



ДЕЛОВОЙ

Н О В О Р О С С И Й С К

ntpp.biz

В ЭТОМ НОМЕРЕ:

ВСЕ
ЧЛЕНЫ НТПП
ИМЕЮТ ПРАВО
НА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ
ФИРМЕННОГО ЗНАКА

«Член
Новороссийской
торгово-
промышленной
палаты»



2 стр.

НОВЫЕ УСЛУГИ НТПП

Новороссийская
торгово-промышленная
палата сообщает о
появлении новой услуги по
выпуску сертификатов
электронной цифровой
подписи (ЭЦП)
для различных
сфер применения и
оказывает бухгалтерские
услуги по заполнению и
сдаче деклараций об
объеме розничной
продажи тива и тивных
напитков для
организаций и
индивидуальных
предпринимателей,
осуществляющих данный
вид торговли.

2 стр.



ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ

#1 [141], 08/02/13, ПЯТНИЦА

даты

Ученые-свет: деловое образование при НТПП

В прошлом году Центру дополнительного профессионального образования при Новороссийской ТПП исполнилось 10 лет!

Каждый год работы – это вклад в копилку нашего опыта работы в сфере делового образования. На сегодняшний день ЦДПО НТПП готов предложить руководителям организаций и предпринимателям города следующие формы образовательных услуг:

- информационно-консультационные семинары
- очные обучающие семинары
- он-лайн-семинары и он-лайн-трансляции очных семинаров
- выездные бизнес-семинары
- дистанционные курсы повышения квалификации совместно с Гуманитарно-экономическим и информационно-технологическим институтом (г. Москва)
- конференции по различным направлениям деятельности предприятий и организаций
- «круглые столы» и конференции с участием представителей административных и контролирующих органов города и края по актуальным вопросам ведения предпринимательской деятельности.

За расписанием обучающих мероприятий НТПП следите на нашем сайте www.ntpp.biz.



внимание!

График очных семинаров на февраль-март 2013 г.

27 февраля

Готовимся к проверкам Государственной инспекции труда. Что проверяет трудовая инспекция и как действовать руководителю?

13 марта

Готовимся к проверкам Государственной инспекции труда. Специальные вопросы обеспечения безопасности производственной деятельности в организации.

29 марта

Готовимся к проверкам Государственной инспекции труда. Система кадрового делопроизводства в организации.

ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММ СЕМИНАРОВ, КОТОРЫЕ ПЛАНИРУЮТСЯ НА ВЫБОР К ПРОВЕДЕНИЮ В 2013 ГОДУ

- «Упрощенная система налогообложения, ЕНВД, патентная система налогообложения: изменения с 1 января 2013 года».
- «Готовимся к проверкам Государственной инспекции труда. Рабочее время. Спорные вопросы – правильные решения».
- «Вредные, тяжелые и опасные условия труда: гарантии и компенсации «работникам-вредникам», предусмотренные трудовым законодательством».
- «Готовимся к проверкам Государственной инспекции труда. Оплата труда – зона повышенного риска».
- «Транспортно-экспедиционная деятельность. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ: учет и налогообложение. Подтверждение нулевой ставки НДС. Валютные операции».
- «Готовимся к проверкам Государственной инспекции труда. Все об отпусках».
- «СТРОИТЕЛЬСТВО основных средств: подрядный и хозяйственный способ. РЕМОНТ, МОДЕРНИЗАЦИЯ, РЕКОНСТРУКЦИЯ. Новое ПБУ 6/2013 «Основные средства»».
- «Организация работы с персональными данными на предприятии в соответствии с требованиями последней редакции Федерального закона №152-ФЗ «О персональных данных»».
- «Гостиницы, санаторно-курортные учреждения и учреждения отдыха (пансионаты, дома отдыха). Бухгалтерский учет и налогообложение».
- «Обеспечение защиты персональных данных при их обработке в информационных системах персональных данных организаций».
- «Автосалоны и автосервисы: особенности бухгалтерского учета и налогообложения».

Специалисты ЦДПО Новороссийской торгово-промышленной палаты ответят на все ваши вопросы относительно программ мероприятий и примут к сведению ваши пожелания и предложения!

Приём заявок и регистрацию для участия в мероприятиях проводит менеджер Центра Делового и Профессионального Образования НТПП УДЫЧАК Ольга Анатольевна: телефон/факс: 8 (8617) 61-04-09, e-mail: seminar@ntpp.biz

праздники

Новый год пришел в больницу!

С приближением Новогоднего праздника каждый из нас мечтает об осуществлении его самых заветных желаний. Мы все с нетерпением ждем новогодних подарков. Но, к большому сожалению, есть дети, которые по определенным причинам на Новый год и Рождество могли остаться без праздника и подарков, а главное - один на один со своей болезнью!

Еще в сентябре 2008 года по инициативе губернатора Краснодарского края Александра Николаевича Ткачева и при поддержке предпринимателей края стартовала благотворительная программа «Ради будущего – вместе поможем детям», направленная на поддержку детей-инвалидов и тяжелобольных детей. Ее продолжением стала программа «Цветик-Семицветик». Вместе поможем детям», в рамках которой в Новороссийске прошла благотворительная акция «Новый год придет в больницу».

С 21 по 30 декабря 2012 года в торговом центре «Красная площадь» была размещена новогодняя Елка с открытками, на которых дети-сироты, дети-инвалиды, дети, находящиеся в больницах и детских домах города, написали свои желания. Осуществить мечты ребят помогли наши жители и более 50 организаций и предпринимателей Новороссийска. Они выби-



рали открытки на «Елке желаний», приобрели указанный подарок и передавали волонтерам или вручали детям лично.
Итоги акции впечатляют! Было передано 1420 подарков!
Спасибо всем за участие!

Давайте дарить детям праздник!

Управление социальной защиты населения Министерства соцразвития и семейной политики Краснодарского края обратилось и в Новороссийскую ТПП с просьбой проинформировать членов НТПП о проведении благотворительной акции «Новый год придет в больницу».

Предприниматели и организации-члены НТПП не оставили информацию без внимания. Мы выражаем благодарность нашим членам за поддержку благотворительной акции! Внимание и участие каждого – это существенный вклад в развитие нашего общества!

В НОВОГОДНЕЙ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ «НОВЫЙ ГОД ПРИДЕТ В БОЛЬНИЦУ» ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ – ЧЛЕНЫ НТПП:

1. ООО «Инстар Лоджистикс»
2. ООО «Новороснефтесервис»
3. ООО «Арт ВИНД»
4. ИП Портнов Игорь Владимирович
5. ООО «Контракт консалтинг»
6. ООО «СКВ»
7. ООО «Управляющая компания «АИР Капитал»

Спасибо Вам за чуткость и способность сопереживать, умение и желание поддержать тех, кто в этом нуждается. Желаем Вам надежных партнеров, процветания и успехов во всех начинаниях! Надеемся на продолжение дружеских отношений и сотрудничества.

ИМЕЕМ ПРАВО!

Напоминаем, что с июля 2012 года ВСЕ члены НТПП имеют право на

использование фирменного знака «Член Новороссийской торгово-промышленной палаты».



Знак размещается на печатной и рекламной продукции членов Палаты и прочих носителях деловой информации.

Это право предоставляется ВСЕМ членам НТПП независимо от выбранного ими пакета услуг. Знак подтверждает Вашу принадлежность к Команде лучших предпринимателей города.

Главное условие получения этого права - официальное согласование НТПП на применение Знака. Для этого Вам необходимо ознакомиться со Стандартом применения членами НТПП символики, подтверждающей факт членства в НТПП, который Вы можете найти на нашем сайте www.ntpp.biz в разделе «О палате - Документы». Затем необходимо заполнить Заявку на получение знака Члена НТПП. В Заявке обязательно указываются виды информационных и рекламных носителей, на которых будет размещен Знак. Это могут быть рекламные буклеты, бланки, визитки, объявления, рекламные конструкции, информационные указатели, стойки, официальный сайт организации. Использование Знака «Член НТПП» без соответствующего процесса согласования является незаконным.

В случае добровольного выхода или исключения из состава членов Новороссийской торгово-промышленной палаты организация или индивидуальный предприниматель утрачивает право использования Знака.

Что даёт знак «Член НТПП»?

Принадлежность к Новороссийской ТПП даёт Вам статус и имидж надежного и добросовестного партнера, Знак говорит о том, что Вы являетесь крупнейшей бизнес-ассоциацией Юга России, которая в случае необходимости будет представлять Ваши интересы и отстаивать Ваши права.

Являясь членом Новороссийской ТПП, Вы становитесь частью международной системы торгово-промышленных палат, а это значит - и частью международного бизнес-сообщества! В зависимости от профилирующего вида деятельности НТПП представляет Ваши интересы в ТПП любого другого города РФ и за границей. Это особенно важно для предприятий, уже имеющих зарубежных клиентов, и партнеров или для организаций, желающих выйти на международный уровень.

Статус Члена НТПП указывает на Ваше участие в выполнении целей, программ и миссии НТПП, направленных на защиту интересов бизнес-сообщества города и развитие малого и среднего предпринимательства в Новороссийске.

ВНИМАНИЕ!

Консультации по получению и использованию Знака «Член Новороссийской торгово-промышленной палаты» Вы можете получить, обратившись в Бизнес-центр НТПП: ул. Губернского 6, каб. № 8, либо по телефону: **61-14-77.**

2

Газета Новороссийской торгово-промышленной палаты

#1 [141], 08/02/13



УСЛУГИ НТПП

Центр сервисных и бухгалтерских услуг при НТПП

Новороссийская торгово-промышленная палата сообщает о появлении новой услуги по выпуску сертификатов электронной цифровой подписи (ЭЦП) для различных сфер применения.

Электронная цифровая подпись

— это необходимый инструмент бизнеса, который выбирают люди, идущие в ногу со временем и не привыкшие тратить своё время впустую.

ЭЦП позволит отправлять отчетность в контролирующие органы по телекоммуникационным каналам связи (в Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, налоговые органы, Росстат) по Сети Интернет. Можно участвовать в аукционах и тендерах на различных электронных торговых площадках (Сбербанк-АСТ, ЭТП ММВБ «Госзакупки» и многих других). Наличие ЭЦП дает возможность электрон-

ного взаимодействия с Росреестром, с Федеральной службой по тарифам, со службой занятости населения, с Росалкогольрегулированием, работать с АС «Бюджет» для школ, детских садов, других учебных заведений, а также ведения юридически значимого электронного документооборота между любыми юридическими лицами и предпринимателями.



Внимание предпринимателей, осуществляющих продажу пива и пивных напитков!

Новороссийская торгово-промышленная палата оказывает бухгалтерские услуги по заполнению и сдаче деклараций об объеме розничной продажи пива и пивных напитков для организаций и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих данный вид торговли.

Данная услуга была введена в силу вступления в силу требования о декларировании объемов розничных продаж пива и пивных напитков, введенного Федеральным законом от 18 июля 2011 года № 218-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон от 22 ноября 1995 года № 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) использовании этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, об использовании производственных мощностей».

Декларации предоставляются всеми организациями и предпринимателями, торгующими пивом, в

Департамент потребительской сферы и регулирования рынка алкоголя края и Федеральную службу Росалкогольрегулирование (ФС РАР).

Срок сдачи деклараций - ежеквартально до 10 числа месяца, следующего за отчетным периодом, в 4 квартале отчетного года - до 20 числа месяца, следующего за отчетным периодом.

Специалисты НТПП сформируют в электронном виде Вашу декларацию и передадут ее во все регулирующие органы.

В нашем сервисном центре вы можете получить весь спектр услуг, оказываемых «СКБ Контур»:

- приобрести систему «Контур-экстерн» для отправки отчетности по ТКС;
- компьютерную программу для ведения бухгалтерского учета «Бухгалтерия-Контур»;
- справочно-правовую систему «Норматив», заказать разработку пакета документов по защите персональных данных (152-ФЗ);
- предлагать также и различные программы для бюджетных учреждений.

Услуги по ведению бухгалтерского учета, подготовке и сдаче отчетности во все контролирующие органы и внебюджетные фонды.

закон есть закон

Кто должен отчитываться в Росприроднадзор?

Согласно Приказу от 5 апреля 2007 года № 204 в Росприроднадзор обязаны отчитываться все организации, осуществляющие деятельность, связанную с вредным воздействием на окружающую среду (выбросы в атмосферный воздух загрязняющих веществ, сбросы загрязняющих веществ в поверхностные и подземные водные объекты, размещение отходов производства и потребления), то есть ВСЕ предприятия и предприниматели без исключения.

Для предприятий, расчеты которых составили сумму, превышающую 50 тыс. руб., сдача отчетности в электронном виде обязательна.

Отчет «Расчет платы за негативное воздействие на окружающую среду» необходимо представлять в контролирующей орган не позднее 20 числа месяца, следующего за истекшим отчетным кварталом.

Непредставление расчетов платы в установленные сроки может квалифицироваться как сокрытие экологической информации, ответственность за которое предусмотрена статьей 8.5 Кодекса РФ об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ в виде наложения административного штрафа на должностных лиц в размере от 1 000 до 2 000 рублей, на юридических лиц - от 10 000 до 20 000 рублей.

В соответствии со статьей 8.41 Кодекса РФ об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ невнесение в установленные сроки платы за негативное воздействие на окружающую среду влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от 3 000 до 6 000 руб-

лей; на юридических лиц - от 50 000 до 100 000 рублей.

С января 2013 года в Краснодарском крае появилась возможность сдавать расчеты платы за негативное воздействие на окружающую среду не только через сайт Росприроднадзора, но и с помощью системы Контур-экстерн - крупнейшей системы электронной отчетности, разработанной компанией СКБ Контур. Эта система делает процесс по отправке отчетности во все контролирующие органы максимально легким и быстрым.

Формирование отчетности в Росприроднадзор производится с помощью программы «ЭКО-Эксперт». Программа «ЭКО-Эксперт» предназначена для автоматизации ввода и расчета платы за негативное воздействие на окружающую среду (экологических платежей).

Подключить отчетность в Росприроднадзор Вы можете в сервисном центре СКБ Контур при Новороссийской торгово-промышленной палате. Для работы в системе Вам необходим ключ Электронной цифровой подписи и сервис для формирования отчета - «ЭКО-Эксперт». Минимальная стоимость подключения услуги на год составляет 4300 руб.

внимание!

Обращайтесь в НТПП:
г.Новороссийск,
ул. Губернского, 6
Специалист
Дымченко Татьяна Леонидовна
Тел.:64-25-28, 61-00-98



внимание!

Специалист по декларированию
Дымченко Татьяна Леонидовна
Тел.:

64-25-28, 61-00-98

e-mail: expert5@ntpp.biz, seminar@ntpp.biz



КОМПАНИИ - ЧЛЕНЫ НТПП

Гидроизоляция? Мы знаем о ней всё!

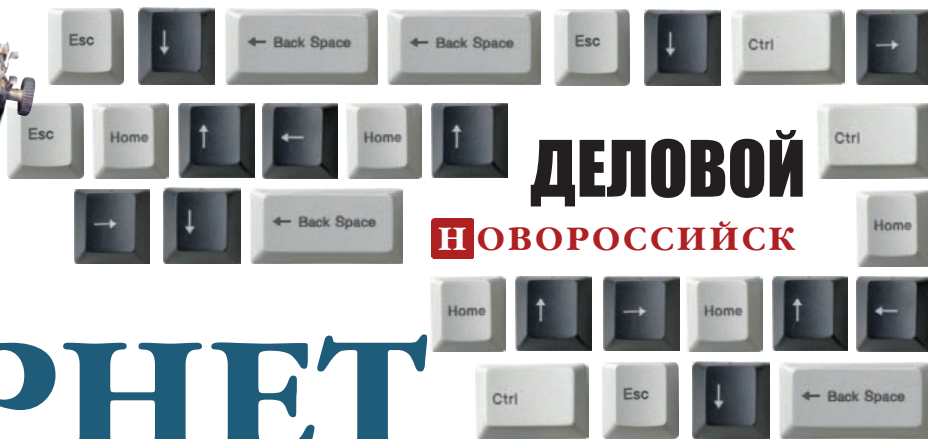
Компания «ЮгСтройГидроизоляция» объединяет специалистов-профессионалов в области устройства и восстановления гидроизоляции монолитных и сборных бетонных конструкций жилых и промышленных объектов, как уже существующих, так и находящихся в стадии строительства. Перечень работ, выполняемых компанией «ЮСГ», включает комплексную гидроизоляцию подвалов, септиков, фундаментов, гаражей, парковок, бассейнов и других бетонных сооружений.



Образовалась «ЮгСтройГидроизоляция» в 2002 году и с тех пор постоянно развивается и расширяется, охватывая новые сферы строительства и ремонта, такие как герметизация межпанельных и деформационных швов, гидрофобизация и очистка строительных поверхностей, теплоизоляция ограждающих конструкций, технологического оборудования и трубопроводов.

В своей работе компания «ЮСГ» применяет только новые технологии и использует самые современные и эффективные материалы. Одним из таких материалов является гидроизоляция проникающего действия «Пенетрон», завоевавшая признание среди строителей всего мира. Компания имеет лицензию Министерства регионального развития РФ на право заниматься гидроизоляционными работами и является членом СРО. Все работники «ЮгСтройГидроизоляция» прошли обучение и сертифицированы в учебном центре ЗАО ГК «Пенетрон-Россия».

В услуги, предлагаемые компанией, входят бесплатные консультации по вопросам гидроизоляции, выезды на объекты, подбор оптимальных наиболее выгодных решений задач по гидроизоляции любой сложности, расчет материала и выполнение работ с гарантией.



ИНТЕРНЕТ

ДЕЛОВОЙ
НОВОРОССИЙСК

www.ntpp.biz

#1 [141], 08/02/13, ПЯТНИЦА

проекты, заказчики, исполнители

Хочу также хорошо!

Такую реакцию вызывают сайты, разработанные студией веб-дизайна «АртМодель». О том, как добиться таких отзывов от будущих клиентов, рассказал директор студии Андрей КУПРИЕВ.

- С 1996 Вы делаете сайты и имеете огромный опыт. С чего начали свою деятельность и почему?

- Первый сайт - это, конечно же, было хобби, результат самостоятельного изучения языка разметки (html), освоивание графических редакторов и знакомство с бесплатным хостингом. Это был период поиска творческого самовыражения, я пытался рисовать маслом, увлекся авангардным кино и сайтостроительством... Поэтому первым сайтом была личная страница с рецензиями на авангардное и экспериментальное кино, обзор скандальных статей журнала ПТЮЧ и выставка собственных картин.

Через некоторое время оценкой моего он-лайн хобби стала победа на Московском конкурсе (название не помню) - серия моих анимированных баннеров заняла призовые места, за что я был поощрен грамотой и пакетом баннерных показов. Еще через некоторое время мне предложили сделать сайт для одного рекламного агентства уже на платной основе. Результат устроил всех, и с тех пор хобби начало приносить первые материальные плоды.

- Как вы собрали свою команду (чем руководствовались при подборе персонала)?

- В течение долгого времени команда формировалась путем естественного отбора. Кого-то я находил самостоятельно, кто-то присылал резюме, мы пытались работать вместе над новыми проектами и, если всех все устраивало, продолжали сотрудничество. Если человек - гений, но личные качества не позволяют работать с ним слаженно - приходится расставаться, к сожалению. Иногда эти моменты чувствуют на себе заказчик, но мы всячески стараемся заглянуть свою вину в этом случае.

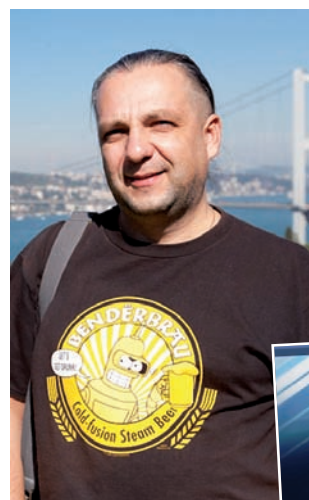
- Ваш «любимый» заказчик/проект?

- Хе-х, трудно назвать кого-то одного, у нас множество проектов, которые имеют интересную историю, гораздо больше, чем «нам заказали и заплатили» - мы сделали и попрощались». Работа над сайтом - это обязательно совместная работа Заказчика и Исполнителя, только так получаются удачные проекты. Иногда работа над сайтом сближает, и Заказчик становится хорошим товарищем и даже другом.

Но если говорить об одном из любимых нами заказчиков - это компания «Файт», мы работаем с ними уже около 6 лет, сделали несколько сайтов для их великолепных заведений: кафе «Арома», чайная «Шереф», кондитерская «Леди Мармелад» и семейное кафе «Эники-Беники». Вот как раз сайт testo-cafe.ru для кафе «Эники-Беники» - проект, который я очень люблю. Команда менеджеров компании «Файт» - креативные люди, которые не боятся экспериментировать, поддерживают гениальные идеи и поддерживают нашу - так очень приятно и легко работать, за это им особое спасибо!

Результатом такого сотрудничества и получился сайт, не похожий на другие. Начиная от безбашенного интро, скрытых от первого взгляда интерактивных мелочей, трейлера для сайта и заканчивая промо-игрой с реальными призами. Положительный отклик сайт получил на крупных рекламных форумах в Интернете и, как следствие, мы получили несколько заказов на имиджевые сайты и флэшевые интро от стилистических компаний.

- На Вашем сайте отмечено, что Ваши заказчики - организации не только новороссийские, но и других городов, даже зарубежных! Если возможно, расскажите, как



вы привлекаете клиентов - преобладают личные связи или всё-таки реклама и какая?

- Местный заказчик совсем недавно начал беспокоиться о корпоративном сайте, до этого достаточно было сделать что-то собственными силами или заказать у «знаюмого программиста» и все - сайт есть. Зачем он и какую роль играет в жизни компании - непонятно... Вот по этой причине мы и старались работать в основном с заказчиками из Москвы и Питера - заказы интереснее и выгоднее. Не секрет, что провинция отстает лет на 5 от столицы в развитии интернет-рынка; он-лайн услуг, сервисы, магазины, сайты компаний как инструмент бизнеса - все это еще только приходит. Сейчас местные компании начинают хотеть сайт, который будет работать, а не просто будет. Вот с таким понимающим Заказчиком уже интересно работать.

Иногородные заказчики - это результат участия в конкурсах, тендерах на сайтах для фрилансеров, ну и уже потом - рекомендации. Есть постоянные источники заказов в лице иногородних рекламных студий, которые сливают нам заказчиков или выступают посредниками за определенный процент.

- Как лично Вы распространяете о себе информацию с помощью интернет-технологий?

- На данный момент нас достаточно хорошо продает наша подпись разработчика на хорошем сайте, глядя на который, будущий заказчик хочет «так же хорошо!» Ну и как подтверждение, что хорошо сделанный сайт - не исключение, говорит наше портфолио.

Касаемо продвижения сайта - тут также за нас говорят сайты наших Заказчиков. Некоторые конкурентные ниши плотно заняты продвигаемыми нами сайтами.

Написать о студии на сайте можно что угодно, заказчик никогда не узнает (или узнает слишком поздно), понимаете ли Вы сами, о чем пишете, или просто скопировали текст с других ресурсов и переработали под себя. Порог вхождения в бизнес - практически нулевой, поэтому веб-сайты делают все, кто знает слова Джумла и фотопшоп.

Трудно выбрать исполнителя, читая, что пишут они сами о себе, поэтому портфолио и сайты заказчиков в топе поисковых систем - это основная реклама.

называть их конкурентами неправильно, со всеми ними я лично знаком, у нас хорошие товарищеские отношения, а посему, лучше называть их - коллеги по цеху.

Есть такая байка про правильный подход к клиенту и отношению к конкурентам:

«Молодой человек приходит в книжный магазин «БиДолтон» в поисках определенной книги в подарок. На полках нет. Просит продавца посмотреть по базе: в базе есть, но продавец не находит ее ни на складе, ни на полках - три экземпляра книги просто испарились. Что



делать? Продавец набирает номер магазина конкурентов «Бордерс»:

- У вас есть такая-то книга? Отложите для нашего клиента. Как вас зовут?

Клиент пошел в магазин конкурентов и забрал книгу. Кому от этого хуже?».

Стараюсь поступать также.

- Какие интернет-приемы, «фишки» Вы можете предложить для продвижения услуг клиентов?

- Тут все индивидуально. Очень важно сделать сайт для пользователя удобным и полезным. Сайт не журнал, который листают долго, разглядывая картинки, тут все гораздо быстрее. Буквально несколько секунд знакомства с главной страницей сайта, и либо вы заинтересовали пользователя, и он погружается в изучение сайта или чтение найденной информации, или уходит и, скорее всего, безвозвратно.

- На Вашем сайте есть информация о сайтах с розыгрышами :), Вы сами придумываете подобные «фишки» или это идеи клиентов?

- Практически все эти идеи и их реализация - наши, о некоторых «фишках» мы не можем рассказать публично, чтоб не раскрывать их подноготную, еще больше идей ждут свои сайты для реализации.

- Есть ли у студии некоммерческие или личные проекты?

- Да, в нашем портфолио есть сайты, сделанные безвозмездно, например, сайт начальной школы, кинотеатру моего детства - Нептун, рок-группе моих друзей, благотворительной организации помощи детям. Личные проекты тоже есть, но пусть они остаются личными. Могу сказать, что над одним сервисом мы сейчас и работаем, надеемся, это будет полезный и востребованный сайт.



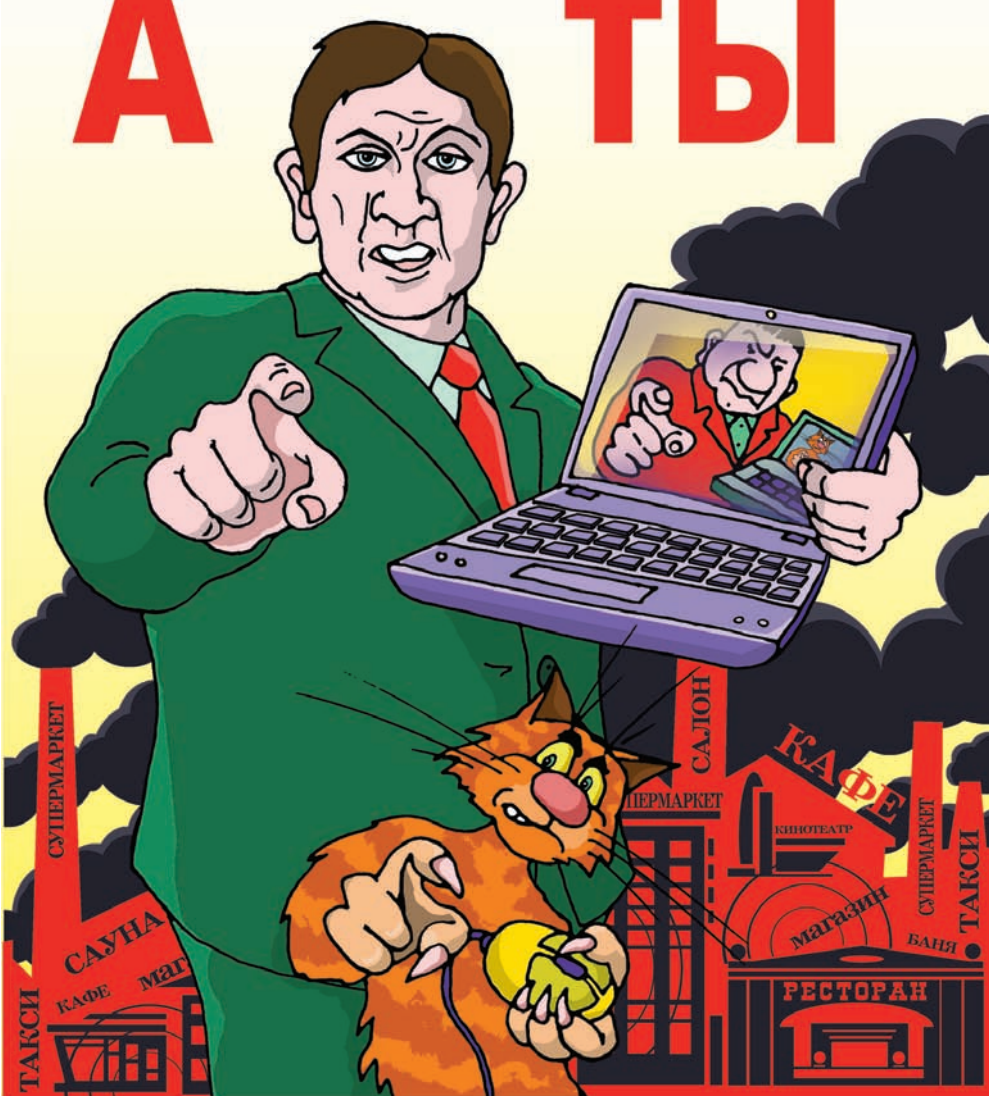
Газета
Новороссийской
торгово-
промышленной
палаты

#1 [141], 08/02/13

специальный проект

ДЛЯ
ВАШЕГО
БИЗНЕСА

А ТЫ



ИСПОЛЬЗУЕШЬ ДЛЯ БИЗНЕСА ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИИ?

факты и перспективы

Соцсеть - захватить раз и навсегда!

Портал «Склад Умов» (www.sklad-umov.ru) публикует на электронной странице «ГМУ имени адмирала Ф.Ф. Ушакова (Новороссийск)» новости о молодежи и для молодежи. Редакция «ДН» поинтересовалась у главного редактора портала Станислава БЕЛОГУРОВА, как ему удалось захватить свою целевую аудиторию?

- Как и любые электронные СМИ, портал «Склад Умов» использует ряд технологий для распространения информации среди целевой аудитории. Одну из важнейших ролей играют социальные сети. Они прочно закрепили свой авторитет у молодежи в возрасте от 16 до 22 лет благодаря оперативности информации. Каждая новость нашего сайта транслируется в таких «социалках», как ВКонтакте, Facebook, Twitter. Читатели переходят по ссылке на официальный сайт, если их заинтересовала новость.



- Как сделать ссылку максимально привлекательной для пользователя?

- Здесь важно искусство заголовка, у электронной журналистики заголовок, он же «лид», должен быть коротким и лаконичным, правдивым и оце-

нивающим. Когда газетный формат позволяет использовать более «туманные» заглавия. Однажды на нашем портале вышла но-

- Графика и фотографии влияют на посещаемость?

- Если говорить о пост-релизах, то фото должны составлять не менее 60 % всего материала, так как те, кто присутство-

Стр. 4

Интернет-справочник 2ГИС помогает каждому предпринимателю стать заметным на карте города. Каким образом можно выделиться, мы спросили у директора ООО «2ГИС-Новоросси́йск» Александра ЕЛЬКИНА.



интернет-карта города

Кто ищет, тот всегда найдет!

- Почему предпринимателям выгодно размещать рекламу в справочниках 2ГИС?

- Во-первых, у нас широкая аудитория - это владельцы компьютеров, современных мобильных устройств и различных гаджетов, среди которых мы распространяем бесплатные диски. Во-вторых, реклама в 2ГИС демонстрируется «подготовленной» аудитории, которая уже заинтересована в покупке и находится в поисках места, где ее совершить. Задача предпринимателей — выделиться в этом списке потенциальных продавцов. Многократность обращения пользователей к справочнику ведет к тому, что рекламу видят каждый раз, пользуясь 2ГИС, и запоминают ее. При этом в 2ГИС она воспринимается как дополнительная информация, помогающая принять решение.

Для региональных клиентов, у кого бизнес находится в разных городах, 2ГИС удобен тем, что на сегодняшний день, охватывает более 185 городов России, Украины, Казахстана и Италии. Поэтому наш справочник является единым эффективным каналом рекламы для всех филиалов организации. Кроме того, Вы сможете сочетать имиджевую рекламу и контактные сообщения. Все эти факторы и делают 2ГИС эффективным рекламным носителем.

- Как предпринимателям представить себя в справочнике са-

2ГИС – бесплатный справочник организаций с картой города

Версия для компьютера

Скачать 2ГИС

Для компьютера | Для мобильного телефона | Онлайн-версия (сайты)

В 2ГИС Новоросси́йска вы найдете:

- Все даты города на карте
- Контакты всех организаций
- Выгодные покупки
- Маршруты городского транспорта
- Поиск проезда по городу

мым выигрышным способом?

- Все зависит от потребностей клиента и особенностей его бизнеса. На сегодняшний день у нас есть три версии продукта и в каждой есть возможность разместить рекламу.

ПК-версия 2ГИС – для компьютеров и ноутбуков. Как я уже говорил, вы можете установить не только 2ГИС своего города, но еще более 185 городов России, а также Алматы, Одессу, Донецк и Венецию. Данная версия для работы не

требует подключения к сети интернет, достаточно раз в месяц обновить справочник. Кстати, обновления тоже бесплатны, как и сам продукт.

Мобильная версия 2ГИС. Доступна на популярных мобильных платформах: iOS, Android, Symbian, WM. Справочник, который всегда с вами и при этом не требует при работе подключения к интернету.

Онлайн-версия 2ГИС позволяет воспользоваться справочником через интер-

нет. Здесь самое оперативное обновление информации.

Чтобы рекламные сообщения были максимально эффективны, специалисты 2ГИС готовы приехать ко всем нашим клиентам и индивидуально предложить наиболее оптимальное решение.

- Какие интернет технологии Вы сами используете для продвижения своего продукта?

- Для продвижения 2ГИС мы исполь-

зуем различные партнерские программы и виджеты.

Виджеты могут быть как простыми, например, любая компания может поставить у себя на сайте карту проезда к офису на основе 2ГИС, так и более полными, которые показывают все организации города с расположением на карте. Например, на сайте любого городского форума можно показать места вблизи этого мероприятия, где есть возможность перекусить, забронировать гостиницу или узнать расположение ближайшего банкомата. Для агентств недвижимости интересно показать всю инфраструктуру рядом с продаваемыми объектами. Кроме того, есть возможность создавать свой собственный виджет с самостоятельно сформированным набором рубрик.

- У Вас есть группа в социальных сетях. Какие задачи на нее возлагаются? Помогает ли она получить обратную связь?

- Да, у нас имеются группы в различных социальных сетях. Задача группы – информирование наших пользователей о новинках в 2ГИС, проведение различных конкурсов, обсуждение текущих вопросов и многое другое. Мы очень ценим обратную связь, и группа в социальных сетях – один из способов ее получения.

- Считаете ли вы, что интернет-технологии могут вытеснить остальные средства рекламы?

- В современном мире, в котором мы живем, все процессы происходят очень динамично. Книжки, газеты и журналы существуют дольше, чем любой эксперт, берущийся оценивать, сколько им осталось. Но сейчас, конечно, очевидно, что наибольшей актуальностью имеют другие форматы и способы потребления информационных продуктов.

Стр. 3

вал, надеются увидеть себя, а кто не был – оценить, что пропустили. Альбомы в социальных сетях положительнее влияют на посещаемость сообщества, в случае если вы пользуетесь функцией «Отметить друга». Тогда друзья друга тоже увидят это фото и, возможно, перейдут по ссылке.

- Что помогает оценить качество подаваемой информации?

- Еще один плюс – получение обратной реакции. Если реакция есть, значит, мы работаем в правильном направлении. Так, статья про знаменитый самолет на Малой земле вызвала бурный резонанс и обсуждение на городском форуме, многим журналистское расследование понравилось. Люди впервые слышали о том, что этот самолет был поднят со дна моря.

- Какие темы дают самый большой рост посещаемости?

- Конечно темы вакансий, трудоустройства, курсов повышения квалификации, различные мероприятия типа бокса, экстремные события – наводнения, ураганы и землетрясения! А самый важный принцип размещения информации – чем чаще, тем лучше. Важно время трансляции – утро, вечер, и обед, то есть то время, когда больше пользователей находятся on-line.

- Отслеживаете ли Вы процент посетителей, которые переходят на сайт именно по ссылкам из соцсетей?

- Порядка 45 %, иногда доходит до 60%! Потягаться могут только поисковики.

- Каковы дальнейшие перспективы развития социальных сетей?

- Сети не вытеснят сайты, а будут площадками для развития. Регулярно появляется новый функционал. Так, Facebook недавно презентовал поисковик, который сможет отвечать на личные запросы – «в какое кафе лучше сходить в заданном районе» или «найти единомышленников на соответствующей территории». А у Twitter появилась возможность запуска короткометражного видео из 6 секунд.

Интернет-магазин «Ваш карапуз» создан, чтобы облегчить трудовые будни молодым мамам. О том, как удалось осуществить эту благородную миссию, рассказала Марина СЯЛОВА.

Как достучаться до карапузов и их мам?



- Расскажите пожалуйста насколько активно Вы используете интернет-технологии при продвижении своих услуг (сайт, интернет-рассылка, соцсети и другие возможные варианты рекламы)?

- Два с половиной года назад мы

и разместили наши фирменные фотографии. А также начали продвигаться в соцсетях (SMM). Весь этот комплекс работ даёт отдачу только при условии постоянного обновления информации.

- Насколько выгодно, удобно для вас распространение информации в Сети в отличие от других видов рекламы (ТВ, радио, пресса, наружная реклама)?

- Интернет – самый быстрый способ коммуникации. Кроме того, наш бизнес построен в Сети, так что – это приоритетный канал. Конечно, мы пробовали остальные рекламные ресурсы. Они уступают своей ценой и определению целевой аудитории. В Интернете мы имеем возможность настроить рекламу (точный таргетинг) на молодых мам с новорожденными детьми из Новоросси́йска, Анапы, Геленджика, Абинска, Темрюка и любого другого города, в котором мы заинтересованы!

- Как быстро окупают себя интернет-технологии?

- Наш проект вышел на окупаемость через полтора года, причем это при условии наличия и оф-лайнного стадио-

дуг проекту «завянуть».

- Какой вид рекламы привлекает большую часть Ваших клиентов (если ведете такую статистику)?

- Больше половины покупателей привлекли через Интернет, процентов 30% заметили сам магазин «Ваш карапуз» на «Бригантине» (он достаточно хорошо оформлен и находится на виду), многие передают информацию «от мамы к маме», остальные покупатели – через другие каналы (визитки, полиграфия, наружная реклама).

- Вы предпочитаете заниматься продвижением сайта самостоятельно или прибегаете к услугам специализированных фирм?

- Техническая сторона сайта и продвижение в Интернете – на аутсорсинге. Но только совместными усилиями с агентством нам удалось выработать стратегию присутствия в интернете. Тактические действия мы делаем на основе веб-аналитики.

- Какие проекты с использованием интернет-технологий пла-



нарного магазина в центре города. Важно понимать, что интернет-технологии требуют постоянных вложений денег и времени. Только быстрое реагирование на пожелания покупателей и личный диалог, важный молодым родителям, не да-

нируете осуществлять в будущем?

- Недавно мы запустили сайт www.apteka1nov.ru, где предлагаем заказ и доставку медицинских товаров на дом и в данный момент изучаем среду. Ско-

Появились телефоны, встроенные в ухо, телевизоры, встроенные в глаз... Ведутся разработки новых унитазов.

Почему Яндекс всегда так долго ищет?
- Он гуглит...

Новости Интернета.
В Японии сыграли первую в мире виртуальную свадьбу. Были приглашены 4000 Гигабайт гостей.

ро мы обозначим четкую позицию присутствия в интернете «Аптека №1» и будем целенаправленно работать со своей аудиторией.

Ещё у нас работает интернет-магазин автोलитературы autoliteratura.ru/. Заказы уже поступают со всех уголков России. В этом году у нас планы развития этого проекта.

Перед тем как запускать интернет-проект, советуем вам выбрать его цель и определить, что вы ожидаете от сайта. Затем расписать структуру информации и свои представления о визуализации проекта. Вот с этим материалом уже можно идти в агентство, которое разработает и запустит сайт. После запуска нужно наладить процесс регулярного обновления информации на сайте и начать продвижение (контекстная реклама, поисковая выдача, социальные сети, реклама на других площадках).

Интернет постоянно меняется и лучше эти изменения не выпускать из виду! Тогда Ваш проект будет живым и начнет приносить прибыль.

Мы с удовольствием поделимся опытом развития интернет-проектов и проконсультируем членов НТПП, которые планируем «уйти» в Интернет».

4

vashkarapuz.ru

Газета Новоросси́йской торгово-промышленной палаты

Как сделать эффективную контекстную рекламу

Если вы решили заказать контекстную рекламу, то вам наверняка важно получить от нее отдачу в виде заказов с сайта или звонков. Поэтому посадочная страница под контекстную рекламу имеет первостепенное значение, можно смело сказать - это основной ее элемент. Все посадочные страницы делятся на 2 вида: **Эффективные и Неэффективные**

Успешные посадочные страницы способны давать конверсию от 10 до 30%. То есть почти каждый третий пришедший по контекстной рекламе на ваш сайт оставляет свои контакты или делает звонок в офис. При этом сразу отметим, что это реальная целевая аудитория, а не просто армия любителей переходить по интересным ссылкам.

9 способов получить контакт потенциального клиента

Мировая практика создала немало «фишек» для создания посадочных страниц. Мы хотим рассказать вам о самых эффективных и отмеченных множеством передовых экспертов в данной сфере.

Фишка первая:

МИНИМАЛИСТИЧЕСКИЙ ДИЗАЙН

Обычное заблуждение: чтобы реклама в Интернете лучше работала, нужно сделать страницу яркой и пестрой. На деле такой подход срывается далеко не всегда:

- Дизайн должен быть минималистичным
- Яркие краски только мешают: посадочная страница – не новогодняя елка
- Даже классически оформленная текстовая страница может дать высокую конверсию. Главное для читателя – ценность предложения.

Фишка вторая:

ВОЛШЕБНОЕ СЛОВО «БЕСПЛАТНО»

Как ни крути, а слово «БЕСПЛАТНО» привлекало, привлекает, и будет привлекать читателей – это изначально в человеческой сути.

- Совет маркетологов: начинайте с этого чудодейственного слова текст всей страницы. Можно ставить его непосредственно перед заголовком.
- Предостережение маркетологов: отменил «трех повторов» никто не отменял. Используя данное слово в тексте, не забудьте об этом.

Фишка третья:

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ «ШАПКИ»

Множество успешных посадочных страниц, на которых размещается контекстная реклама,

содержат шапку. В шапке должна размещаться:

- Основная и самая выгодная мысль страницы, которая стимулирует к ознакомлению с текстом
- Фотография автора (если вы хотите персонализировать свой бизнес)
- Картинка «коробка», т.е. подарок, идущий в бонус

Фишка четвертая:

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ «ИМЯ + EMAIL»

Большой показатель конверсии – и это доказано на примере разных стран и совершенно разных продуктов, дает форма подписки, в которой присутствует всего два поля: «имя + email». Два поля вместо одного – это важно. В этом случае обращений бывает больше вдвое, а иногда втрое, так что это априори работает.

Фишка пятая:

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВИДЕО

Интернет реклама на посадочной странице будет работать намного эффективней, если снабдить страницу помимо текста видеоматериалами.

- Видео автора, который представляет свое предложение пользователям, увеличивает лояльность и степень доверия подписчиков
- Видео позволяет донести аудитории большее количество информации, чем просто текст посадочной страницы
- Предостережение: только видео, излучающее уверенность и харизму, может принести пользу.
- Нечеткие неуверенные фразы, начитанные нудным голосом, только оттолкнут людей.

Фишка шестая:

АУДИО

Если по определенным причинам автор не хочет показываться на камеру, можно вместо видеозаписи использовать аудио-вставку. В данном случае голос – главное оружие. Голос, читающий текст, должен быть четким, приятным и уверенным.

Фишка седьмая:

ПРИЗЫВ К ДЕЙСТВИЮ

Призыв к действию – обязательный элемент

страницы захвата. Его цель – подтолкнуть человека совершить определенные действия, в чем, собственно, и заключается задача страницы: обеспечить **эффективность контекстной рекламы**. Размещать призыв к действию лучше перед формой подписки.

Фишка восьмая:

МАРКИРОВАННЫЕ СПИСКИ

Маркированные списки очень удобны для восприятия информации. В них перечисляются подробности ваших предложений.

- Чем выше конкретика и акцентированность в списках – тем выше и отклик пользователей
- Информация должна быть четкой и лаконичной. «Вода» никому не нужна.

Фишка девятая:

БОНУС

Просто скомандовать «апорт» для читателя мало. Нужно еще дать сахарок. Если каждый новый подписчик сможет получить пусть маленький, но подарок, это будет лучшим стимулом к дальнейшему сотрудничеству.

В качестве подарков могут выступать:

- Отчеты
- Видеоуроки
- Электронные книги
- Коллекции шаблонов
- Пошаговое руководство и многое другое.

Подарки любят получать каждый. И чем ценнее подарок, тем большая вероятность, что подписчик будет предан вам. Веб-студия Аванзет с удовольствием дарит своим подписчикам полезные рекомендации как использовать контекстную рекламу для развития бизнеса и желает вам самого наилучшего!

Посмотрите другие идеи для вашего бизнеса на нашем сайте.

Контекстная реклама - это рекламное объявление, которое показывается в поисковиках над результатами поиска.

Посадочная страница - специальная рекламная страница на которую пользователь переходит по рекламному объявлению.

Конверсия - процент пользователей перешедших по рекламному объявлению и посмотревших посадочную страницу.

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

Сделал сам, помоги другому!

Создание группы в социальных сетях - это дешевый, но не самый простой способ продвижения, требующий практически ежедневного внимания. Новороссийская торгово-промышленная палата уже почти год ведет свои группы в социальных сетях и теперь делится своим опытом.

ПРЕСС-СЛУЖБА

Новороссийской торгово-промышленной палаты

www.ntpp.biz

ВИЖУ ЦЕЛЬ, НЕ ВИЖУ ПРЕПЯТСТВИЙ

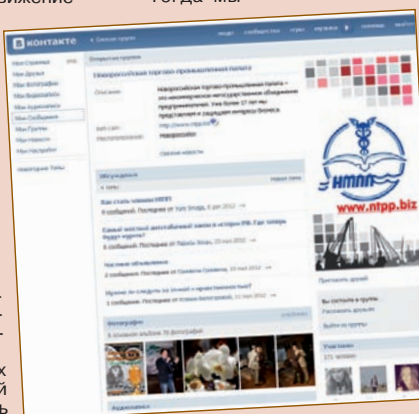
В первую очередь мы определили цель появления в социальных сетях - продвижение бренда «торгово-промышленная палата» в Новороссийске, создание площадки для размещения городских и бизнес-новостей, а также их обсуждения с пользователями. Первые группы НТПП были размещены в Одноклассниках и Вконтакте – это самые популярные социальные сети в России. Позже в Facebook, в котором имеет страничку практически каждая серьезная компания и работодатель.

Один из самых больших плюсов любой соцсети – возможность точно попасть в аудиторию. Пользователи, как правило, указывают не только пол, возраст и место жительства, но также место работы, увлечения и интересы. Благодаря чему вы можете сформировать собственную базу потенциальных и реальных клиентов. Первые привлеченные подписчики – это, конечно, коллеги и собственные друзья. Но специфика новостей и материалов Палаты позволила нам быть инте-

ресными не только предпринимателям, но и их сотрудникам, а также простым горожанам.

ПЕРВЫЙ БЛИН КОМОМ...

Назвать особенно удачными и рейтинговыми первые посты в группах нельзя. Это была абсолютная копия новостей с сайта, деловой язык которых совершенно не соответствовал аудитории. Кроме того, мы использовали посты других известных групп с цитатами известных предпринимателей и бизнесменов. Эта информация посетителей также не заинтересовала. Тогда мы



поменяли тактику. Был изменен интерфейс группы Вконтакте, появилось больше фотографий, новости стали подаваться в другом ключе. Достаточно изменить заголовок на более яркий и провокационный, добавить демомотиваторы или комиксы, чтобы посещаемость группы НТПП мгновенно выросла. Более того, количество переходов на официальный сайт также значительно возросло. Фото-отчеты мероприятий с

известными людьми в городе вызывают самую бурную реакцию пользователей. В группу заходят новые посетители, появляются комментарии, люди сами отмечают себя на фото и становятся подписчиками.

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

1. Запуская группу в социальных сетях, вы делаете это надолго. Поддерживать ее нужно постоянно или лучше сразу удалить.
2. Не создавайте чисто рекламную страницу, больше всего посетители ценят эксклюзивную информацию и материалы.
3. Фотографии и видео – залог посещаемости. Функция «отметить друга» дает увеличение посещаемости до 5 раз.
4. Расскажите о своей странице как можно большему числу людей.
5. Добавляйте в ссылки страницы своих партнеров или тематические страницы. Их подписчики будут полезны и Вам.

На наш взгляд самой удобной для размещения материалов и привлечения посетителей стала сеть «Вконтакте». Меньше всего технических неполадок, легкая навигация, быстро и удобно загружаются аудио, видео файлы и текстовые документы. Благодаря чему и переходов с этой социальной сети на официальный сайт НТПП www.ntpp.biz больше, чем от Facebook и Одноклассников.

ВПЕРЕД И ТОЛЬКО ВПЕРЕД!

Конечно, поисковики Яндекс и Google приводят на официальный сайт несоизмеримо больше посетителей, чем группы во всех социальных сетях. Однако наибольший контакт с посетителями и потенциальными клиентами дает именно социальная сеть.

Здесь легко отследить и своевременно откорректировать реакцию на каждый новый пост, поддержать интерес к себе.

Специфика группы НТПП привлекает не только российских посетителей, но и иностранных. Это Украина, Германия, США, Чехия и другие.

Более 80% посетителей – новороссийцы, остальные – из Краснодар, Москвы, Санкт-Петербурга, Сургута. Такой масштаб открывает новые горизонты: позволяет надеяться на установление деловых связей с предпринимателями других городов и стран на базе торгово-промышленной палаты.

Мы уверены, что создавать свои группы в социальных сетях стоит, если Ваша аудитория активно пользуется интернетом. Инструментарий социальных сетей не стоит на месте, появляются новые возможности заинтересовать и привлечь аудиторию, в том числе различного рода приложения и игры. Но самый важный инструмент остается неизменным – это полезный и завлекательный контент.



Газета Новороссийской торгово-промышленной палаты

#1 [141], 08/02/13



«ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ»

ВОПРОС

Может ли работник передать право подписи трудового договора по нотариально удостоверенной доверенности другому физическому лицу?

ОТВЕТ



Трудовой кодекс РФ (далее ТК РФ) дает определение трудовым отношениям как отношениям, основанном на соглашении между работником и работодателем о личном выполнении работником за плату трудовой функции (ст. 15 ТК РФ). А в ст. 16 ТК РФ отмечено, что трудовые отношения возникают между работником и работодателем на основании заключаемого ими трудового договора. Статья 21 ТК РФ к основным правам работника относит заключение, изменение и расторжение трудового договора. При заключении трудового договора стороны подписывают каждый экземпляр договора, кроме того, получение работником своего экземпляра договора должно подтверждаться подписью работника на экземпляре трудового договора, хранящемся у работодателя (ч. 1 ст. 67 ТК РФ).

Трудовым кодексом РФ не предусмотрено возможности заключения и подписания трудового договора между работником и работодателем по доверенности, следовательно, работник не может передать право подписи трудового договора по нотариально удостоверенной доверенности другому физическому лицу.

ВОПРОС

Может ли гражданин Украины заниматься предпринимательской деятельностью на территории города Новороссийска?

ОТВЕТ

Да, иностранный гражданин может получить статус индивидуального предпринимателя. Согласно закону №115-ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в РФ» иностранные граждане пользуются правом свободно распоряжаться своими способностями к труду, выбирать род деятельности и профессию, а также правом на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности с учетом ограничений, предусмотренных федеральным законодательством (имеется в виду, что иностранный гражданин, даже зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя, не сможет получить статус нотариуса, патентного поверенного или арбитражного управляющего).

На основании Гражданского кодекса РФ иностранный гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя. Государственная регистрация физических лиц в качестве индивидуальных предпринимателей установлена ст. 22.1 Федерального закона от 08.08.2001 №129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

Для этого иностранный гражданин должен собрать и представить в регистрирующий орган следующие документы:

1. Подписанное заявителем заявление о государственной регистрации по форме Р21001.
2. Копию документа, удостоверяющего личность иностранного гражданина, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя, как правило, это паспорт. Если представленный документ не содержит сведений о дате и месте рождения указанного лица, то дополнительно предоставляется копия свидетельства о рождении физического лица или копия иного документа, подтверждающего дату и место рождения указанного лица.
3. Копию документа, подтверждающего право временно или постоянно проживать в РФ. В силу п. 1 ст. 2 Закона N 115-ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» такими документами являются разрешение на временное проживание или вид на жительство. При этом миграционная карта не может считаться документом, подтверждающим право временно или постоянно проживать в РФ, так как в этом случае иностранный гражданин является лишь временно пребывающим.
4. Подлинник или копию документа, подтверждающего адрес места жительства физического лица, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя, в РФ (в случае, если представленная копия документа, удостоверяющего личность физического лица, или документа, подтверждающего право временно или постоянно проживать в Российской Федерации, не содержит сведений о таком адресе).
5. Документ об уплате государственной пошлины.

полезные телефоны

Бизнес-центр Новороссийской торгово-промышленной палаты

61-14-77

Уважаемые предприниматели! Если у вас есть вопросы относительно вступления в члены НТПП, специалисты Бизнес-центра с удовольствием Вас проконсультируют.

Коллектив и Правление НТПШ сердечно поздравляют всех своих друзей, отмечающих день рождения в следующих месяцах:

Январь

01/01/1954	Бендюк Л.И., чл. НТПП
02/01/1963	Маচারету И.Ф., ООО «Кубанская группа», чл. НТПП
02/01/1955	Шаталова А.В., депутат городской Думы г.Новороссийска
03/01/1962	Сысоева А.Е., общество «Щит и мяч», чл. НТПП
03/01/1951	Иванову М.Т., предприятие «Ахмарлит», чл. НТПП
04/01/1966	Украинскую Т.Н., чл. НТПП
06/01/1968	Минина П.В., ООО «Скат-А», чл. НТПП
07/01/1962	Абкарва М.С., ООО «Холод-Сервис», чл. НТПП
08/01/	Бардашова А.Г., предприятие «Русмарин-Транспорт», чл. НТПП
08/01/1979	Шкарупину О.О., Страховое общество «Якорь», чл. НТПП
08/01/1953	Олехнович М.М., чл. НТПП
09/01/1965	Божко В.В., АФ «Валентина», чл. НТПП
11/01/1949	Колесникова В.Н., ООО «Новомортранс», чл. НТПП
11/01/1985	Мершиева А.А., предприятие «ФаворитЪ», чл. НТПП
12/01/1959	Пустовита А.А., ООО «Карго Инспекшнс», чл. НТПП
13/01/1960	Задорожного И.В., предприятие «Градиент», чл. НТПП
14/01/1943	Голубева А.Н., предприятие «Асстек», чл. НТПП
16/01/1987	Курячего А.В., ООО «Теплосервис», чл. НТПП
16/01/1954	Григоренко О.Н., ООО «Черноморочка», чл. НТПП
17/01/1949	Гуревич М.А., ООО «Провиант сервис», чл. НТПП
17/01/1978	Маврешко Ю.Н., ООО «Кубань Транс Логистика», чл. НТПП
21/01/1974	Канакиди И.Г., депутат городской Думы г.Новороссийска, чл. НТПП
23/01/1970	Савельева В.Э., чл. НТПП
25/01/1968	Блушвили В.М., ООО «Магистр», чл. НТПП
25/01/1956	Тормышева Н.В., ООО «Комбитрейд», чл. НТПП
25/01/1975	Ч.Саваш, ООО «Ново-Транс», чл. НТПП
26/01/	Дымченко Т.Л., ООО «Дискавери», чл. НТПП
28/01/1974	Коваленко А.А., ООО «Черноморские курорты», чл. НТПП
29/01/1963	Янова С.В., ЗАО «Мысхако», чл. НТПП
30/01/1975	Каталевскую А.П., чл. НТПП
31/01/1951	Минину Л.А., чл. НТПП

Февраль

01/02/1972	Грузинскую Н.А., чл. НТПП
03/02/1974	Рева А.А., ООО «АкваНео», чл. НТПП
03/02/1979	Галактионова Д.А., УК «Агентство краткосрочных инвестиций», чл. НТПП
05/02/1942	Погосова К.Х., Банк «ТРАСТ», чл. НТПП
09/03/1977	Сипулина С.В., предприятие «Контракт консалтинг», чл. НТПП
10/02/	Маслову В.Н., ООО «Европа+Новороссийск», чл. НТПП
13/02/1972	Алименко И.В., ООО «Люмьер», чл. НТПП
22/02/	Гуськова А.П., СК «Империал», чл. НТПП
22/02/1965	Маркова А.Г., чл. НТПП
22/02/1982	Зеленского В.В., предприятие «ТБИ-Ф», чл. НТПП
23/02/	Рубайло В.Д., ООО «Проект», чл. НТПП
23/02/	Андреева А.А., ООО «НТХ», чл. НТПП
25/02/1954	Романова А.В., чл. НТПП
26/02/1963	Шихмана С.В., ЗАО «Тино», чл. НТПП
26/02/1954	Джугострана Ю.П., ООО «Самоцветы», чл. НТПП
29/02/1964	Каунову С.Н., лицей «Строитель» № 4, чл. НТПП

РОСГОССТРАХ

КАСКО 3%



Получить дополнительную информацию о страховании каско вы можете в ближайших офисах РОСГОССТРАХ, у агентов компании, а также на сайте www.RGS.ru

3% от стоимости автомобиля – это тариф на страхование каско РОСГОССТРАХ-АВТО «Защита», который может быть получен в филиале ООО «Росгосстрах» (лицензия С № 0977 50 выдана ФССН 07.12.2009 г.) в Москве и Московской области при страховании KIA Sportage выпуска 2012 года, если возраст страхователя не менее 45 лет, а стаж вождения – не менее 10 лет, при условии применения динамической франшизы.

ВСЁ ПРАВИЛЬНО СДЕЛАЛ

0530 СИЛАЙН МЕГАФОН МТС ЗВОНОК БЕСПЛАТНЫЙ www.RGS.ru
 ООО «Росгосстрах», лицензия С № 0977 50 выдана ФССН 07.12.2009 г.

ДЕПОЗИТЫ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

ПЛЮС К ДОХОДАМ ВАШЕГО БИЗНЕСА

8-800-100-5-100 (звонок по России бесплатный)
www.1mbank.ru

1М Банк
Первомайский
 Удобный, надежный!

При открытии депозита на срок от 15 до 34 дней минимальная сумма депозита составляет 500 000 рублей. Процентная ставка от 2,25 до 3% годовых в зависимости от срока. При открытии депозита на срок от 35 до 736 дней минимальная сумма депозита составляет 100 000 рублей. Процентная ставка от 4,5 до 11,5% годовых в зависимости от срока. Подробную информацию обо всех существенных условиях размещения депозитов вы можете получить в любом дополнительном офисе банка, либо по телефону 8 800-100-5-100, либо на сайте www.1mbank.ru



ConCon
 tract sulding

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
КОНТРАКТ КОНСАЛТИНГ

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

Оформление прав на недвижимость:
 земельные участки, здания, сооружения, помещения и т.д.

Большой опыт, практика и высокая квалификация юристов нашей фирмы - гарантия успеха!

www.con-con.pro

Записаться на консультацию к специалисту можно по телефону:
 8 (8617) **618-614**

353900, Россия, Краснодарский край, г. Новороссийск, ул. Набережная им. Адмирала Серебрякова, 61 а

ОАО "ГЕЛЕНДЖИК - БАНК"

АКЦИЯ до 28 февраля!

БЕСПЛАТНОЕ ОТКРЫТИЕ СЧЕТА ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ!
БЕСПЛАТНОЕ ПОДКЛЮЧЕНИЕ К СИСТЕМЕ «КЛИЕНТ - БАНК»!
тел.: 301-271

КРЕДИТОВАНИЕ СРЕДНЕГО И МАЛОГО БИЗНЕСА

- НИКАКИХ КОМИССИЙ!
- НИЗКИЕ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ!
- УНИКАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПРИ ДОЛГОСРОЧНОМ ПАРТНЕРСТВЕ!

www.gelbank.ru

г. Новороссийск, ул. Мира, 24
тел.: 301-271, 301-272

ВКЛАД до 11% ГОДОВЫХ

Волшебная Зима

ОАО ГЕЛЕНДЖИК-БАНК

информация на сайте: www.gelbank.ru
 г. Новороссийск, ул. Мира, 24, тел.: 301-271

НТПШ

полезные телефоны

Новороссийская торгово-промышленная палата, приемная:
 (8617)
61-00-29

Распространяется **БЕСПЛАТНО**

ДЕЛОВОЙ НОВОРОССИЙСК

Газета Новороссийской торгово-промышленной палаты

Адрес редакции и издателя:
 353900, г. Новороссийск, ул. Губернского, 6.
 Тел. (8617)
 61-14-77. E-mail: mng2@ntpp.biz
 Главный редактор **Юлия РОСТОВИКОВА.**

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

Отпечатано в издательстве «С легкой руки», 353907, г. Новороссийск, ул. Видова, 111/9.
 Подписано в печать по графику: 12.00, факт.: 12.00.
 Печать офсетная. Объем 15 лл.
 Тираж – 1 100 экз. Заказ №

www.ntpp.biz

За содержание рекламных материалов редакция ответственности не несет.

НОВОРОССИЙСКИЙ МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР ПСИХОТЕРАПИИ ДОВЕРИЕ

г. Новороссийск, ул. Советов, 68/Цедрика, 3

72-04-40
 72-02-04
 460-77-99

Услуги, оказываемые центром:

- Услуги детектора лжи
- Психотерапевтическая помощь детям
- Групповые и индивидуальные сеансы психотерапии
- Лечение алкогольной зависимости
- Лечение табачной зависимости
- Сеансы психотерапии по снижению избыточного веса.

Nail Studio

ногтевая студия-магазин

т.: 8(964)93-9999-7

- разные виды маникюра
- лечебный маникюр
- покрытие Shellac CND
- наращивание ногтей
- педикюр

ул. Лейтенанта Шмидта, 17
 (вверх от станции Скорой помощи)

#1 [141], 08/02/13