



НОВОРОССИЙСКАЯ  
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ  
ПАЛАТА

сегодня в номере спецпроект  
«Правильный Пиар»

VIP- партнёры НТПП



# ДЕЛОВОЙ НОВОРОССИЙСК

[ntp.p.biz](http://ntp.p.biz)

в этом номере:

## Критерии надёжности банка

Об этом - директор  
дополнительного офиса  
Райффайзенбанка  
в г. Новороссийске ЛЕБЕДИНЦ  
Алексей.

2 стр.

## Поэзия

от творческого  
объединения «Русское слово»

4 стр.



ИГОРЬ  
ЖАРИНОВ,  
Президент  
Новороссийской  
торгово-промышленной палаты

Интернет-адрес:  
[www.ntpp.biz](http://www.ntpp.biz)



#13-14 [136-137], 18/09/12, ВТОРНИК

Уважаемые Новороссийцы!

От имени Правления, коллектива Новороссийской торгово-промышленной палаты и от меня лично примите поздравления с Днем города! В эти праздничные дни будут звучать только самые теплые слова о нашем городе и его жителях - трудолюбивых, отзывчивых и энергичных новороссийцах. Каждый из нас ежедневно создает историю и будущее Новороссийска.

Уже многое сделано для обеспечения благоприятного экономического климата, чтобы помочь активным и инициативным горожанам открыть свое дело. Сегодня предприниматели создают надежную основу для развития города: участвуют в реализации социально-значимых проектов, производят новые товары и совершенствуют

услуги, делают жизнь горожан комфортнее и надежнее.

Желаем вперед не останавливаться на достигнутом и покорять самые дерзкие вершины! Здоровья, счастья, добра и оптимизма на долгие годы! Пусть жизнь каждой семьи будет наполнена теплом и взаимопониманием!

Успешный бизнес! Процветающий город! Счастливые люди!

## Это не просто юбилей! Это - символ!

От имени правления, коллектива и всех руководителей предприятий-членов Новороссийской торгово-промышленной палаты примите сердечные поздравления с юбилеем!

55 лет - не просто юбилей, это  
символическая дата, высокий балл за  
прекрасно прожитые годы.  
Ваша большая и плодотворная  
работа в Палате на благо бизнесу -  
это реальный и значимый вклад в  
развитие экономики нашего города!  
Вы пользуетесь заслуженным  
авторитетом как ответственный,  
компетентный руководитель и  
талантливый организатор.



Искренне желаем Вам  
доброго здоровья, прекрасного  
настроения и благополучия!  
Пусть никакие преграды не встанут  
на пути, ведь еще так много  
необходимо сделать!  
Пусть каждый миг в жизни несет в  
себе только счастье,  
а накопленный жизненный опыт и  
мудрость помогут достичь Вам новых  
высот!!!

## обращение

В продолжение разговора о необходимости создания и поддержания в масштабах страны положительного имиджа предпринимателя, как главной созидающей силы общества, Новороссийская ТПП предлагает вашему вниманию статью, посвященную одной из телевизионной передач на центральном телевидении, которая во многих своих выпусках рисует крайне негативный обобщающий образ российского предпринимателя.

## Имидж - ничто. «Жадность» - всё!

Социальная ответственность бизнеса, создание положительного имиджа предпринимательства, верное слово купеческое, кодекс чести российского предпринимателя – это не пустые слова.

Даже на самом высоком уровне сейчас говорится о возрождении уважения к людям, которые занимаются бизнесом, тем более – бизнесом в России, стране, где почти со ста лет внушилось, что предпринимательская деятельность – это уголовное преступление.

Государство, в лице федеральных и местных органов власти, утверждает программы поддержки предпринимательства, официально финансируя мероприятия, направленные на размещение прочно укрепившегося в сознании своих граждан мифа о том, что все предприниматели – воры и хапуги. Наверное, несколько поколений должно смениться, прежде чем слово «бизнесмен» утратит ругательный оттенок...

И вот очередное подтверждение – передача «Жадность» на канале Рен-ТВ. Знаменательно все, начиная с названия! Если о бизнесе, то – конечно – о жадности, корысти, стяжательстве, обмане, воровстве. В общем – усушка, утруска, разбавленный ослиной мочой бензин, «кто пуговицы к гульфику пришел?» и так далее.

Эмоциональный ведущий Влад Дорожков в течение всей передачи нагнетает атмосферу ненависти к бизнесу, прямо заявляя: «Это необъявленная война. Прогизводители против потребителей», и используя обезличенные выражения типа «нас обманывают; нас подсаживают; здоровье ваших детей не волнует владельцев яхт; за их желание заработать мы платим собственным здоровьем; они не спешат раскрывать страшную правду; они просто нас медленно травят; они за нас все решили» и все в таком духе.

И ведь цель передачи – самая благая: ориентирование потребителя в мутном потоке подозрительных товаров и услуг. Кто из нас не сталкивался с некачественными продуктами и скверными

обслуживаниями! И кто будет разбираться в истинных причинах этих явлений, выбрасывая в мусор испорченный йогурт, купленный ближайшим частном супермаркете – очень жалко впустую потраченных денег и в конец испорченного настроения!

Российскому легальному предпринимательству недавно исполнилось чуть более 20 лет – это еще юность! Большинство руководителей коммерческих предприятий – выходцы из советского уклада жизни, в котором вообще не предусматривалось места потребителю. Страшно вспомнить сервис «по-советски», главное в котором было – выйти!

Однако интересы государства играли и до сих пор играют ведущую роль в организации нашего существования, интересы отдельного человека по-прежнему задвинуты на «задний план», и бизнес – это всего лишь примитивное отражение этой модели. Если предприниматель думает только о том, как оформить разрешение на пристройку, сколько «дать» пожарному инспектору за возможность не ломать уже построенное помещение, которое вдруг перестало соответствовать очередному техрегламенту, где найти по рядочку продавца и как выбрать свои деньги с нечестного делового партнера, имея на руках решение суда в свою пользу, то о какой поддержке бизнеса и качественном сервисе может идти речь...

Конечно, это не оправдывает недобросовестных и непорядочных предпринимателей. Необходимо рассказывать людям о том, как бороться с нарушенным правом потребителей, и клеймить позором тех, кто действительно травит и обманывает нас.

Справедливости ради необходимо отметить, что «Жадность» сделана профессионально и убедительно, смотрится на одном дыхании и выступает в защиту не только покупателей, но и бизнеса, раскрывая, например, такое явление как «потребительский экстремизм». Однако общий тон большинства передач все-такиносит крайне негативный оттенок по от-



ношению к предпринимательскому сообществу, которое проходит под обобщающим местомимением «они».

А «они» – это, между прочим, главная созидающая сила общества и основа успешной экономики любой страны. Это – налоги и рабочие места, товары и услуги, которые мы ежедневно потребляем, и абсолютное большинство из которых нас полностью удовлетворяет. Эти люди, работающие без выходных и праздников и отвечающие за качество работы своей головой и всем своим имуществом. «Они» строят бизнес не для благода, а вопреки, ежедневно сражаясь с государственной машиной, которая рассматривает их в качестве «дойных коров» и источника поборов и взяток. «Они» без лишней помпы оказывают посильную благотворительную и спонсорскую помощь, содержат семьи, учат детей и думают, как обойти конкурента, устроив свое дело с максимальной отдачей и выгодой для потребителя и – конечно! – для себя.

Об этом наши СМИ почему-то рассказывают крайне редко. Видимо, подать положительный материал сложнее, ведь придется приложить к этому больше усилий и даже (!) талант...

В Новороссийске под эгидой Новороссийской ТПП в июне этого года состоялось любопытное мероприятие –

деловой завтрак со СМИ, посвященный вопросу освещения имиджа предпринимателя средствами массовой информации. И почему скандальная ситуация с обиженным потребителем рассматривается нашей прессой в качестве повода к созданию материала, а положительный опыт работы предпринимателя – только как реклама. Диалог получился сдержаным и интересным. Представители СМИ вполне резонно подчеркнули, что тоже являются хозяйствующими субъектами (то есть бизнесом), которые

ежедневно решают вопрос выживания в жесткой конкурентной среде.

Однако при этом они испытывают острую нехватку интересного положительного материала о роли бизнеса в обществе и конкретных примерах. И нам даже удалось договориться о совместной работе в этом направлении! Старая истинка: наши страхи являются всего лишь отражением наших представлений.

Как вы яхту назовете, так она и поплынет... Если упорно и настойчиво твердить, что предприниматели – воры и хапуги, если не менять сложившуюся у населения установку на то, что единственный смысл бизнеса – облагощивание наивных потребителей, то в итоге мы получим общество извергшихся и недовольных жизнью людей, которые в принципе не смогут создать ничего конструктивного.

Хорошая передача «Жадность»: удачный формат, злободневная подача материала, грамотно расставленные акценты. Однако недобросовестность конкретного предпринимателя не является поводом к глобальным обобщениям, граничащим с оскорблением, когда с экрана телевизора вам прямо заявляют: «И запомните, предпринимателей чаще всего интересует только одно – обобрать Вас до нитки!»

Уважаемые создатели передачи «Жадность»! Мы обращаемся к вам от

имени делового сообщества Новороссийска (полагаем, что нас поддержат и другие регионы) с конкретным предложением: **необходимо изменить негативную тональность передач в отношении российского предпринимательства в целом, убрать из речевых оборотов ведущего оскорбительные обобщения, которые можно расценить как направленные на возбуждение ненависти либо вражды к социальной группе (а предпринимательство, безусловно, является отдельной социальной группой), совершенные с использованием средств массовой информации.**

Выявленные в Вашей передаче конкретные факты недобросовестного ведения бизнеса должны иметь конкретных вынужденников, а не настраивать население страны против всех бизнесменов.

Новороссийская торгово-промышленная палата объединяет около полутора тысяч предпринимателей города. А в системе торгово-промышленных палат России – около 50 000 предприятий и предпринимателей.

Плодотворное сотрудничество средств массовой информации и торгово-промышленных палат сможет повысить уровень объективной информированности граждан страны о ведущей роли бизнеса и уровне доверия к предпринимательству. Это даст новый импульс предпринимателям для стремления к новым достижениям – улучшению качества товаров и услуг, а населению – для понимания, что бизнес – это тяжелый, но всегда сверхприбыльный ежедневный труд.

Члены наших палат – это Команда лучших. Это те, кто желает успешно вести свой бизнес и старается развиваться и идти вперед. И мы уверены, именно так выглядят обобщенный портрет современного предпринимателя России.

В радуге – целых семь цветов, а еще есть оттенки...

Поменяйте палитру красок! И от этого выиграют все – предприниматели, и потребители, и общество, и Россия!



■ Шагая по извилиной лестницы

# 55



■ Достойному труду – достойная награда

## фотожизнь

# Это не просто юбилей! Это - символ!



■ Под Андреевским флагом



■ 5-летие НТИП



■ Е.М. Примаков в гостях у НТИП



■ На первомайской демонстрации



■ Наши дети



■ Счастье в руках (с супругой и дочкой)

■ Пьющий руководитель



■ В футбол играют настоящие мужчины



■ Всегда в центре внимания



■ Коллектив НТИП



■ С Президентом ТПП РФ С.Н. Катыриным



Газета  
Новороссийской  
торгово-  
промышленной  
палаты

# С днем рождения, ГРИНВИЧ!

9 августа 2006 года в городе Новороссийске на свет появился замечательный Учебный Центр «ГРИНВИЧ». И вот прошло уже 6 лет!



## «горячая линия»



### вопрос

**ООО осуществляет виды деятельности не перечисленные в уставе и соответствующие им коды по Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности не были указаны при регистрации. Нужно ли вносить изменения в устав ООО и присваивать новые коды?**

### ответ

Согласно ст. 49 Гражданского кодекса РФ, а также ст. 2 Федерального закона от 08.02.1998 N 14-ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью" (далее - Закон об ООО) общество может иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных законом. Отдельными видами деятельности, юридическое лицо может заниматься только на основании специального разрешения (лицензии). Перечень сведений, которые обязательно должны содержаться в уставе общества, предусмотрен п. 2 ст. 12 Закона об ООО и виды деятельности общества в составе таких обязательных сведений не указаны.

В силу Федерального закона от 08.08.2001 N 129-ФЗ "О государственной регистрации юридических лиц и

индивидуальных предпринимателей", коды по Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности (ОКВЭД), отнесены к сведениям, содержащимся в Едином государственном реестре юридических лиц (ЕГРЮЛ) и юридическое лицо в случае изменения ряда сведений, включая и сведения о кодах по ОКВЭД, обязано сообщить об этом в регистрирующий орган по месту своего нахождения. Для внесения в ЕГРЮЛ данных изменений в регистрирующий орган представляется нотариально заверенное заявление (форма Р14001).

Таким образом, если общество начинает осуществлять новый вид деятельности, необходимо внести изменения в ЕГРЮЛ в раздел "Сведения о видах экономической деятельности", вносить изменения в учредительные документы общества в данном случае не требуется.

### вопрос



**Какие «заботы» возникают у компании в связи с приемом на работу бывшего государственного или муниципального служащего?**

### ответ

При заключении трудового договора с любым новым сотрудником важно проверить, не работал ли он раньше на государственной или муниципальной службе. Если такой факт имел место, то компания, принявшая на работу такого сотрудника, необходимо направить его прежнему работодателю сообщение о заключении трудового договора (ст. 64.1 Трудового кодекса РФ, ст. 12 Федерального закона от 25.12.08 №273-ФЗ «О противодействии коррупции»). Такая обязанность у нового работодателя возникает если после увольнения чиновника с соответствующей должности еще не прошло двух лет, а его бывшая должность внесена в перечень устанавливаемый нормативно правовыми актами РФ. Общий перечень должностей утвержден Указом Президента РФ от 18.05.09г. №557, кроме того, существуют различные ведомственные перечни. Необходимо отметить, что для компаний, принявших на работу бывшего чиновника такое уведомление не просто формальность, за невыполнение данной обязанности предусмотрено

административный штраф: для должностных лиц - от 20 до 50 тыс. рублей, для юридических лиц - от 100 до 500 тыс. руб. (ст. 19.29 КоАП РФ).

### НТИ



## полезные телефоны

Новороссийская  
торгово-промышленная  
палата, приемная:  
(8617)

**61-00-29**

**Райффайзенбанк является одним из самых надежных банков в России. ЗАО «Райффайзенбанк» является дочерним банком Райффайзен Банк Интернациональ АГ. Банк работает в России с 1996 года и оказывает полный спектр услуг частным и корпоративным клиентам, резидентам и нерезидентам, в рублях и иностранной валюте. О том, что банк предлагает малому и среднему бизнесу и какова его политика по отношению к клиентам и сотрудникам рассказал директор дополнительного офиса Райффайзенбанк в г. Новороссийске ЛЕБЕДИНЦ Алексей.**

# Самое главное - надежность и репутация



ции новых малых компаний и др.

Как раз упрощение в области применения контрольно-кассовой техники позволило пересмотреть банку многие процедуры и упростило подход к предоставляемым документам от клиента. Для реализации проекта «Малая приватизация» у Райффайзенбанка существует очень хорошие предложения для приобретения коммерческой недвижимости, предусматривающее льготный период погашения основного долга, со сроком ипотеки до 10 лет.

**- Ощущаете ли Вы какие-либо принципиальные изменения на рынке кредитования малого бизнеса?**

- Кредитование малого бизнеса является таким же привлекательным, как и самый успешный сегмент банковского рынка - розничное кредитование. В связи с этим многие банки активно развивают направление кредитования предпринимателя малого бизнеса, расширяют продуктовую линейку, упрощают процедуры. Райффайзенбанк не исключение. Во втором квартале 2012 года было приятно решение по увеличению беззalogовых программ, разработаны новые продукты под финансирование контрактов до 8 млн. рублей, которые также не требуют залогового обеспечения, коммерческая ипотека до 100 млн. рублей сроком до 10 лет.

**- Каковы конкурентные преимущества вашего банка на рынке кредитования малого бизнеса?**

- В первую очередь - это появившаяся у банка недавно, но уже пользующаяся повышенным спросом у клиентов сконцентрированная программа выдачи кредитов, позволяющая получить кредит до 4 млн рублей в течение 3-5 дней.

Мы предлагаем широкую продуктовую линейку, быстрое оформление и ми-

нимальный пакет документов, конкурентные процентные ставки и отсутствие скрытых комиссий.

У нас высокое качество обслуживания, широкая география присутствия банка и, пожалуй, самое главное - надежность и репутация банка.

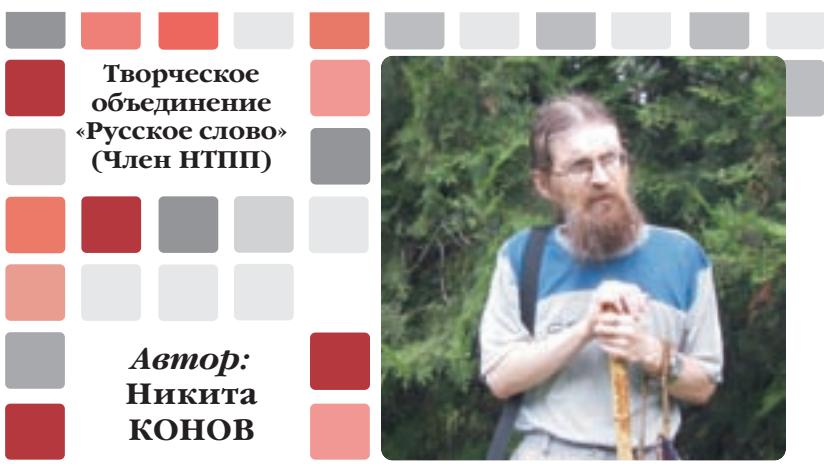
**- Насколько доступны сегодня банковские кредиты инновационным предприятиям и начинающим бизнесменам? Каким банкам может быть интересен данный сегмент в первую очередь?**

■ **Окончание на стр. 4**

**Газета**  
Новороссийской  
торгово-  
промышленной  
палаты

**3**





## РОНДЕЛЬ АНАСТАСИС

Карий ветер от бронзовых крыльев стрижей,  
Бесконечные сны одинокого моря,  
Невысокие светло-лиловые горы,  
Над землей – след Луны, новых сливок свежей.  
Очертанья нежданных, иных рубежей  
Нанесет ненароком в туманных просторах  
Карий ветер от бронзовых крыльев стрижей...  
И ночными стезями цикад и ежей  
Ты придешь – только знать бы, как скоро, -  
Как в заброшенном доме глухим коридором  
В блеске искр, неслых Насти, на остром ноже  
С карим ветром от бронзовых крыльев стрижей.

## ТРИОЛЕТ

Иссиня-черный ветер тих.  
Вкусив холодной желчи лунной,  
Он, тополиных веток струны  
Чуть трогая, слагает стих  
Под сонный шепот волн морских,  
Себя вновь ощущая юным.  
Вкусив холодной желчи лунной,  
Иссиня-черный ветер тих.

## АРХЕОЛОГИЧЕСКОЕ

...И когда изотрется последняя нить  
В погребенье какого-то готского князя,  
Черный лебедь, что был прошлым летом убит,  
Вновь протянет крыло над зеленою грязью,  
И вздохнет у подножья кургана ковыль,  
Запылав купиной белоснежно-пурпурной,  
И привяжется тенью полуденной веящая пыль  
К слишком юной царевне в накидке лазурной.  
Ветерок, от рожденья не видевший тьмы,  
Затеряется в улицах древних кварталов  
И унесет в уголке переметной сумы  
Подле бархатных ножен, пустых, без кинжала.  
Но слеза упадет в бледно-желтый песок  
Как монета, одетая в стала шахиншуаха,  
И в неведомо кем предназначенный срок  
Жажду жизни разбудит загадочность страха.  
И тогда изотрется последняя нить  
В погребенье какого-то готского князя.  
И протянет крыло над засохшою грязью  
Черный лебедь, что был прошлым летом убит...

**ПРОМЫШЛЕННОЕ ХОЛОДОСНАБЖЕНИЕ**  
ПРОЕКТ, ПОДЗОР, ПОСТАВКА, МОНТАЖ, ПУСКО-НАЛАДКА, СЕРВИС  
**ИНЖЕНЕРНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ЗДАНИЙ**

г. Новороссийск, ул. Табачная, 22  
тел.: (8612) 26-10-38, 26-38-19  
www.promtren.ru  
e-mail: promtren@yandex.ru

**2радиент**

### Банковский комитет НТПП: «Правильный кредит!»

Уважаемые члены –君子  
Нововороссийской торгово-промышленной палаты  
Выбрать банк и получить кредит стало проще и быстрее! Нововороссийская  
торгово-промышленная палата запускает проект на сайте: [ntpp.biz](http://ntpp.biz).  
Банковский комитет НТПП, который позволяет быстро доступно  
получить нужную информацию для выбора подходящих Вам условий  
кредитования.

Участниками проекта являются только банки-члены НТПП:

- ОАО «Промсвязьбанк»
- ОАО КБ «Центр-инвест»
- ЗАО «Райффайзен банк»
- ООО КБ «Кубань Кредит»
- ЗАО «Первомайский»
- ОАО МАКБ «Возрождение»
- ОАО «УРАЛСИБ»
- ЗАО МКБ «Москомприватбанк»
- ОАО «Геленджик - Банк»

В течение один рабочих суток вы получите ответ от банков-участников на свой электронный адрес, в котором будут указаны условия получения и выплаты кредита.

Нужно только заполнить простейшую анкету на сайте

**www.ntpp.biz!**

Нововороссийская Торгово-промышленная палата

Новый проект НТПП  
ПРАВИЛЬНЫЙ КРЕДИТ  
в Банковском комитете

ВЫБЕРИ!  
[www.ntpp.biz](http://www.ntpp.biz)

«За вами – выбор,  
за нами – гарантия  
качества вашего  
будущего!»

Новороссийский филиал Московского гуманитарно-экономического института продолжает набор студентов на 2012-2013 учебный год на заочную форму обучения по следующим направлениям:

- **психология** (профили: организационная психология; индивидуальное психологическое консультирование);
- **экономика** (профили: финансы и кредит; бухучёт, анализ, аудит; налоги и налогообложение; банковское дело);
- **международное дело** (профиль: мировая политика и международный бизнес);
- **юриспруденция** (профиль: государственно-правовой);
- **таможенное дело** (специальность).

### 6 ПРИЧИН ПОСТУПЛЕНИЯ В НФ МГЭИ

#### И ПРЕИМУЩЕСТВА ПЕРЕД ДРУГИМИ ВУЗАМИ:

- 1) использование инновационных технологий обучения, обеспеченных высоким уровнем квалификации профессорско-преподавательского состава и технической и методической оснащенности учебного процесса;
  - 2) индивидуальный подход к студентам в процессе обучения;
  - 3) невысокая, доступная стоимость обучения;
  - 4) трудоустройство выпускников после окончания вуза;
  - 5) удобное месторасположение института (центр города);
  - 6) возможность получить диплом московского вуза – ведущего, признанного высшего учебного заведения нового поколения в системе вузовского образования.
- НФ МГЭИ дважды успешно прошел проверку Федеральной службы по надзору в сфере образования (в 2006г. – внеплановую, в 2008г. – плановую).

Получить более подробную информацию и подать заявление Вы можете на сайте вуза: [www.nvrg-mgei.ru](http://www.nvrg-mgei.ru), или по адресу:  
ул. Коммунистическая/Советов, 36/37

Эл. почта: [nf\\_mgei@mail.ru](mailto:nf_mgei@mail.ru); Время работы приемной комиссии с 9.00 до 18.00 с пн. по сб.  
Тел. приемной комиссии **64-48-13**

**дата**

**Сентябрь**

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

01	Романченко Е.В.
01	Яковенко И.А.
01	Савинскую Л.М.
02	Вигдорович В.В.
02	Грызу Д.А.
06	Беркину С.В.
09	Наликова Н.А.
10	Мирошинченко Е.Б.
15	Кондратюка Н.М.
15	Володину Л.Г.
18	Елисееву А.А.
18	Антонова А.П.
20	Баренкову Л.И.
20	Романова С.Н., ТПР РФ
21	Кириллова Е.Г.
21	Гаджиева С.С.
22	Коренева В.В.
22	Шихранова Г.В.
24	Гавриленко Д.Н.
24	Адамовича А.Е.
25	Михайлова Л.А.
27	Васильеву Т.В.
27	Базюк Л.Ю.
27	Демьянцева К.Н.
27	Ягудину Н.Т.

**РЕКЛАМНО-ИЗДАТЕЛЬСКАЯ КОМПАНИЯ**

**ПРЕМЬЕР**  
МЕДИА

[www.kladyuga.ru](http://www.kladyuga.ru)

### внимание!

Возможностью рассказать о себе на страницах «Делового Новороссийска» обладают все члены Нововороссийской торгово-промышленной палаты. Достаточно позвонить по номеру

**611-477**

и наши корреспонденты с удовольствием приедут к Вам!

## Самое главное - надежность и репутация

### Окончание. Начало на стр. 3

У любого банка есть обязательное требование к сроку ведения деятельности, как правило, 6 – 12 месяцев. Это минимальное условие, позволяющее оценить кредитоспособность будущего заемщика. Будет правильнее сказать, что есть предприятие, разрабатывающие и внедряющие инновации. Если это уже действующее и стablyно работающее предприятие, которое за счет внедрения инновации планирует увеличить свою эффективность, прибыльность, то вполне возможна рассмотреть предоставление кредитных средств на эти цели.

Есть ли у Вас собственная система обучения, или предпочитаете обучать сотрудников с помощью внешних специалистов?

В Райффайзенбанке большое внимание уделяется обучению сотрудников и развитию их профессиональных компетенций. У нас сильная собственная

система обучения, которая состоит из дистанционных порталов, таких как "Школа лидерства", "Портал Центра обучения", а также наша гордость, собственный Тренинговый Центр, где с сотрудниками персонально работают профессиональные бизнес-тренеры.

### Какие нематериальные системы мотивации для сотрудников используете?

Сама система постановки задач, контроля и оценки результата создает мотивацию для сотрудников. Так как мы каждый день работаем в доброжелательной атмосфере, помогаем разобраться в сложных ситуациях, собственным примером показываем правильное решение тех или иных вопросов. Мы работаем в банке с иностранным капиталом, и европейский сервис направлен не только на наших клиентов, но и на сотрудников. Кроме этого, наш банк проводит очень много конкурсов для сотрудников, в которых, например, главным призом может быть поездка в Головной офис банка в Москву, где сотруднику вручат почетный дип-

лом и попросят поделиться собственным мнением об успехах. Поверьте, такая мотивация "дорогого стоит".

### А что для Вас является первоочередной задачей?

Первоочередная задача для меня – это не стоять на месте, двигаться вперед в привлечении новых объемов бизнеса и клиентов Новороссийского офиса, а также обеспечивать высокий командный дух своего коллектива при реализации данной задачи.

### Планируется ли у Вас расширение географии деятельности в 2012 году?

До конца 2012 года мы планируем установить еще несколько банкоматов в Новороссийске и Геленджике, для нас это также является расширением географии деятельности, так как каждый банкомат это мини-офис, позволяющий осуществить погашение кредита, перевести средства с карты на карту, оплатить услуги связи и пр.

### внимание!



ИНДИВИДУАЛЬНЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИМ РОЗНИЧНУЮ ПРОДАЖУ ПИВА И НАПИТКОВ, ИЗГОТОВЛЯЕМЫХ НА ОСНОВЕ ПИВА!

Готовимся к сдаче деклараций за 3 квартал 2012 года – срок сдачи до 10 октября 2012 года!

Нововороссийской торгово-промышленной палатой оказывает бухгалтерские услуги по заполнению и сдаче деклараций об объеме розничной продажи пива и пивных напитков для индивидуальных предпринимателей, осуществляющих данный вид торговли

Данная декларация сдается в соответствии с Федеральным законом от 18 июля 2011 года N 218-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон от 22 ноября 1995 года N 171-ФЗ «О ГОСУДАРСТВЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ПРОИЗВОДСТВА И ОБОРОТА ЭТИЛОВОГО СПИРТА, АЛКОГОЛЬНОЙ И СПИРТОСОДЕРЖАЩЕЙ ПРОДУКЦИИ», и Постановлением Правительства от 9 августа 2012 года № 815 «О предоставлении деклараций об объеме производства, обороте и (или) использования этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, об использовании производственных мощностей»

Напоминаем! Вы обязаны в срок – до 20 сентября 2012 года предоставить декларации об объеме розничной продажи алкогольной и спиртосодержащей продукции, пива и напитков, изготавливаемых на основе пива за 1 и 2 кварталы 2012 года в электронном виде в Федеральную службу по регулированию алкогольного рынка (ФСРАР).

Контактные телефоны для справок в НТПП :  
64-25-28 61-04-09, 61-00-98  
e-mail: [expert5@ntpp.biz](mailto:expert5@ntpp.biz), [seminar@ntpp.biz](mailto:seminar@ntpp.biz)

### Распространяется БЕСПЛАТНО

#### Газета

Нововороссийской торгово-промышленной палаты



**ДЕЛОВОЙ**  
НОВОРОССИЙСК

Адрес редакции и издателя:  
353900, г. Нововороссийск, ул. Губернского, 6.  
Тел. (8617) 61-14-77. E-mail: [pr@ntpp.biz](mailto:pr@ntpp.biz)  
Главный редактор Мария ЛЕБЕДЕВА.  
Учредитель и издатель: Нововороссийская торгово-промышленная палата  
Регистрационное свидетельство № ПИ 10-3632 Северо-Кавказское  
территориальное управление.  
Объединенная редакция НТПП.

Отпечатано в издательстве «С легкой руки».  
353907, г. Нововороссийск, 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](http://www.ntpp.biz)

За содержание рекламных материалов  
редакция не несет ответственности.

**ВСЁ УЖЕ НАЙДЕНО. ПОЛЬЗУЙТЕСЬ!**

Контакты организаций города  
Расписание работы всех заведений  
Расположение объектов на карте города Новороссийска, Анапы, Геленджика, Крымска, Абинска  
Маршруты городского транспорта

Скачать бесплатно [www.2gis.ru](http://www.2gis.ru)

**2GIS** ЭКСПЕРТ ПО ГОРОДУ

Работает офлайн

**«За вами – выбор,  
за нами – гарантия  
качества вашего  
будущего!»**

Новороссийский филиал Московского гуманитарно-экономического института продолжает набор студентов на 2012-2013 учебный год на заочную форму обучения по следующим направлениям:

- **психология** (профили: организационная психология; индивидуальное психологическое консультирование);
- **экономика** (профили: финансы и кредит; бухучёт, анализ, аудит; налоги и налогообложение; банковское дело);
- **международное дело** (профиль: мировая политика и международный бизнес);
- **юриспруденция** (профиль: государственно-правовой);
- **таможенное дело** (специальность).
</

# Дайджест



**ДЕЛОВОЙ  
НОВОРОССИЙСК**

#13-14 [136-137], 18/09/12



специальный  
проект



Существуют законы восприятия информации, которые часто нарушаются. И для того, чтобы их соблюсти, есть ряд важных правил. Чтобы они Вам лучше запомнились, воспользуемся методом "от противного".

## Как написать рекламную листовку, которую сразу выкинут в мусорную корзину?

Чтобы без дохода не прошло и дня, выбери хорошего рекламного коня!



Если Вы будете отправлять листовку по факсу, очень желательно, чтобы там была фотография какого-нибудь дружелюбного лица. После прохождения факса по нашим телефонным линиям с высоким уровнем шума, это лицо станет еще дружелюбнее и весьма украсит Ваше предложение товара или услуги.

Если Вы только начинаете бизнес, ничего нет слаще заголовка: "Фирма (ваше название, придуманное вчера) представляет". Мысль, что найдется человек, который еще НЕ ЗНАЕТ!!! название Вашей чудесной фирмы просто не должна приходить Вам в голову.

Когда мы читаем, то "проговариваем текст внутри себя". Поэтому чем больше шрифт - тем громче. С каждой фразой, словом увеличивайте размер шрифта, выделяйте главное - все - все и выделяйте. Кричите! Адресату приятно заложит уши. Не уместилось на один лист - отправьте два, три. В конечном счете, зачем у адресата стоит факс.

Поучайтесь адресату: "Вам конечно неизвестно, что... или "Вы, безусловно, не догадываетесь зачем...". Пусть знает: до него снизошел корифей."

8

Ваш бизнес - самая важная вещь на свете, кто так не считает, Вы с ним не хотите иметь дело, и Вам не нужны его деньги! Поэтому не опускайтесь до объяснений. Больше технических терминов и непонятных слов. Пусть адресат мучается комплексом неполноценности.

## интервью

### Даешь красивую вывеску?!

Будь то яркая картинка или скучное серое название, вывеска встречает посетителей и привлекает внимание к организации. О том, что мешает сегодня рекламным агентствам проявлять творчество и воплощать свои яркие идеи, рассказал «ДН» руководитель ООО «Сапфир» Александр ГУЛИН.

- Александр Сергеевич, как обстоит дело с рекламными вывесками в Новороссийске?

- Несмотря на то, что благодаря своей привлекательности и размещению вывески всегда были наиболее действенным видом рекламы, сегодня я заметил значительное падение спроса на данный вид рекламы. Связано это с общей политикой администрации и ситуацией на рынке рекламы в нашем городе.

- Как политика властей мешает развитию рекламной индустрии?

- Приведу в пример Краснодар, где схема гораздо проще:

повесил вывеску - получил разрешение. Власти не требуют, чтобы она чему-то соответствовала и укладывалась в определенные рамки. Разумеется, вывеска должна соответствовать цензуре, а остальное допустимо. Еще один пример - Анапа, там и вовсе отсутствует система разрешений: и предприниматели, и рекламный бизнес могут проявлять свое творчество, поэтому на город приятно посмотреть.

В Новороссийске за 10 лет сменилось семь главных архитекторов, каждый из которых придумывает свой шаблон для соответствия. Как можно сделать красивую и оригинальную вывеску, если ее нужно подгонять под определенную картинку? Новороссийск должен быть удобным для жизни, это касается и вывесок, и

бизнеса в целом.

- Как, по-вашему, люди воспринимают рекламу сегодня?

- У человека наблюдается общая усталость от нее. В первую очередь, это касается телевидения, вслед за ним стали «напрягать» видеозрители, скроллеры. Людей раздражает мелькающее изображение, от него хочется отвести взгляд. Парадокс! Ведь с точки зрения теории наши глаза в первую очередь реагируют на изменения, и такое изображение должно наоборот привлекать.

- Какие основные ошибки допускают заказчики при выборе места размещения рекламы?

- Не вижу смысла, когда размещают рекламу на щитах вдоль дорог. Такие щиты приносят результат только там, где машины останавливаются. Но, тем не менее, заказчики тратят рекламный бюджет впустую и ждут хороших результатов, оплачивая размещения на щитах, которые находятся преимущественно в местах активного движения автомобилей.

- Ваше отношение к рекламе?

Было время, когда я рассматривал все попадающиеся мне вывески, делая определенные выводы, отмечая ошибки и запоминая понравившиеся. Но, сегодняшний день я уже одиннадцатый год работаю в рекламе и в том подходе, который есть к большинству вывесок, не вижу смысла:

ла: все можно сделать гораздо проще и интереснее.

- В чем заключается отсутствие смысла?

- Основная проблема в том, что нас ограничивает не только администрация, но и заказчики. Мы не можем проявить себя и воплотить задуманное, а лишь подстраиваемся под них.

Только один из тысячи может сказать «сделайте красиво, вы лучше знаете».

Я общалась с коллегами из Анапы, Геленджика, Краснодара и такая ситуация характерна именно для рекламного рынка Новороссийска, своего рода местная традиция. Давайте сделаем наш город красивым! Просто начните доверять специалистам!

## корпоративный подарок

# «Реклама всегда пытается совместить несовместимое...»

О своей работе и о том, каким должен быть корпоративный подарок, нашим читателям рассказал руководитель рекламного агентства «Резонанс» САВИНСКАЯ Лариса.

### - Лариса Михайловна, что главное в вашей работе?

- Творчество и ответственность. Наша организация небольшая, именно поэтому мы стараемся браться за любые заказы, слово «нет» не для нас. Все маленькие рекламные агентства должны быть внимательными к любому клиенту и браться за заказ вне зависимости от его масштаба. Именно поэтому мы не ограничиваем свою деятельность каким-либо одним видом рекламы, а стараемся выполнять заказы по наружной рекламе, полиграфии, изготовлению сувениров, проводить промо-акции.

### - Обязательно ли тратить большие суммы на рекламу?

- Предприниматели, занятые торговлей, всегда стараются снизить затраты на рекламу, но при этом выполнить свою главную задачу – продать товар. Оптимизацией затрат на рекламу в зависимости от особенностей каждого товара заняты маркетологи, это целая наука. Небольшие предприниматели сами решают эту проблему для своего бизнеса в меру возможностей и опыта, и конечно, нередко делают ошибки. В каждом виде рекламы есть свои особенности, и их нужно знать, планируя рекламный бюджет.

Так, например, в наружной рекламе существует довольно большой разброс по стоимости изготовления вывески – в зависимости от применяемых материалов и технологий. И выбор самого дешевого варианта вряд ли будет лучшим решением. Если речь идет о световой вывеске, то стоимость последующего ухода за относительно недорогой конструкции (постоянная смена ламп или других элементов) может очень разочаровать ее хозяина, и это будет не единственный поводом для сожалений.

### - Как желание клиентов выделиться поместить в ложе «единобразия архитектуры города»?

- Это как раз – одна из самых главных проблем и рекламистов, занятых в области наружной рекламы, и наших клиентов. Реклама – отрасль, которая словно находится на лезвии ножа, пытаясь совместить несовместимое, помирить непримиримое, слить в единое противоположности. Ведь ее основная цель – выделить магазин с целью обратить внимание покупателя и продать товар. Однако, каждый новый главный архитектор города (а меняются они нередко) собирает рекламистов и задает один вопрос: как прийти к общему знаменателю и привести город к единому стилю? И приходится все время искать компромисс, подходить к делу творчески, хотя это порой нелегко. Но решение все равно находится, потому что все мы живем в одном городе и понимаем, что, помимо решения своих личных целей, хотим сделать Новороссийск красивее.

### - Во всех областях рекламы существуют такие сложности в получении разрешения на рекламу?

- Нет. Наша организация занимается многими видами рекламы, но больше всего мы любим ту область, где нет таких жестких разрешительных регламентов – это сувениры, личные и корпоративные подарки.

### - Какой оригинальный сувенир посоветуете?

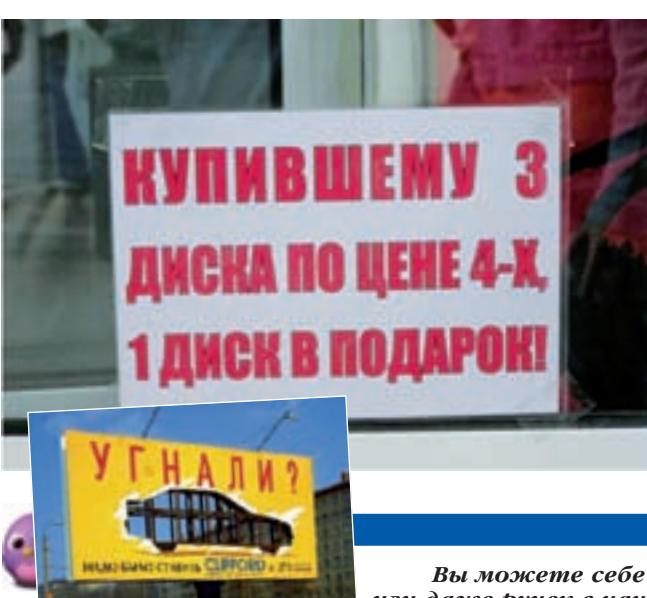
- Приевшился корпоративные подарки типа еженедельников и обычных ручек уже наскучили, и мы стараемся придумать что-то необычное, запоминающееся и смешное. Это могут быть, например, забавные открытки с небольшим сюрпризом внутри, светящиеся и разговаривающие ручки, пятнистые шапки или каски со смешными надписями типа «Шеф всегда прав» – для каждого коллектива или случая решения свои, здесь не может быть стандартных подходов.

### - А что дарите сами?

- Стараемся не повторяться, одним из последних сувениров была игрушка-менеджер, который говорил фразу: «Нет больше сраму, чем жмотиться на рекламу!»

### - На что обратить внимание при заказе сувениров?

- Иногда, желаю заказать какие – то очень необычные подарки или сувениры, наши клиенты обращаются в самые последние дни перед событием, и нам бывает трудно им помочь ... Вот сейчас, к примеру, уже самое время задуматься о новогодних сувенирах!



Как грамотно рекламировать свою компанию в сети Интернет, рассказал нашим предпринимателям руководитель веб-студии «Аванзет» Игорь ТРАПЕЗНИКОВ

## задумайтесь!

Каждый день миллионы рублей переходят из карманов пользователей Интернета в карманы прогрессивных предпринимателей. Это уже происходит – независимо от того, делаете ли Вы что-нибудь в этом направлении или нет. У вас есть шанс просто встать на пути этого денежного потока и черпать из него ведром или бочками. Либо наблюдать в сторонке за тем, как это делают другие.

Для заказа продающих текстов на сайт и организации рекламных кампаний в Интернете, обращайтесь в веб-студию «Аванзет» по телефону: 8-903-455-3830 или оформите заказ на нашем сайте [yandrek.ru](http://yandrek.ru)



## ликбез

# Реклама в Интернете. Будь первым!

### Три шага к решению проблемы увеличения заказов с сайта

1. Заказать написание продающих текстов.

#### Разместить их на сайте

2. Заказать контекстную рекламу в Яндекс и Google.

#### Настроить рекламную кампанию на продающие рекламные тексты сайта

3. Проинформировать существующих клиентов о проводимой акции.

#### Продавать новым и существующим клиентам

### - Почему потенциальные клиенты не всегда становятся вашими реальными клиентами?

- Если у вас есть сайт, но он не способствует увеличению прибыли компании, задумайтесь, почему это происходит. Скорее всего, дело в текстах и их качестве. Информационный текст, даже с перечислением преимуществ компании, не может выделить Ваш сайт среди сайтов-конкурентов, которые так же – просто информируют о предмете продаж. Потенциальный клиент не находит ответов на три главных вопроса, которые приводят к принятию решения о покупке:

1. Охват аудитории – т.е. количество людей, контактировавших с Вашей рекламной информацией.
2. Качество аудитории. Показатель насколько аудитория может заинтересоваться Вашим рекламным предложением
3. Стоимость рекламной кампании

### Традиционная реклама

#### Охват аудитории:

Наружную рекламу потребители видят только в определенных местах города

Рекламные блоки в прессе – количество потребителей, которые их видят, зависит от тиража и популярности издания

Телевизионная реклама ограничивается коротким временем показа и количеством показов

### Реклама в Интернете

Контекстную рекламу видят на первом месте все, кто ищет ваш товар или услугу

Продающая страница Вашего сайта доступна неограниченному количеству пользователей 24 часа в сутки 365 дней в году

С ней могут ознакомиться гораздо большее количество людей, чем по трем каналам традиционной рекламы

Набирая ключевую фразу в строке поиска, на Ваш сайт попадают только заинтересованные пользователи, которые целенаправленно ищут Ваши товары или услуги

Вы получаете потенциальных клиентов из целевой аудитории, которым интересно Ваше рекламное предложение

Вы получаете отличный шанс – рассказать о своем товаре лучше, чем это сделали другие и переманить к себе большую часть клиентов

#### Качество аудитории:

Качество воздействия наружной рекламы напрямую зависит от ее месторасположения

Телевизионная реклама показывается всем – независимо от того, интересна она людям или нет

Рекламное объявление в прессе может быть замечено среди десятков аналогичных, но как в коротком рекламном блоке выделяться среди конкурентов?

Стоимость рекламы

Точную цифру, даже среднюю, назвать затруднительно из-за множества вариантов: форматов, размеров, объемов, мест и других факторов, влияющих на стоимость наружной рекламы.

Но порядок оценить вполне возможно:

Изготовление щитовой рекламы от 4000 до 6000 руб. + размещение от 17000 руб.

в месяц в зависимости от места.

Стандартная на телеканалах Краснодарского края от 150 до 240 руб. за слово

за 30 выходов в день

Рекламный модуль в газете – от 3 000 до 21 000 руб. в зависимости от места и количества выходов в месяц

Стоимость рекламной кампании в Яндексе и Google на 1 месяц:

Подготовка продающего рекламного текста – 750 руб./1000 знаков

Оформление страницы рекламной акции (добавление фото и видео материалов и форм обратной связи) – 1500 руб.

Подготовка, размещение и сопровождение рекламной кампании на 1 мес. в Яндекс. – от 11 000 руб.

(окончательная цена зависит от количества рекламируемых ключевых запросов, желаемого кол-ва показов рекламных объявлений и конкурентной стоимости ключевых запросов)

## реклама: все детали важны

Вы можете себе представить хоть одну компанию, которая обходится без визиток, полиграфической продукции или даже ручек с нанесенной символикой организации? Думаю, большинство согласится с тем, что сегодня таких компаний просто не существует. Несмотря на прогрессирующее развитие современных технологий, спрос на полиграфическую продукцию не только не падает, а увеличивается год от года. Современный бизнес требует особого внимания ко всем деталям, и деловая полиграфия – не исключение. Об ее особенностях мы и поговорили с руководителем студии рекламы «Графика» Олеся ХОДОРЕВОЙ.

# ГРАФИКА о полиграфии...

### - Олеся Юрьевна, самый первый заказ помните?

- Конечно! Наносили логотип Новороссийского лесного порта на спцдеждю. В то время это еще не было развито, и когда я встречала людей с надписью «НЛП», испытывала неописуемую гордость за свой труд! (Смеется)

### - Вспоминается какой-нибудь будущий форс-мажорный случай. Когда нужно было выполнить заказ в короткие сроки?

- В самом начале нашего пути «Новофарм» заказал нам нарисовать рисунок из трех цветов на шесть тысяч ручек, а технические возможности позволяли нам тогда печатать только одним цветом. Тем не менее, за одну ночь мы выполнили заказ и потом еще долго вспоминали, как нам удалось это сделать!

### - Какому виду полиграфии отдаете предпочтение?

Шелкография – родонаучник полиграфии и из всех видов полиграфических услуг представляет собой самый трудоемкий вид деятельности. Именно ей мы отдали предпочтение, открыв агентство.

К сожалению, сегодня он постепенно себя исчерпывает: заказчики переходят на цифровую печать. И это логично, ведь она и дешевле, и быстрей. Шелкография же подразумевает больше затрат и временных, и материальных, но это оправдывает ее: шелкография – промышленная печать - продукция вип-класса.

### - В чем ее специфические особенности?

- Нанесение рисунка представляет собой кропотливую ручную работу: от изготовления матрицы, которое занимает около восьми часов, до печати, когда каждый цвет на рисунок наносится отдельно и через определенное время.

Нанесение любых изображений на любую поверхность – огромное преимущество шелкографии. В отличие от цифровой печати, которую используют только на бумаге, здесь рисунок наносится на ткань, металл, дерево, пластик, на все виды поверхностей без ограничений. Данный вид печати позволяет практически не ограничивать размеры рисунков, сохраняя высокое качество изображения.

Нанесение логотипа на одежду – та же шелкография, ручная работа. Кстати, 70 % нашей деятельности занимает нанесение

символики на спцдежду.

### - От чего зависит цена на продукцию?

- В первую очередь, от цветности, а также от дополнительных возможностей: термоподъем, блестящие или имитирующие бархат буквы. Возможности у шелкографии очень много.

### - Какой, по Вашему мнению, самый эффективный вид рекламной продукции?

- Наиболее результативный вид рекламной продукции – это листовки и визитки, которые всегда приходят на помощь, как крупным компаниям, так и организациям с небольшим бюджетом. То, что попадает человеку в руки, всегда заслуживает внимания. Ну, а потом все зависит от того, понравилось ему это или нет,

поэтому заказчики стараются делать полиграфическую продукцию как можно интересней.

### - Выходит, нужно делать продукцию броской? Идеальная визитка. Какая она должна быть?

- Нет, для деловой полиграфии броскость применять не стоит! Основа – белая бумага и не больше двух цветов: чёрный и синий. Заграница и Москва уже давно ушли от золота, серебра и пестроты.

### - А Новороссийск?

- Те компании, чей головной офис в Москве, также перешли на минимализм, а остальные продолжают «пестрить». Но мы стараемся советовать заказчикам именно деловой стиль.