

ДЕЛОВОЙ

НОВОРОССИЙСК

#10_[100], 10 ноября, 2009

вторник

пути объединения

На Северном Кавказе родилась новая Бизнес-Коалиция, представляющая интересы предпринимательства.

Решение, принятое под звёздами

С 19 по 22 октября во Владикавказе прошел семинар-тренинг «Представление и защита интересов бизнеса и развитие ТПП и бизнес-ассоциаций». Мероприятие было организовано Торгово-промышленной палатой Республики Северная Осетия-Алания при содействии Центра международного частного предпринимательства США (CIPЕ). В семинаре приняли участие 7 регионов Северного Кавказа – Северная Осетия-Алания, Карачаево-Черкесия, Кабардино-Балкария, Чеченская Республика, Республика Дагестан, Республика Адыгея и Ставропольский край.

ПРЕСС-СЛУЖБА

Новороссийской
торгово-промышленной
палаты

Интернет-адрес:
www.chamber.nross.ru

Регионы, съехавшиеся на семинар-тренинг «Представление и защита интересов бизнеса и развитие ТПП и бизнес-ассоциаций», были представлены лидерами торгово-промышленных палат и бизнес-ассоциаций, объединяющих предприятия и предпринимателей различных отраслей и сфер хозяйственной и общественной деятельности: союзы строительных и сельскохозяйственных предприятий, ассоциация женщин-предпринимателей и другие.

Тема семинара привлекла внимание своей актуальностью, в программе рассматривались такие вопросы как стратегическое планирование и вовлечение в члены бизнес-ассоциаций, деловые коммуникации и командная работа, выявление проблем и защита интересов.

Вели семинар тренеры-преподаватели **Александр Трусь** – кандидат психологических наук, блестящий бизнес-тренер, практикующий более 10 лет в сфере подготовки руководителей, топ-менеджеров и сотрудников компаний, **Наталья Титова** и **Александр Раевский** – бизнес-тренеры, сотрудники CIPЕ, а также **Игорь Жаринов** и **Юлия Ростовикова** – Новороссийская торгово-промышленная палата.

Председатель Новороссийской ТПП **И. Жаринов** представил на обсуждение участников модули «Стратегическое планирование ТПП и бизнес-ассоциаций» и «Вовлечение в членство в ТПП и бизнес-ассоциации».

Выступление было построено



на примере стратегии Новороссийской ТПП, предусматривающей разработку и реализацию видения компании – как основы эффективной и долгосрочной организации работы.

Игорь Жаринов рассказал участникам семинара о том, как разрабатывались миссия, ключевые ценности и предназначение Новороссийской ТПП, как ведется работа по достижению конкретных результатов, с какими трудностями приходится сталкиваться при

реализации принятой стратегии, и каких успехов достигла НТПП за время своей работы по новым направлениям.

Особое внимание представители НТПП уделили вопросам увеличения членской базы ТПП, так как именно активные и лояльные члены составляют основу успешной бизнес-ассоциации. Новизна подхода к решению этого вопроса заключается в том, что членство рассматривается как услуга, к которой применимы все законы

маркетинга.

Заместитель председателя НТПП **Юлия Ростовикова** представила примеры успешных практик по защите и представлению интересов предпринимательского сообщества Новороссийска на всех уровнях: муниципальном, региональном и федеральном.

Участники семинара активно и с большим интересом принимали участие в деловых играх и тренингах по выстраиванию деловых коммуникаций, ведению деловых

Семинар-тренинг во Владикавказе. Фото участников на память.

переговоров, созданию программных документов.

Особо хочется отметить хороший уровень подготовленности женщин-руководителей бизнес-ассоциаций различных регионов Северного Кавказа, которые отличаются не только красотой и обаянием, но умом и профессионализмом.

По итогам семинара было принято решение всеми участниками о создании Коалиции бизнес-ассоциаций «Северный Кавказ» и подписание Меморандума

Газета

Новороссийской
торгово-промышленной палаты



финансовые советы

Долг - платежом..

семинар

Не давайте займы друзьям и родственникам

22 октября в Новороссийске состоялся очень интересный семинар, организованный Центром Делового и Профессионального образования НТПП: «Взыскание долгов: по закону и на практике».

Вы спросите, а чего можно найти интересного во взыскании долга? Приходишь и требуешь, не отдали – ждите приставов! Вот и все дела! Ни какой романтики! Как оказалось, на самом деле все намного,

намного сложнее, конечно, если вы хотите вернуть свои деньги в полном объеме и со стопроцентной гарантией.

Семинар провел высококлассный московский специалист по взысканию долгов, советник юстиции 1 класса **Александр МАТВЕЕВ**. В первую очередь он рассказал собравшимся о том, как возникают долги и что, собственно говоря, надо делать, чтобы обезопасить себя от возникновения невозвратных долгов. Это оказались не только юридические тонкости при

составлении договоров, но и психологические приемы при работе с партнерами. Они призваны определить, кому и сколько можно давать в долг, расставить правильные акценты в общении, найти «ключик» к человеку.

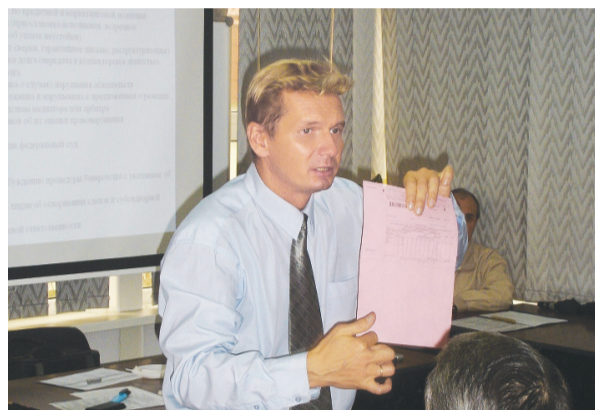
Следующим, потребовавшим подробного разъяснения моментом, было досудебное урегулирование. Практика показывает – большое количество переданных в суд дел о взыскании долгов передается либо «сырыми», когда урегулирование мирным путем еще возможно, но к

этому не прикладывается никаких усилий. Либо, окончательно загубленными, когда на досудебном этапе отношения между партнерами стали уж совсем непримиримыми и суд видится последней инстанцией в возврате долгов. Но ведь всегда есть шанс не доводить дело до суда, и усилия к этому прилагать должен именно кредитор.

– Для того, чтобы успешно возвращать долги, в первую очередь необходимо вести профилактическую работу. Именно об этом наш семинар, – сказал Александр Вла-

димирович в самом начале своего выступления, – но, также важно уметь пользоваться специальными механизмами и инструментами, которые позволят не только истребовать долг, но и не испортить отношения с партнерами.

Есть несколько житейских правил, которыми пользуются практически все, например: не давать в долг друзьям и родственникам. Долг не должен переходить на субъективный, межличностный уровень, в противном случае – это грозит конфликтами и даже скандалами.



Александр Матвеев:
«Нельзя путать личные родственные отношения и финансовые вопросы»..

МНЕНИЕ УЧАСТНИКОВ О СЕМИНАРЕ

Юрий КОЛЕСНИКОВ (служащий):

– Это очень важная, жгучая тема. Предприятия, часто, заранее готовятся к неисполнению своих обязательств. Поэтому подобные знания, владение этой темой может помочь в работе. Очень понравилось, как Александр Владимирович ведет семинар.

Сергей КОВАЛЕНКО (юрист):

– Очень интересный семинар, проведен специалистом узкого профиля, чувствуется настоящий опыт. Это не теория – практика. Открывается множество мелочей, недоработок, которые лежат на поверхности, но которыми часто пренебрегают. А ведь обезопасить себя можно с самого начала...

ВНИМАНИЕ

НЕСКОЛЬКО СОВЕТОВ ОТ АЛЕКСАНДРА МАТВЕЕВА, КОТОРЫЕ БЫ ПОЗВОЛИЛИ ИЗБЕЖАТЬ «ДОЛГОВЫХ» ПРОБЛЕМ

1. Должнику должно быть выгодно возвращать долг.
2. Мотивируйте партнера и дальше с вами работать.
3. Проблема не в долге, и не в должнике – проблема в проблеме должника.
4. Долга нет, пока его не требуют.
5. Истребование долга должно быть системно и активно.

тенденции строительного рынка

На пути к лету

ПРЕСС-СЛУЖБА

Новороссийской
торгово-промышленной
палаты

Интернет-адрес:
www.chamber.nross.ru

Компания «Модульстрой» в очередной раз провела в Новороссийске специальную встречу. Ее цель, как и в предыдущий раз, максимально доступно донести до потребителей новейшие тенденции строительного рынка. Ведь не многие привыкли к тому, что качество – это не всегда высокие цены. Нашу газету любезно пригласили осветить это мероприятие.

На презентации, которая проходила в конференц-зале на территории «Модульстрой», в поселке Гайдук, нам продемонстрировали новейшие технологии, позволяющие создать практически любые строительные объекты, от бытового помещения до VIP-коттеджа. Самое удивительное, это сроки, за которые возводятся сооружения. Они составляют от нескольких недель, до двух-трех месяцев! И это без потери качества и функциональности.

– Одним из главных заказчиков строительства по объемно-модульным технологиям являются различные курортные предприятия, – говорит **Ольга ОСИПЕНКОВА**, начальник коммерческого отдела, – мы специально проводим нашу встречу осенью, когда заканчивается курортный сезон и предприятия этого сектора начинают готовиться к следующему. Представителям курортного биз-



неса важно успеть построить за осенне-зимний период, к началу сезона. Поэтому долгострой – это не для них. Естественно, что терять деньги из-за вынужденного ожидания или простоя – не хочется никому.

Презентацию продолжил **Сергей МОВЧАН**, директор компании «Ателье Мебели», тесно сотрудничающей с «Модульстроем». Он продемонстрировал возможности производства любой необходимой мебели по индивидуальным проектам.

– Существует возможность заказать строительный объект по принципу «все включено». Не просто голые стены и крыша, а уютный дом или комфортный офис, полностью соответствующий потребностям его владельца, – пояснил Сергей Владимирович. – У «Ателье Мебели» есть собственное производство, что дает возможность выполнить любые пожелания заказчиков.

Далее вниманием собравшихся завладел специальный гость встречи директор Дополнительного офиса «Новороссийский» ЗАО «Райффайзенбанк» **Алексей ЛЕБЕДИНЕЦ**, он подробно рассказал о возможностях банка, а точнее, возможностях для его клиентов.

Экскурсия по производственным цехам компаний позволила в полной мере отразить все его преимущества. На завершающем фуршете представители курортного сектора побережья и руководители компаний-участниц решили проводить подобные мероприятия ежегодно.

2 стр.

Газета

Новороссийской торгово-промышленной палаты

10 | 100 | 10 ноября, 2009, вторник

www.chamber.nross.ru

Начало на стр. 1

Решение, принятое под звездами

о сотрудничестве.

В Меморандуме представители торгово-промышленных палат и других бизнес-ассоциаций Северного Кавказа «признали необходимость развития сотрудничества на двухсторонней и многосторонней основе с целью совершенствования и повышения эффективности всего комплекса мер, применяемых для дальнейшего развития» и приняли решение:

«Всесторонне поддерживать сотрудничество бизнес-ассоциаций регионов Северного Кавказа, считать своевременным и плодотворным реализацию проекта по созданию Коалиции, сотрудничество в рамках которой повысит эффективность работы бизнес-ассоциаций и ТПП в оказании содействия развитию малого и среднего предпринимательства».

Семинар проходил в одном из красивейших мест Северной Осетии-Алании – высокогорном курорте Цей. Участники поднялись по канатной дороге на одну из горных вершин, где, несмотря на отсутствие снега, смогли ощутить необыкновенную и захватывающую красоту этого края. Звезды были совсем близко, гостеприимство хозяев было традиционно теплым, поэтому установившиеся дружеские и профессиональные связи, как ожидается, будут тесными, прочными и плодотворными.

Особую благодарность за отличную организацию семинара выражаем президенту Торгово-промышленной палаты Республики Северная Осетия-Алания Казбеку ТУГАНОВУ.

НТПП



полезные
телефоны

Новороссийская
торгово-промышленная
палата,
примемая: (8617)

61-00-29

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

61-14-77





Получите ответ

На «горячую линию» НТПП продолжают поступать вопросы от представителей малого и среднего бизнеса.

Ответы на самые часто задаваемые вопросы мы сегодня и публикуем.



вопрос

Я открыл ООО в сентябре 2009 года. Как скоро «нагрянут» проверки и какие?

ответ



вопрос

По договору подряда заказчик длительное время не оплачивает выполненные работы. Подскажите, пожалуйста, как правильно составить претензию. Какие штрафные санкции можно предъявить к заказчику, если в договоре об этом не упоминается?

ответ

В ПРЕТЕНЗИИ ОБЫЧНО УКАЗЫВАЮТСЯ:

– **обстоятельства**, на которых основываются требования, и доказательства, подтверждающие их;

– **сумма претензии** и обоснованный ее расчет, если претензия подлежит денежной оценке. При этом сумма претензии может состоять из суммы основного долга и сумм, отражающих денежную оценку мер имущественной ответственности должника (например, неустойки в виде пени или штрафа, процентов за неправомерное пользование чужими денежными средствами, обязанности возместить причиненные убытки в определенном размере). Расчет претензионной суммы может содержаться в тексте самой претензии.

В случаях, когда расчет является сложным и значительным по объему, он оформляется в виде самостоятельного документа, являющегося приложением к претензии;

– **требования заявителя**. Речь идет о четко сформулированных, конкретных требованиях, которые могут быть изложены, например, так: «предлагаем в срок до оплатить поставленную партию товара в размере рублей и проценты за неправомерное пользование чужими денежными средствами, исходя из прилагаемого расчета в размере рублей. Претензионную сумму рублей необходимо перечислить на наш расчетный счет № в банке

Указать перечень прилагаемых к претензии документов и других доказательств. – **иные сведения**, необходимые для урегулирования спора.

Претензия отправляется заказным или ценным письмом, по телеграфу, а также с использованием иных средств связи, обеспечивающих фиксирование ее отправления, либо вручается под расписку. Зафиксировать факт направления претензии особенно важно в случае последующего обращения к судебной процедуре. В таких случаях в самом исковом заявлении необходимо, в частности, указать сведения о соблюдении истцом досудебного (претензионного) порядка.

НТПП



полезные телефоны

«Горячая линия» Новороссийской торгово-промышленной палаты, приемная: (8617)

61-02-59

3 стр.

Газета

Новороссийской торгово-промышленной палаты

10 | 100, 10 ноября, 2009, вторник

www.chamber.nross.ru



ФИНАМ

День биржи в Новороссийске

Как торговать акциями на Нью-Йоркской бирже



NYSE

Стать «биржевой акулой», получать доход от вложений в ценные бумаги, покупать и продавать акции на бирже – просто! В этом убедились наши земляки, пришедшие на совместный проект инвестиционной компании ФИНАМ и телеканала РБК – интерактивный семинар «День биржи» в рамках телепрограммы «Наши деньги». Слушатели семинара в более чем 50 российских городах, связанные телемостом, оказались одновременно участниками семинара и телевизионного шоу, в прямом эфире, совершая сделки на бирже.

День биржи – уникальный проект. Он удачно соединил в себе элементы шоу и образовательной программы, теорию и практику инвестирования. Профессионалы инвестиционной компании рассказали об основах биржевой торговли, принципах составления инвестиционного портфеля, и представили возможность окунуться в настоящие биржевые торги. Интерактивный семинар дал участникам возможность наблюдать за динамикой акций, познакомил с принципами электронных торгов, и самое важное – показал, что двери фондового рынка, открыты для всех.

В Новороссийске День биржи проходил при поддержке администрации города. В семинаре приняли участие более 40 человек. А по всей России участниками Дня биржи стали несколько тысяч человек. Вечером, когда проходил семинар, российские биржи РТС и ММВБ были уже закрыты, потому участники торговали акциями на Нью-Йоркской фондовой бирже – крупнейшей бирже Америки. Ни один из участников семинара не рисковал ни копейкой собственных средств – торговля акциями шла на деньги инвестиционной компании.

Ведущий семинара в Новороссийске Алексей АДАМОВИЧ – один из лучших специалистов по инвестированию в нашем городе, рассказал участникам о биржевых торгах, и об особенностях различных инструментов.

Алексей АДАМОВИЧ комментировал ход торгов, анализи-



ровал принятые инвестиционные решения и рассказывал про инвестиционные возможности на фондовом рынке. После окончания Дня биржи, слушатели не отпускали эксперта, и он еще добрых полчаса отвечал на вопросы о самых разных аспектах инвестирования.

Главное, что принес семинар – наглядное представление о работе фондового рынка для тех, кто еще не знаком с биржей. Проект также раскрыл возможности пополнения собственных средств.

Но знакомство с фондовым рынком для новороссийцев не заканчивается прошедшим Днем биржи.

Компания ФИНАМ регулярно проводит в нашем городе бесплатные семинары на различные темы. Всех, кто небезразлично относится к своим сбережениям, кто стремится не упустить возможность заработать, ждут в офисе компании. Учитывая популярность семинаров, побеспокоиться об участии лучше заранее.



ЗАПИСАТЬСЯ НА СЕМИНАР МОЖНО У ПРЕДСТАВИТЕЛЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ КОМПАНИИ ФИНАМ В НОВОРОССИЙСКЕ,

обратившись по телефону (8617)

612-612,

или по адресу в Новороссийске – ул. Советов, 2/6 (район Кутузовского кольца).

Порядок организации и проведения проверок юридических лиц, индивидуальных предпринимателей государственными и муниципальными контрольными (надзорными) органами установлен Федеральным законом от 26 декабря 2008 года № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля».

С точки зрения периодичности проведения эти проверки юридических лиц могут быть плановыми и внеплановыми.

Плановые проверки могут проводиться не чаще чем один раз в три года.

Они проводятся на основании разрабатываемых органами государственного контроля (надзора), органами муниципального контроля в соответствии с их полномочиями ежегодных планов. Ежегодный план утверждается руководителем органа государственного контроля (надзора) или органа муниципального контроля и доводится до сведения заинтересованных лиц посредством его размещения на официальном сайте соответствующего органа в сети Интернет, либо иным доступным способом.

ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ ВКЛЮЧЕНИЯ ПЛАНОВОЙ ПРОВЕРКИ В УКАЗАННЫЙ ЕЖЕГОДНЫЙ ПЛАН ЯВЛЯЕТСЯ ИСТЕЧЕНИЕ ТРЕХ ЛЕТ СО ДНЯ:

- государственной регистрации юридического лица, индивидуального предпринимателя или окончания проведения последней плановой проверки юридического лица, индивидуального предпринимателя.

В отношении юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, осуществляющих виды деятельности в сфере здравоохранения, сфере образования, в социальной сфере, плановые проверки могут проводиться два и более раз в три года. Перечень таких видов деятельности и периодичность их плановых проверок устанавливаются Правительством РФ.

О проведении плановой проверки юридического лица или индивидуального предпринимателя уведомляются контрольным (надзорным) органом не позднее, чем в течение трех рабочих дней до начала ее проведения посредством направления копии распоряжения или приказа руководителя (заместителя руководителя), извещающего о начале проведения плановой проверки, заказным почтовым отправлением с уведомлени-

ем о вручении или иным доступным способом.

ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ВНЕПЛАНОВОЙ ПРОВЕРКИ ЯВЛЯЕТСЯ:

– истечение срока исполнения юридическим лицом, индивидуальным предпринимателем ранее выданного предписания об устранении выявленного нарушения, обязательных требований и (или) требований, установленных муниципальными правовыми актами;

– поступление в органы государственного контроля (надзора), органы муниципального контроля обращений и заявлений граждан, юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, информации от органов государственной власти, органов местного самоуправления, из средств массовой информации о следующих фактах:

* возникновение угрозы причинения вреда жизни, здоровью граждан, вреда животным, растениям, окружающей среде, безопасности государства, а также угрозы чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера;

* причинение вреда жизни, здоровью граждан, вреда животным, растениям, окружающей среде, безопасности государства, а также возникновение чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера;

* нарушение прав потребителей (в случае обращения граждан, права которых нарушены).

Внеплановая выездная проверка субъектов малого или среднего предпринимательства может быть проведена по основаниям, указанным в подпунктах 1 и 2, после согласования с органом прокуратуры по месту осуществления деятельности таких юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Обращения и заявления, не позволяющие установить лицо, обратившееся в контрольный (надзорный) орган, а также обращения и заявления, не содержащие сведений об одном из трех фактов, указанных выше, не могут служить основанием для проведения внеплановой проверки.





информация, реклама



Новороссийская торгово-промышленная палата,
холдинговая компания «Гамма»
предлагают организации
(руководителей и топ-менеджеров)
принять участие в инновационном семинаре:



«Люди и Бренды: новые технологии управления потребительским поведением»

приглашаем на семинар

Семинар состоится
17-19 ноября

в курортном комплексе
отель «Гамма»,
5 звезд, Краснодарский край,
Туапсинский район,
поселок Ольгинка,
улица Морская, 3.



Проект разработан совместно с крупнейшей Московской консалтинговой компанией Next Demand Consulting и имеет антикризисную направленность, т.к. проходит в рамках общественной антикризисной программы «Эксперты – предпринимателям» в целях поддержки и развития малого и среднего бизнеса.

Дополнительная информация,
а также регистрация участников по
телефонам в Краснодаре:
(861) 255-78-11, 279-68-15.

О СЕМИНАРЕ

Семинар предназначен для предпринимателей, владельцев и топ-менеджеров компаний, работающих на потребительском рынке – для всех, кому по роду бизнеса приходится разрабатывать и осуществлять маркетинговые программы, взаимодействовать с конечными потребителями, улучшать качество сервиса, отвечать за создание и продвижение брендов.

Он будет интересен производственным компаниям – производителям брендов, владельцам розничных сетей и магазинов, рестораторам, сервисным компаниям, работающим в контакте с конечными потребителями в различных областях (туризм, страхование, розничные банки и т.д.), инвесторам, заинтересованным в развитии новых проектов.

СЕМИНАР «ЛЮДИ И БРЕНДЫ» – ЭТО ВОЗМОЖНОСТЬ:

* получить исчерпывающую информацию о новых маркетинговых технологиях, применяемых в странах США и Европы, практических способах их применения в российских условиях;

* по-новому взглянуть на вопросы стратегии и развития;

* приобрести необходимые знания для дальнейшего управления бизнес-процессами;

* приобрести новый взгляд на портрет своего конечного потребителя и способы эффективного влияния на потребительское поведение своей целевой аудитории.

дата

Коллектив и Правление Новороссийской ТПП
сердечно поздравляют всех своих друзей,
отмечающих день рождения в НОЯБРЕ:

01	ГРАЧЕВУ О.Г. («Стромэкология», член НТПП)
02	БАЕВУ Л.Н. (ООО ТФ «Северный Кавказ», член НТПП)
04	ГРЕБЕННИК А.В. (ООО «Эльдорадо», член НТПП)
04	НИКОЛАЕВА С.Б. (ОАО «Черномортранснефть», член НТПП)
05	ГРЕЦКОГО И.В. (член Правления)
05	ЕЛФИМОВА М.А. (ООО «ТД «Южный», член НТПП (ИБ С-Э))
05	СВКОВА В.Г. (Фирма «Негус», член НТПП)
07	ЛАВРОВА В.А. (Ярославская ТПП)
08	ШЕВЧЕНКО В.В. (ООО «Юпитер», член НТПП)
09	БОГАТОВУ Т.А. («Витал+», член НТПП)
10	КАЛИБЕРДА Н.Е. (член НТПП)
11	ЗАЙСАНОВУ О.Н. (член НТПП)
12	ПАВЛЕНКО А.Д. (НТПП)
12	ДОРОФЕЕВА И.Т. (член НТПП)
12	ШЕХОВЦОВА Н.П. (член НТПП)
14	КЛОЧКО С.Н. (ОАО «НУТЭП», член НТПП)
14	ЕВКО С.И. (ООО «Новороссийский завод цветных металлов», член НТПП)
14	ОЛЫШАНСКОГО Г.И. (пансионат «Надежда»)
15	КОРСАКОВА О.Д. (НТПП)
17	ПУГАЧЕВА С.В. (ООО «Пано-Юг», член НТПП)
17	РАССОХИНА А.А. (ООО «СКВ», член НТПП)
19	СТЕПАНЕЦ В.И. (директор МУП «Городская квартирно-правовая служба»)
21	ФЕДОРЕНКО Г.И. (Благочинный Новороссийского благочиния)
21	КУЗЬМИНА А.А. («Новороссийский завод цветных металлов», член НТПП)
22	МАЛИКОВУ Н.П. (ЗАО «Инком-Аудит», член НТПП)
22	ФАЙДЫШ С.А. (ФСС РФ в г. Новороссийске)
24	ЦЫМБАЛА С.М.
24	РАТУШИНСКОГО А.А. (ООО «Моргагентство «Дело»)
24	ДОРОШЕНКО А.А. («Курант», член НТПП)
25	ЕРЫГИНА В.В. (капитан порта Новороссийск)
26	ПОЛЯКОВА В.Н. (ОАО «МТС», член НТПП)
26	БУДИНА Н.И. (ООО «Гелиос-Н», член НТПП)
29	РОССОМАХИНА М.И. (ООО «ТЭК «ЮгТрансКонтакт», член НТПП)

Желаем всем успехов, счастья,
здоровья и удачи во всем!



Международная

Зеленая неделя-2010

Германия, Берлин,
15.01.2010 - 24.01.2010

Вот уже в 75-й раз в Германии пройдет международная выставка пищевых продуктов, сельскохозяйственной и садоводческой продукции – Международная Зеленая Неделя в Берлине. Выставка представит весь спектр товаров пищевой отрасли, продукцию лесной и деревообрабатывающей промышленности, ландшафтного хозяйства и садоводства, технологии размножения домашнего скота и птицеводства.

Обширная деловая программа Международной Зеленой недели 2010 способствует установлению взаимовыгодных контактов между производителями и покупателями сельскохозяйственных товаров со всего мира.



Если вас заинтересовала эта информация, и вы хотите принять участие или посетить выставку Зеленой недели-2010 обращайтесь в Новороссийскую торгово-промышленную палату по телефону (8617)

61-14-77.

Центр психологии
и бизнес-консультирования «ИНСАЙТ»
ПРИГЛАШАЕТ:

пройти курс личностного развития
«Открой свой путь»

раскрытие творческого потенциала вашей личности,
обретение жизненного и профессионального пути

пройти курс

«Администратор-управляющий»

к участию в семинаре по нейролингвистической психологии

«Эриксоновский гипноз»

ведёт Пётр Силенок (г. Краснодар)

к участию в семинаре

«Я и деньги»

Также приглашаем:
каждый четверг в 17.00 на психологические занятия
«Стратегия успеха»;
каждый вторник и субботу на занятия «Цигун».



Наш адрес:
Анапское шоссе, 15, офис 313.
Телефон/факс
**(8617) 67-13-58, или
(918) 062-43-73.**

Расширяй свои границы!

приглашаем
на семинар



Семинар «Новые правила для ООО»

НОВОРОССИЙСКАЯ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА
ФОРМИРУЕТ СОСТАВ СЛУШАТЕЛЕЙ
НА ИНФОРМАЦИОННО-
КОНСУЛЬТАЦИОННЫЙ СЕМИНАР
ПО ТЕМЕ:

«Практические аспекты
перерегистрации и уч-
реждения ООО соглас-
но Федеральному за-
кону № 312»

КОГДА: 19 ноября 2009 года с 14.00 до
17.00.

ГДЕ: ул. Победы 16, Б (вход с ул. Ком-
мунистической), конференц-зал
Ассоциации профсоюзов морс-
кого транспорта Юга России
(«ЮГМОР»).

СТОИМОСТЬ: для 1 участника семина-
ра - 1.560 рублей, включая НДС.
Членам НТПП предоставляется скидка
10%.

Регистрация и справки:

ПО ТЕЛЕФОНАМ: (8617) 61-04-09, 61-03-
17, 61-00-98.

ПО АДРЕСУ: Новороссийская торгово-
промышленная палата, ул. Гу-
бернского, 6, (Центр Делового
и Профессионального образо-
вания).

ПО E-MAIL: LZorina@chamber.nross.ru.

Программа семинара:

1. Изменения в порядке формирования уставного капитала ООО.
2. Формы оплаты долей в уставном ка-
питале (деньги и имущество). Осо-
бенности в оплате долей имуще-
ством.
3. Солидарная ответственность учреди-
телей общества по его обяза-
тельствам.
4. Порядок и условия выхода участника
ООО из общества путем отчуждения
обществу своей доли в его уставном
капитале независимо от согласия
других его участников, если это пре-
дусмотрено уставом. Компетенция
общего собрания, ограничение полно-
мочий директора. Выход одного
(единственного) участника из обще-
ства.
5. Процедура реализации преимуще-
ственного права приобретения обще-
ства доли, продаваемой участником
общества третьему лицу.
6. Пакет документов и процедура купли-
продажи доли в ООО. Обязанность
обязательного заверения у нотариуса
подписи и печати в протоколе общего
собрания ООО и договоре купли-про-
дажи долей в ООО.
7. Процедура подготовки документов к
сдаче на перерегистрацию.
8. Процедура перерегистрации ООО в
налоговом органе.
9. Примеры заполнения заявлений в
ИФНС при разных видах изменений в
учредительных документах.

ДЕЛОВОЙ

Газета Новороссийской
торгово-промышленной палаты

Адрес редакции и издателя: 353900, г. Ново-
российск, ул. Губернского, 6. Тел. (8617)
61-14-77. E-mail: pr@chamber.nross.ru
Главный редактор **Антон ЗОХАН.**

Учредитель и издатель: Новороссийская торгово-промышленная палата
Регистрационное свидетельство № ПИ 10-3632 Северо-Кавказское
территориальное управление. Объединенная редакция НТПП.
Отпечатано в издательстве «Светлый мир», 353907, г. Новороссийск, ул. Визова, 111/9.
Подписано в печать 12.10.09. Факс: 12.00. Печать офсетная. Объем 11 лр.
Тираж — 1 000 экз. Заказ №



www.chamber.nross.ru