели, внимательно читайте договоры и консультируйтесь с юристами!!!