



# ДЕЛОВОЙ



# Н О В О Р О С С И Й С К

#6 [118], 30/07/11, суббота

ntpp.biz

в этом номере:

## Интервью

взаимоотношение  
власти и бизнеса.

*Точка зрения начальника  
отдела по взаимодействию  
с малым и средним бизнесом  
администрации города  
Ильи ПАРШИНА*



2 стр.

## Услуги НТПП

специалисты  
палаты решат для  
вас все задачи,  
связанные с  
электроснабжением  
бизнеса.



4 стр.



межрегиональная конференция

## Предложения НТПП в Саратове не остались незамеченными

29 июня 2011 года в рамках празднования 25-летия Торгово-промышленной палаты Саратовской области состоялась межрегиональная конференция «Роль торгово-промышленных палат в процессе совершенствования правового регулирования отношений власти и бизнеса».

### ПРЕСС-СЛУЖБА

Новороссийской  
торгово-промышленной палаты

www.ntpp.biz

Среди участников конференции были представители ТПП РФ, территориальных торгово-промышленных палат, Управления Федеральной антимонопольной службы по Саратовской области, Министерства юстиции РФ по Саратовской области, прокуратуры Саратовской области, общественных организаций, бизнеса, научной и деловой общественности.

В ходе конференции большое внимание было уделено законодательной деятельности торгово-промышленных палат и их роли в создании благоприятного правового режима в приоритетных отраслях развития предпринимательства, вопросам развития добросовестной конкуренции и снятия административных барьеров.

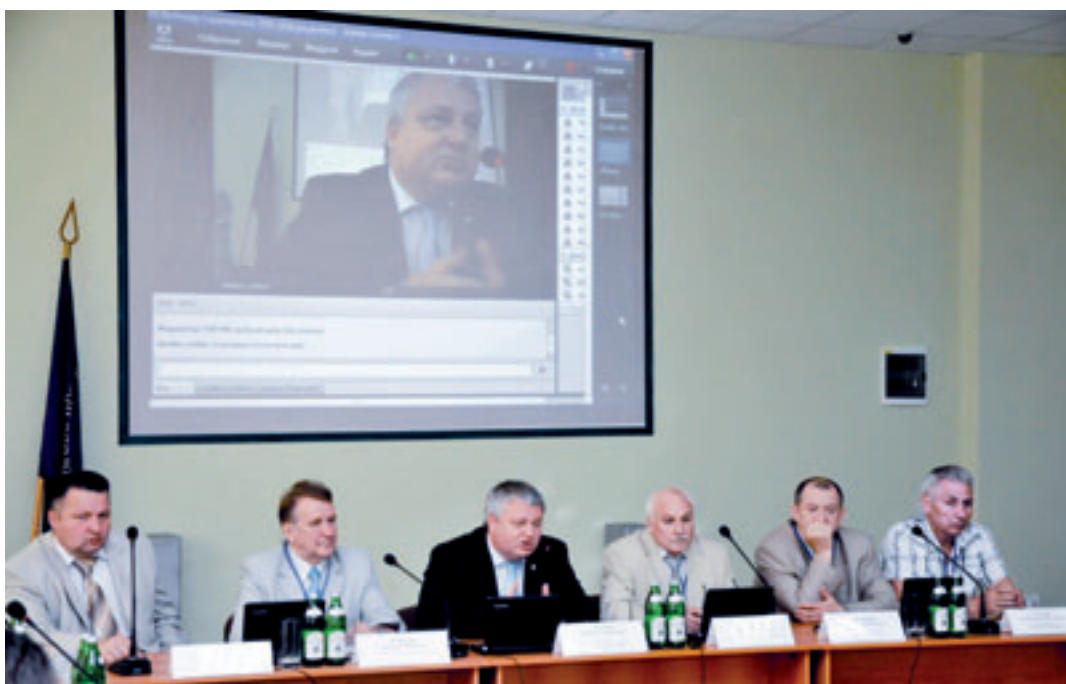
В конференции принял участие президент Новороссийской ТПП Игорь ЖАРИНОВ с докладом на тему «Создание в системе ТПП России механизма постоянного выявления и устранения административных барьеров, связанных с излишним регулированием предпринимательской деятельности». В докладе были затронуты такие значимые для бизнеса темы как борьба с коррупцией и административными барьерами. Игорь Геннадьевич предложил **создать в системе ТПП механизм постоянного мониторинга проблем предпринимателей с целью их дальнейшего устранения.**

В качестве примера двух острых проблем, представляющих реальные административные барьеры для предпринимателей и служащие показателем исключительно коррупционного пути решения вопроса, была приведена ситуация с кассовыми комнатами и персональными данными.

Обязательное наличие кассовых комнат по типу бункера для предприятий, работающих с наличными средствами, введено Письмом Центробанка 1993 года. Требования этого нормативного акта абсолютным большинством хозяйствующих субъектов не могут быть выполнены по вполне объективным причинам: нехватка места, невозможность получения разрешения на перепланировку, дороговизна оформления и строительства. «Однако морально и физически устаревшая норма действует, и налоговое ведомство регулярно (как правило, в конце отчетного периода) проходит «чеком» по магазинчикам и небольшим компаниям (там, где точно кассовую комнату разместить невозможно) и штрафует предпринимателей. Сумма штрафа – 40 000 рублей!» – посетовал Игорь ЖАРИНОВ.

Президент Новороссийской ТПП заявил о появившейся новой проблеме у предпринимателей в связи с введением в действие Федерального закона «О персональных данных». По его мнению, **предусмотренный законом порядок хранения и обработки персональных данных, практически, не осуществим:** специальное программное обеспечение, обновление компьютерной техники, колоссальное документальное оформление, получение специальных допусков. Абсолютному большинству предпринимателей это не только не по карману, но и совершенно не нужно.

В завершении своего выступления Игорь Геннадьевич отметил, что каждая палата должна обязательно



аккредитоваться в Минюсте в качестве независимого эксперта, специалисты ТПП должны пройти обучение методике проведения экспертизы на коррупциогенность. И тогда в стране появится признанный орган, аккредитованный на ведение такой работы, и от наших экспертов трудно будет «отмахнуться». А Федеральная палата должна всячески поддерживать территориальные палаты в этом направлении.

«Еще одним действенным шагом по развитию нашей активности и активности гражданского общества в целом будет являться **наделение торгово-промышленных палат правом законодательной инициативы**, – заявил Президент НТПП. – Опыт такой работы может поделиться ТПП Краснодарского края. На сегодняшний день – это единственная палата, за которой законодательно закреплено право законодательной инициативы – в устав Краснодарского края внесено соответствующее изменение. Правовой механизм позволяет это сделать, прецедент имеется – это уникальную инициативу необходимо распространить на всю систему ТПП».

В Резолюции межрегиональной конференции, окончательный вариант которой был составлен в конце минувшей недели, решено учесть предложения Новороссийской ТПП. В частности, проработать на местах вопрос внесения изменений в Письмо Центробанка РФ «Об утверждении порядка ведения кассовых операций в Российской Федерации» в части исключения нормы излишнего регулирования предпринимательской деятельности в отношении субъектов малого бизнеса. А также рассмотреть вопрос приостановления действия Федерального закона № 152-ФЗ «О персональных данных» в отношении субъектов малого и среднего предпринимательства для детального анализа закона и внесения в него изменений и дополнений в части исключения норм излишнего регулирования предпринимательской деятельности.

### Предложения НТПП:

Предложить ТПП РФ разработать и внедрить в систему торгово-промышленных палат России механизм выявления и устранения административных барьеров, продолжив работу по проведению комплексной системной экспертизы НПА, включающей в себя антикоррупционную экспертизу, оценку регулирующего воздействия, независимую экспертизу административных регламентов, выделив приоритетные отрасли развития предпринимательства и закрепив их за определенными территориальными ТПП. Рекомендовать ТПП РФ совместно с Новороссийской ТПП в целях создания механизма общественного контроля за качеством предоставления государственных и муниципальных услуг инициировать и добиться внедрения государством принципиально новой системы налогового администрирования, основанной на персонализированной ответственности за уплату налогов физическими лицами и хозяйствующими субъектами.

Предложения по этим направлениям будут переданы в ТПП РФ.

официально

## На кону экологическая безопасность Новороссийска

ВО ИСПОЛНЕНИЕ ПОРУЧЕНИЯ ПРЕЗИДЕНТА, ДАННОГО ИМ ПРЕМЬЕР-МИНИСТРУ И ГУБЕРНАТОРУ КУБАНИ НА ЗАСЕДАНИИ ГОССОВЕТА, В Г. КРАСНОДАРЕ 18 ИЮЛЯ ПРОШЛИ ОБЩЕСТВЕННЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ ПО ЭКОЛОГИЧЕСКИМ ВОПРОСАМ, СВЯЗАННЫМИ С ПРОЕКТАМИ ТУАПСИНСКОГО БАЛКЕРНОГО И НОВОРОССИЙСКОГО МАЗУТНОГО ТЕРМИНАЛОВ.

Статус и серьезность мероприятия определили как тема безопасности строящихся терминалов, так и персоны, присутствующие на встрече. На совещание прибыли вице-губернатор Краснодарского края **Вадим ЛУКОЯНОВ**, глава Новороссийска **Владимир СИНЯГОВСКИЙ**, глава Туапсе **Владимир ЛЬБАНЕВ**. Роль модератора консультаций взял на себя журналист, ведущий программы «К барьеру» **Владимир СОЛОВЬЕВ**.

Как участники, так и присутствующие СМИ отметили необычную манеру ведения дискуссии В. СОЛОВЬЕВА. На некоторых сайтах опубликованы материалы, в которых встреча описана так, словно проводилась не обсуждение серьезной экологической проблемы, а постановочное шоу.

У НТПП сложилось свое мнение по этому поводу. «Привлечение В. СОЛОВЬЕВА в качестве модератора было для

присутствующих неожиданно, – заметил Ю. МАКАРОВ. – Сначала всё шло довольно гладко, он предоставил слово экологам из Туапсе, предложил выяснить сложившиеся экологические проблемы. Но позднее его манера шоумена не уязвлялась с темой совещания, а порой имела своей целью дискредитацию экологов и обвинению их в непрофессионализме и нежелании вести диалог». Как говорится, с большой головы на здоровую. В отличие от агрессивного, а порой и откровенно хамского поведения «звездного» ведущего, экологи представили вполне разумные и квалифицированные аргументы в защиту своей позиции.

Новороссийскую торгово-промышленную палату на встрече представляли президент НТПП, председатель Совета НТПП по экологической безопасности и охране окружающей среды Игорь ЖАРИНОВ и советник президента, помощ-

ник председателя Совета **Юрий МАКАРОВ**.

В ходе мероприятия звучали совершенно противоположные точки зрения на сложившиеся проблемы, были проведены консультации с представителями общественных экологических организаций и озвучены пожелания по дальнейшему сотрудничеству.

Заметим, что экологическая проблема, поднятая на совещании, очень волнует новороссийцев, а особенно жителей близлежащих к терминалу улиц. Об этом всем присутствующим рассказала **Татьяна УТЮЖАЕВА**, представитель инициативной группы жителей улицы Жуковского, расположенной вблизи терминала. А **Татьяна ТРИБРАТ**, директор Новороссийской общественной организации «Аква», описала опасность строящегося терминала и заявила о необходимости проведения экологического аудита.

И все же, несмотря на необычный формат беседы, принятое на совещании решение полностью удовлетворяет требования Новороссийских экологов по мазутному терминалу. Представители Новороссийской ТПП также остались довольны результатами встречи.

По завершению дискуссии В. СИНЯГОВСКИЙ собрал на блиц-совещание представителей г. Новороссийска, на котором обратился с просьбой к независимым экологам оказать содействие администрации в организации работы отдела экологии и экологического контроля в целом. Экологам представилась возможность подать свои предложения главе города.

В ответ на предложение В. СИНЯГОВСКОГО Совет НТПП по экологической безопасности и охране окружающей среды уже начал подготовку проектов трех документов:

1. Основы экологической политики МО город Новороссийск;
2. Положение об Общественном совете по экологии и охране природной среды (при администрации города);
3. Положение о порядке проведения общественных обсуждений при оценке воздействия на окружающую среду хозяйственной и иной деятельности объектов капитального строительства.

Надеемся, что предложения НТПП окажут свое влияние на создание диалога между администрацией города, руководителями терминалов и экологическим сообществом и будут способствовать совершенствованию различных форм экологического контроля в городе.

Кого освободят от НДС

13 июля Совет Федерации одобрил поправки в Налоговый кодекс России, призванные усовершенствовать порядок обложения налогом на добавленную стоимость (НДС). Поправки освобождают от НДС ряд видов деятельности на территории Российской Федерации.

Так, государственные и муниципальные унитарные предприятия, если среднесписочная численность инвалидов среди их работников составляет не менее 50%, а их доля в фонде оплаты труда – не менее 25%, освобождаются от уплаты НДС.

Кроме того, на территории России не будут подлежать обложению НДС услуги по страхованию, со страхованию и перестрахованию экспортных кредитов и инвестиций от предпринимательских и политических рисков, а также работы по сохранению объектов культурного наследия, включенных в единый государственный реестр.

Обнуляется НДС при реализации товаров (работ, услуг) для официального использования международными организациями и их представительскими, осуществляющими деятельность на территории России, если международным договором установлено освобождение от НДС таких товаров (работ, услуг).

Решен вопрос аренды при подготовке спортивных мероприятий. Теперь освобождаются от обложения НДС не только предоставленные в аренду спортивные сооружения для проведения организациями физической культуры и спорта спортивно-зрелищных мероприятий, но и мероприятия по подготовке к проведению указанных мероприятий.

В соответствии с новым законом, при выполнении работ, оказании услуг при геологоразведке и добыче углеводородного сырья на континентальном шельфе РФ в целях расчета и уплаты НДС местом реализации работ признается территория РФ. Это означает, что компании, работающие в соответствующих регионах, будут обязаны платить НДС.

Богатые тоже платят

Правительство РФ одобрило введение дополнительной ставки в 10% для уплаты страховых взносов с зарплат свыше 512 тысяч рублей в год. Раньше с таких зарплат страховых отчислений предусмотрено не было.



С 2012 года будут снижены тарифы страховых взносов. Для малого бизнеса, работающего в социальной и производственной сферах, ставки снизят до 20%, для остальных – до 30%.

Чтобы компенсировать выпадающие доходы бюджета от этого снижения и предусмотрено введение 10-процентной регрессивной шкалы для уплаты страховых взносов с зарплат, превышающих 512 тысяч рублей в год. Для малого бизнеса ставка страховых взносов с высоких зарплат составит 7%. Ранее работодатель вносил страховые отчисления только за работников, зарплата которых не превышала 463 тысяч рублей.

По расчетам Минфина, бремя нового налога ляжет в основном на бизнес с традиционно более высокими зарплатами (например, нефтегазовый и финансовый). В меньшей степени он коснется сферы транспорта и торговли, где доля зарплат выше 512 тысяч рублей в год составляет около 20%. Что касается высокотехнологичных секторов, где зарплаты также подбираются к установленной планке, Минфин обещал искать для них пути оптимизации налоговой нагрузки и внести окончательные предложения вместе с проектом закона.

Газета Новороссийской торгово-промышленной палаты



Взаимодействие государства и предпринимательства – актуальная проблема не только для Новороссийска, но и для всей страны. И власть, и бизнес работают на общий результат. Поэтому проблемы предприятий должны решать сообща. О том, как отдел по взаимодействию с малым и средним бизнесом помогает новороссийским предпринимателям, рассказал руководитель отдела Илья Михайлович ПАРШИН.

власть - бизнес

Предпринимателям поможет администрация

- Илья Михайлович, Вы недавно заняли пост руководителя Отдела по взаимодействию с малым и средним бизнесом? Как вы себя чувствуете на новой должности? Чем вы занимались до этого?

- До этого я работал в администрации центрального района в отделе экономики, после чего был назначен помощником первого заместителя муниципального образования Игоря Алексеевича ДЯЧЕНКО, поэтому уже тогда взаимодействовал с предпринимателями и примерно знаю, какая помощь им требуется. Поэтому, когда я вступил в эту должность, все уже было наработано, знаю, куда двигаться, какие вопросы решать, чем заниматься.

- Каковы Ваши первые шаги на новой должности?

- Первое, чем мне пришлось заняться – подтянуть хвосты. Начал с общего ознакомления: что требуется, какая помощь нужна предпринимателям. Для этого организовывал бизнес-встречи, круглые столы. Позже начал приглашать предпринимателей в отдел, давать консультации, проводить семинары для предприятий по интересующим вопросам. И на сегодняшний день я продолжаю этим заниматься, ежедневно к нам приходят 4-5 предпринимателей, также мы ведем прием граждан в МУ «Многофункциональном центре предоставления государственных и муниципальных услуг населению города Новороссийска», туда обращаются порядка 10 человек в приемный день (вторник, 9.00 – 13.00 и четверг, 14.00 – 16.00).

- С какими проблемами обращаются предприниматели? Как Вы думаете, что мешает бизнесу активно развиваться?

- В основном обращаются по юридическим, земельным вопросам, за консультацией по существующим субсидиям, также много проблем, касающихся оформления документов. Если бы чиновники ежедневно не придумывали законы, в соответствии с которыми документы сегодня оформляются одним образом, а на следующий день – уже по-другому, предпринимателям было бы гораздо проще работать и решать возникающие проблемы.

Раньше самой насущной проблемой, которая мешала бизнесу развиваться, была коррупция. На сегодняшний день заметны изменения в лучшую сторону. Положительно влияют на это и антикоррупционные программы. Недавно появилась возможность написать сообщение главе города. Проблемные вопросы, поднятые в сообщениях, зачитываются для служб ежедневно, глава прочитывает все ежедневно, все строго регламентировано и контролируется Владимиром Ильичом СИНЯГОВСКИМ.

- Дайте, пожалуйста, оценку уровню развития новороссийского бизнеса?

- У нас портовый город и он всегда был на серьезных местах по развитию бизнеса. Сегодня рост предпринимательства идет большими темпами. Открывается большое количество различных бизнес-структур, происходит перенасыщение рынка. Например, в одном доме может быть две стоматологии, и это не регулируется законодательством и местными властями. Но и сами предприниматели не понимают: для того, чтобы открыть свое дело, нужно знать, где в городе есть потребность в этом предприятии. Я готов дать такой совет для любого обратившегося. Это впоследствии повлияет на их прибыль.

- Возможно ли наладить взаимоотношение бизнеса с властью? Как будет строиться работа в этом направлении?

- Я занял эту должность и буду делать все возможное и все от меня зависящее, чтоб наладить это взаимодействие, чтобы

люди доверяли нам, и мы в свою очередь помогли в решении проблемных вопросов. Я, со своей стороны, могу быстрее решить тот или иной вопрос, подойти к человеку и выяснить, причины каких-либо несоответствий или нарушений. Мне это сделать гораздо проще, для этого наш отдел и создан: оказываем помощь предпринимателям. За последние годы поменялось много руководителей, поэтому результатов работы особых нет. Сейчас стараемся собрать все по крупицам, вплоть до помещения, в котором уже давно требуется ремонт. Я планирую заняться этим, чтобы люди приходили и видели, что мы существуем не просто так, что работа идет. Еще хотелось бы отметить рост со стороны молодых предпринимателей, все больше молодежи начинает свое дело и зачастую сталкиваются с множеством вопросов, на которые не знают, где искать ответ. Поэтому приглашаем молодых предпринимателей к нам на прием и, возможно, помощь будет оказана мгновенно.

- Вы сами когда-нибудь занимались бизнесом? Знаете ли Вы потребности предпринимателей?

- Да. Бизнес мой развивается и сегодня, передал все в надежные руки. Занимался разноплановым видом деятельности в сферах общественного питания, торговли, создавал интернет-сайты. Потребности знаю, сам недавно был полностью в этой сфере и сейчас продолжаю общаться в кругу предпринимателей. Они мне рассказывают о своих проблемах, которые я стараюсь фиксировать и решать в рамках существующих законов.

- Какие программы поддержки бизнеса сегодня существуют у нас в городе и крае?

- Наш отдел начинает прием документов на выдачу трех видов субсидий малому и среднему бизнесу: субсидирование части затрат на ранней стадии их деятельности в части приобретения основных фондов и нематериальных активов: мебель, оборудование; субсидии на уплату процентов по кредитам; на подключение к инженерным сетям (вода, свет, газ).

Мы составляем брошюры для начинающих предпринимателей, из которых можно узнать, как начать свой бизнес, на что обратить внимание в первую очередь, куда обращаться, какая документация необходима.

Также мы проводим семинары, встречи с предпринимателями не только на местном уровне, но и в Краснодаре, куда приглашаем гостей из Москвы, Санкт-Петербурга. Конечно, мы стараемся привлекать наших предпринимателей, которые в основном отказываются, ссылаясь на нехватку времени. Но ведь для развития бизнеса у руководителя должна быть активная жизненная позиция, следить за новостями. Так сложилось, что наши люди тяжелые на подъем, а кроме того, некоторые думают: все, что мы делаем – исключительно в корыстных целях. Хотя мы оплачиваем их участие, бюджет выделяет деньги, чтобы мы проводили семинары, обучали людей, повышали уровень квалификации наших с вами граждан.

Одним из направлений нашей сегодняшней деятельности является разработка сайта для малого и среднего бизнеса, где будут освещены все методы господдержки малого и среднего бизнеса.

внимание!

Если у вас возникли какие-то вопросы, обращайтесь в Отдел по взаимодействию с малым и средним бизнесом, и мы попытаемся помочь в решении проблемы, найдемся мы по адресу: ул. Бирюзова 6, 1-й этаж.

Тел: (8617) 64-38-75.

Как получить грант на развитие своего дела?

Начинающие предприниматели (ИП и юрлица) могут получить гранты на компенсацию затрат, связанных с созданием собственного бизнеса, в денежной или натуральной форме. Сумма гранта не превышает 0,3 миллиона рублей на одного получателя господдержки.

Грант предоставляется на возмещение понесенных расходов по регистрации юридического лица или индивидуального предпринимателя, а также на возмещение понесенных расходов и/или части планируемых расходов, связанных с реализацией бизнес-проекта (в течение первого года его осуществления) и предусмотренных в бизнес-проекте. Претендент на получение гранта должен иметь готовый бизнес-план и пройти краткосрочный курс обучения.

Оказывается содействие развитию лизинга оборудования, устройств, механизмов, автотранспортных средств (за исключением легковых автомобилей), приборов, аппаратов, агрегатов, установок, машин, средств и технологий. Предусмотрены субсидии из федерального бюджета на возмещение части затрат на внесение субъектом малого и среднего бизнеса лизинговых платежей (из расчета не более 2/3 ставки рефинансирования ЦБР, действовавшей на момент уплаты им процентов). Также субсидируется уплата первого взноса (аванса) при заключении договора лизинга оборудования.

Кроме того, предусмотрено содействие развитию микрофинансирования. Микрофинансовые организации делают более доступными займы субъектам малого и среднего бизнеса. Такая помощь оказывается, если сумма займа небольшая или отсутствует кредитная история и т. д. При этом займы не должны превышать одновременно каждому малому предприятию 1 млн рублей, на срок не более 12 месяцев.



примите поздравления!

«Модус», с днем рождения!

7 июля 2011 г. VIP –партнеру НТПП группе компаний «Модус» исполнилось 17 лет.

В честь дня рождения дилерский центр компании в г. Новороссийске организовал день открытых дверей. Посетителей автосалона встречали праздничным фуршетом, где каждый из них получил подарочный купон со скидкой 17% на сервисное обслуживание автомобиля. Кроме того, все участники викторин смогли получить купон на техобслуживание со скидкой 30%, 40%, и 50%.

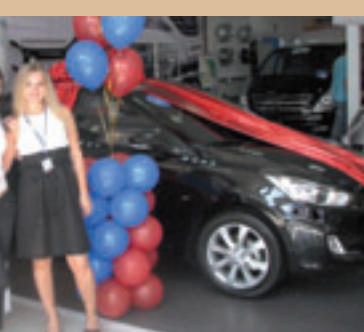
Новороссийская ТПП поздравила дилерский центр и пожелала молодому коллективу слаженности и надежности в работе, стойкости и энергии в достижении поставленных целей!

Выбирая «Модус», Вы выбираете сильную и надежную компанию!



В автоцентре «Модус» Вас ждет полный спектр услуг, сопровождающих покупку и оформление нового автомобиля:

- \* Кредит
- \* Страхование
- \* Лизинг
- \* Trade-in (обмен автомобиля на новый с доплатой)





### «Горячая линия»

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



### вопрос

В полученной нашим магазином партии спиртного на некоторых бутылках отсутствует дата изготовления и розлива. Если выставить их на реализацию, это будет считаться нарушением?

### ответ

В силу п. 3 ст. 11 Федерального закона от 22.11.1995 № 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции» алкогольная продукция, находящаяся в розничной продаже на территории Российской Федерации, сопровождается информацией на русском языке, которая должна содержать сведения в том числе о дате изготовления. Законом также запрещается нарушение установленных правил розничной продажи алкогольной продукции. В соответствии с п. 138 Правил продажи отдельных видов товаров (утверждены Постановлением Правительства РФ от 19.01.1998 N 55) информация об алкогольной продукции должна содержать в том числе дату, место изготовления и розлива алкогольной продукции.

На основании п. 140 указанных Правил перед продажей алкогольной продукции продавец обязан проверить ее качество (по внешним признакам), целостность потребительской тары, наличие на товаре соответствующей марки и информации о товаре и ее изготовителе (поставщике).

Отсутствие информации о дате изготовления и розлива алкогольной продукции может повлечь административную ответственность по ч. 3 ст. 14.16 КоАП РФ (нарушение иных правил розничной продажи алкогольной продукции) в виде наложения административного штрафа на должностных лиц в размере от 3 000 до 4 000; на юридических лиц - от 30 000 до 40 000 тысяч рублей, причем с конфискацией алкогольной и спиртосодержащей продукции или без таковой.



### вопрос

Если при учреждении общества с ограниченной ответственностью участники вносят вклад в уставный капитал в виде имущества, то кто должен производить оценку этого имущества?

### ответ

Законодательством РФ предусмотрена возможность внесения вклада в уставный капитал хозяйствующего общества в виде имущества, имеющего денежную оценку (ст. 66 ГК РФ, ст. 15 Федерального закона от 08.02.98 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»).

Оценка неденежных вкладов утверждается решением единственного участника либо протоколом общего собрания участников ООО. Если номинальная стоимость доли участника составляет более 20 000 руб., то неденежный вклад должен оцениваться независимым оценщиком.

В таком случае номинальная стоимость доли, оплаченной неденежным вкладом, не может быть больше суммы, указанной независимым оценщиком (п. 2 ст. 15 Федерального закона «Об ООО»).

Перечень и стоимость имущества также отражается в Акте передачи имущества в уставный капитал общества.

Для получения более подробной информации по данному вопросу и оказанию помощи в составлении необходимых документов обращайтесь в Центр развития предпринимательства при НТПП, тел. 61-02-59.



Как изменить свое поведение? Как эффективно влиять на поведение окружающих? Ответы на эти вопросы предприниматели смогли получить в тренинг-центре «Альтернатива» в течении трехдневного экспресс-курса «Дрессировка себя и окружающих».

## тренинг-центр

# Дрессируйте себя и окружающих

Для того, чтобы представители бизнеса Новоросийска, Краснодара и Геленджика смогли успешно решить свои самые важные задачи, был приглашен опытный московский ведущий **Сергей ХАРИТОНОВ** - член-корреспондент Международной академии наук (МАНЭБ), член Британского Общества Когнитивных и Поведенческих Психотерапевтов (Membership British Association for Behavioural & Cognitive Psychotherapies / BABCP), старший научный сотрудник Московского НИИ Психиатрии Росздрава РФ, врач-психотерапевт, психиатр, кандидат медицинских наук.

Мы решили расспросить руководителя тренинг-центра «Альтернатива» **Наталью ПИВНЕВУ**, как удастся помочь слушателям курса, решать личные и бизнес-задачи.

**- Наталья, 1-3 июля прошел тренинг «Как дрессировать себя и окружающих». Часто ли Вы приглашаете специалистов из других городов?**

- Помимо С. ХАРИТОНОВА я приглашала Д. КОТА из Санкт-Петербурга с курсом копирайтинга для маркетологов, менеджеров по рекламе, руководителей собственного бизнеса и для тех, кто хочет писать продающие тексты. Чтобы дать больше информации, я приглашаю бизнес-тренеров из других городов. Отзывы участников подтверждают: приглашенные - профессионалы высокого уровня. Поэтому за тех, кто проводит тренинги в нашем центре, мы рвемся.

**- Почему Вы пригласили именно Сергея ХАРИТОНОВА?**

- Когда я закончила институт, а позже защитила кандидатскую в Ростове-на-Дону, встал вопрос о повышении квалификации. Я искала какое-то углубленное направление в психотерапии, которое могла бы изучить и по этим методам работать. В Москве в Институте психотерапии и клинической психологии нашла то, что искала. А **Сергей ХАРИТОНОВ** являлся руководителем проекта, у него я и училась.

Почему именно дрессировка? Изначально я хотела провести тренинг «Идентификация лжи», так как люди действительно заинтересованы этим направлением. Но Сергей Викторович посоветовал более актуальную тему - дрессировка, которая в Москве пользуется огромной популярностью, и я решила попо-



бовать и собрала группу.

**- Планируете ли Вы в ближайшее время тренинг с участием ведущих специалистов?**

- 22-23 сентября в Краснодаре пройдет повторный тренинг по копирайтингу. Также в рамках направления Школы ораторского мастерства в тренинг-центре регулярно проводятся курсы по эффективному общению для жизни и бизнеса, семинары по публичному общению, эффективной бизнес-презентации, составлению интеллектуально-карт. В декабре к нам снова приедет Сергей ХАРИТОНОВ с курсом «Идентификация лжи».

Члены НТПП стараются не упускать возможности получить новые знания. Так курс «Дрессировка себя и окружающих» посетила руководитель сети профессиональных магазинов для индустрии красоты «Мастер-класс» **Елена Анатольевна КОВАЛЮК**, мнением которой мы не могли не заинтересоваться:

**- Елена Анатольевна, почему Вы выбрали тренинг «Как дрессировать себя и окружающих»? Каких результатов Вы ожидали от него?**

- Мне нужно было решить проблемы, связанные с переходным возрастом ребенка, ему исполнилось 14 лет. Преподаватель показал различные методики и применение их в бизнесе, в семье, и в любом общении, особенно по отношению к себе.

**- Какое мнение сложилось о ведущем тренинга?**

- Сергей Викторович - человек контактный, грамотный, доброжелательный, отзывчивый. Он увидел, что я переживаю и старался мне помочь, подсказать и уделить внимание.

**- Какие впечатления остались от участия в тренинге?**

- Я поняла, что мы часто живем по интуиции, как получится, не задумываясь, а есть вещи которые реально можно изменить, не делая никому плохо.

**- Готовы ли Вы теперь применить приемы «дрессировки»?**

- Я уже стараюсь их применять. Сергей Викторович посоветовал задавать вопросы сыну, стараться его разговорить, чтоб он ушел от требований и начал рассуждать. И при следующем разговоре я начала задавать вопросы. И он стал общаться со мной, отвлекся, и я успокоилась. Обычной схемы конфликта не получилось. В то же время, я понимаю: для того, чтобы реально решить проблему, изменить все, нужно работать, мыслить.

### ВНИМАНИЕ!

Более подробную информацию о тренингах тренинг-центра **Натальи Пивневой «АЛЬТЕРНАТИВА»** можно получить по тел. 8 (9887) 70-70-31, на сайте [www.alternative-nvrsk.ru](http://www.alternative-nvrsk.ru)

## юридические услуги

# «Ди.Ва» не терпит поражений

Компания «Ди.Ва» на рынке юридических услуг Новоросийска всего полтора года, за это время ей не было проиграно ни одного дела в суде. Как руководству удается добиваться таких успехов и что отличают эту компанию от конкурентов, нашей газете рассказал коммерческий директор компании **Дмитрий Сергеевич ДАШКО**.

**- Дмитрий Сергеевич, давно Вы на рынке юридических услуг, с какими трудностями Вам приходится сталкиваться в работе?**

- На рынке юридических услуг мы полтора года. Основная трудность, как и у любой начинающей фирмы, независимо от отрасли, это создание клиентской базы. К сожалению, мы не первая фирма, которая вышла на этот рынок в Новоросийске, есть достойные конкуренты, и нам приходится с ними добросовестно конкурировать. Если сравнивать ситуацию с началом нашей деятельности, прогресс конечно есть.

**- Как возникла идея создания специализированной юридической фирмы?**

- Я и мой компаньон долгое время работали в Новоросийской таможне. После того, как отдали долг государству и закончились контракты, мы решили попробовать начать бизнес. На сегодняшний день много еще в законах не совсем понятного, в том числе для участников внешнеэкономической деятельности, которые зачастую не знают своих прав, законов. И из-за этого у них возникают трудности в ходе перемещения товаров через таможенную границу, а наша фирма создана для того, чтобы их качественно и грамотно консультировать. При необходимости помогаем, вплоть до обжалования действий в судебном порядке, представляем интересы предпринимателей, если возбуждаются дела об административных правонарушениях.

**- То есть Ваша компания оказывает как долгосрочное юридическое обслуживание, так и предоставляет разовые услуги?**

- Да, мы оказываем различные услуги: есть абонентское юридическое обслуживание, есть разовые услуги. В силу наших знаний специфика работы направлена на таможенное, административное законодательство, готовы оказывать услуги и в области налогового законодательства.

**- Какие факторы позволяют вести успешную деятельность на рынке оказания юридических услуг? Могли бы Вы выделить «факторы роста», обеспечивающие развитие компании?**

- Есть политическое, стратегическое решение руководства страны, о том, что таможенное оформление будет переходить непосредственно к таможенным границам, к пунктам пропуска внутренней таможни. Новоросийск - город-порт, южные ворота России, у нас очень большой товароборот, он с каждым годом растет. В связи с этим растет потенциальная клиентская база.

**- Ваша компания готова взяться за любой заказ на любую юридическую услугу, либо существуют определенные приоритеты и ограничения?**

- Что касается уголовного и уголовно-процессуального права, ввиду отсутствия адвокатского удостоверения, мы не имеем права представлять интересы граждан в ходе проведения проверок либо расследований по уголовным делам. Мы готовы оказывать консультационные услуги, касающиеся

уголовного законодательства в области таможенного дела. Но мы не сможем присутствовать в органах следствия. С другой стороны, пока не возникло острой необходимости в этом.

Также мы не совсем связаны с гражданско-правовыми отношениями, также ввиду специфики предыдущей трудовой деятельности и наличия знаний.

Наша реклама направлена на оказание услуг в рамках таможенного дела. Есть постоянные клиенты, которым помимо таможенных вопросов помогаем с проверкой договоров с клиентами, претензионной работой, исковой деятельностью. Мое мнение: грамотный юрист должен ориентироваться более или менее в любой отрасли. Есть специфика, но рассмотреть договор купли-продажи, поставки или оказания услуг и выявить там какие-то недочеты, думаю, для хорошего юриста несложно, поэтому такой работой мы тоже занимаемся.

**- Какие услуги на сегодняшний день пользуются особой популярностью?**

- Работодатели сегодня начинают проникаться нормами трудового законодательства, последнее время часто возникает необходимость о рассмотрении трудовых договоров с работниками, сейчас все больше актуальны вопросы защищенности работников, трудовых расписаний. Мы стараемся сделать максимально полезное для наших клиентов.

**- Ваше видение развития рынка юридических услуг Новоросийска. Какие новые направления могут появиться, и какие направления могут утратить свою актуальность?**

**Чем Вы можете это объяснить?**  
- Тяжело сказать, многое будет зависеть от вступления России в ВТО. Если до конца года это случится, возможно, это будет тем фактором, который принесет изменения на рынок юридических услуг, законодательство, по моему мнению, будет меняться.

На сегодня, я считаю, рынок юридических услуг в области таможенного и налогового законодательства будет развиваться. Эти сферы очень связаны и будут развиваться в связи с увеличением товарооборота в Новоросийске.

**- Есть какие-то достижения, которыми Вы гордитесь?**

- Скажу без лишней скромности, гордость вызывает то, что за полтора года нами не проиграно ни одно дело в системе арбитражных судов. Бывали случаи, что терпели поражение в первой инстанции, но в апелляции наши доводы находили почву и мы доказывали, что наш клиент прав. Стремимся репутацию закреплять в этом направлении. Это наша визитная карточка, доказательство качественных услуг, грамотных специалистов, которые вам помогут в любом случае.

### внимание!

Обратиться за юридической помощью в компанию «Ди.Ва» Вы можете по адресу: ул. Карла Маркса, 1, оф.33. Тел. 8(928) 66-42-914 - **Вадим Владимирович**

## обучающий семинар

# Навстречу знаниям вместе с НТПП

22 июня Центр делового и профессионального образования НТПП в конференц-зале Ассоциации профсоюзов морского транспорта Юга России «Югмор» провел обучающий семинар на тему «Особенности регулирования труда отдельных категорий работников».

Обучала новоросийских предпринимателей **Галина Сергеевна ГОРСКАЯ** - юрист-консультант по вопросам кадрового делопроизводства и кадрового аудита, имеющая опыт работы начальником отдела Государственной инспекции труда по Краснодарскому краю.

В семинаре приняли участие не только руководители предприятий, но и специалисты по кадрам, и для большинства из них этот семинар не первый. Участники рассказали о трудовых отношениях с несовершеннолетними, беременными, инвалидами, о нюансах оформления студентов на производственную практику, а также о нормативно-правовых документах по трудовому законодательству. Узнали специалисты и о том, как избежать ошибок в таких щекотливых вопросах, как изменение зарплаты и режима рабочего времени.

Своими впечатлениями о семинаре **Мария Сергеевна ШИЛОВА**, специалист отдела по работе с персоналом ЗАО «Лукойл-Черноморье»:

- Семинар очень нравится. Я молодой специалист, и все, что касается кадрового делопроизводства, мне интересно. Я здесь не первый - пятый раз, стараюсь ничего не пропускать. Спасибо руководству, которое с удовольствием меня отправляет на обучение.

О том, как курсы помогают руководителям предприятий, мы узнали у **Светланы Николаевны КАУНОВОЙ**, директора лицея «Строитель»:

- Я рада, что НТПП организовала эти курсы. Лекции грамотные, ведущая - человек с опытом, мне очень нравится. Здесь и мой инспектор по кадрам. В работе у всех руководителей возникают какие-то вопросы, что-то мы делаем не так, а искать пути решения, когда не компетентен в чем-то, довольно сложно. На семинарах дают материал, который нужен в работе, все стало понятно, нам объясняют, ссылаясь на статьи, законы, не надо ничего искать. Это достойные курсы, и их нужно обязательно посещать, я стараюсь отправлять и своих работников на курсы-однодневки. И тут не надо смотреть на деньги: скупой платит дважды. Знания обязательно пригодятся.



НТПП планирует продолжать работу по повышению правовой грамотности предпринимателей города.

### внимание!

О предстоящих семинарах НТПП вы можете узнать: Тел.: (8617)610-098, (8617)610-317 e-mail: [seminar@ntpp.biz](mailto:seminar@ntpp.biz)

Газета Новоросийской торгово-промышленной палаты

3





Среди услуг НТПШ появилась новая – наши специалисты решат все задачи, связанные с энергоснабжением. Мы поможем подключить Ваш дом, коттедж, садовый участок, садовое некоммерческое товарищество (СНТ), дачное некоммерческое партнерство (ДНП), предприятие, офис и любой другой объект индивидуальной или коммерческой собственности.

## услуги

# Подключитесь к электросетям вместе с НТПШ

Новороссийская торгово-промышленная палата окажет квалифицированную помощь в прохождении всех трех этапов технологического присоединения к электрическим сетям Сетевой организации (получение технических условий, их выполнение, собственно подключение) с минимальными затратами.

Наши специалисты возьмут под свой контроль самую большую, по временным затратам, часть процесса – документооборот. Мы проследим, чтобы все было сделано в срок, качественно и верно с юридической точки зрения и не забудем о Ваших интересах.

Подключение впервые вводимых в эксплуатацию электроустановок к электросетям Сетевой организации (НЭСК или ЮЗЭС) или увеличение присоединяемой мощности электроустановок осуществляется в три этапа:

### 1. Получение Технических условий на технологическое присоединение к электрическим сетям Сетевой организации (НЭСК или ЮЗЭС).

В него входит:

- \* анализ технологических возможностей;
- \* индивидуальное оформление пакета документов для Сетевой организации;
- \* подготовка и подача Заявки на Технические условия, обеспечение контроля над Заявкой;
- \* получение и экспертиза проекта Договора о присоединении и Технических условий;
- \* при необходимости подготовка и подача Претензии на Технические условия;
- \* получение Технических условий.

### 2. Выполнение Технических условий на технологическое присоединение к электрическим сетям Сетевой организации (НЭСК или ЮЗЭС).

В этот этап входят:

- \* выбор проектной организации, содействие Заказчику в заключении Договора с проектной организацией, в том числе в вопросах ценообразования;
- \* разработка проекта электроснабжения, решение технических вопросов в процессе проектирования;
- \* приемка проекта и его экспертиза;



- \* выбор монтажной и наладочной организаций, содействие Заказчику в заключении Договоров с ними, в том числе в вопросах ценообразования;
- \* ведение технического надзора за выполнением работ;
- \* приёмка монтажных и наладочных работ;
- \* проверка исполнительной документации;
- \* оформление Актов приёмки/сдачи выполненных работ проектной, монтажной и наладочной организациями.

### 3. Подключение электроустановки потребителя к электросетям Сетевой организации (НЭСК или ЮЗЭС).

В последний этап входят:

- \* подготовка пакета документов к получению разрешения на подключение электроустановки Заказчика к электросетям, содействие Заказчику в заключении Договора с лицензированной организацией на подготовку документов;
- \* вызов представителей Сетевой организации для проверки выполнения Технических условий и программи-

- рования электросчётчика;
- \* подготовка и подача Заявления Поставщику электроэнергии на заключение Договора или изменение Приложения к действующему Договору электроснабжения;
- \* подписание Договора или Приложения к действующему Договору электроснабжения;
- \* подготовка и подача Заявки в Сетевую организацию на подключение электроустановки Заказчика к электросетям;
- \* подача напряжения на электроустановку Заказчика.

Сроки выполнения заказа, как правило, не превышают 60 календарных дней. Они зависят от сложившихся технических обстоятельств, места расположения объекта, величины запрашиваемой электрической мощности и сложности реализации выданных ТУ.

### внимание!

Получить справку или подать заявку Вы можете по тел.:(8617) 61-00-98, факс: (8617) 61-04-09 или по e-mail: izorina@ntpp.biz

## 1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8 ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ И УЧЕТА

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

**1С:Франчайзи НБК групп**  
Тел.: +7 (8617) 709649  
www.nbk-group.ru

КОМПЛЕКСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ПО ДЕЛОВОМУ ПРОГРАММНОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ

## дата

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

### Август

01 КОРСАКОВУ Н.Ю.	13 ФОМЕНКО Е.Ф.
02 КУРОЧКИНА А.Н.	14 АФАНАСИЯДИ П.К.
02 ЗАЧЕСОВА А.В.	14 ГОЛОВИНА А.В.
03 ПУЧКО Г.И.	17 РУМЯНЦЕВУ М.А.
04 ГАСАНОВУ А.И.	20 ЕРОХИНА М.В.
05 ЛЕВИ А.В.	21 ШАКУЛА Ю.М.
08 МХИТАРЯНА В.А.	22 СУХАРЕВУ Т.В.
07 ЛЕПЕШИНСКОГО Е.Э.	24 СОЛОВЬЕВУ И.Н.
07 КУПАЕВА С.М.	24 АСТАХОВА В.В.
07 БРАСЛАВСКОГО Д.А.	26 УРЬВСКУЮ И.К.
08 ЗАШИХИНА А.В.	27 КОСЯКОВА А.В.
08 ВЕРБИЦКОГО С.С.	28 НОВАК В.А.
09 КОРОТЫЧА А.Г.	29 ВЫШИНСКУЮ И.Н.
10 АБРАМОВА П.Я.	30 ЛИПТАКОВУ А.А.
10 УДОТА С.Я.	30 КОРНИЕНКО Н.Н.
12 ЯРЫШЕВА С.Н.	30 КАЛЬЧЕНКО А.Н.
12 СВИРИДОВА А.П.	

## МЕДОВЫЙ ДАР

г. Новороссийск ☎ 699-743

## учёба

### «Гринвич» - основа профессионального успеха

Где выучить иностранный язык? Освоить компьютерные технологии? Эти вопросы волнуют многих людей. Ответ прост - в Учебном Центре «Гринвич». 8 августа центр отмечает 5-летие на рынке образовательных услуг. Накануне юбилея мы решили пообщаться с директором центра и его основателем - Викторией МИЗИНОЙ.



сказать, где лучше всего. Везде очень интересно побывать, всегда масса новых впечатлений. И люди совершенно другие, общаться с ними - одно удовольствие.

#### - Что приносит центр «Гринвич» Новороссийску?

- В первую очередь, качественное образование. Конечно, есть и другие центры в городе, обучающие иностранным языкам или компьютерным технологиям. Но уникальность «Гринвича» в том, что здесь собран большой портфель курсов, есть бюро переводов. К тому же, мы предоставляем обучение за границей (от 2-х недель до года), где можно применить полученные знания на практике. Кроме того, мы гордимся высоким уровнем обслуживания в «Гринвиче», нам удалось создать в центре атмосферу душевной теплоты. С каждым годом у нас все больше и больше клиентов. Важно, чтобы люди получали то, за чем пришли. Поэтому мы проводим тщательный отбор и подготовку преподавателей.

#### - Какие планы на будущее в работе центра?

- Конечно, хочется расширяться, осваивать все новые и новые горизонты. Но сейчас очень трудно найти действительно грамотных, квалифицированных специалистов. В «Гринвиче» небольшой, зато очень дружный, сплоченный коллектив. И, несмотря на то, что он женский, нет никаких распрей. Все любят свою работу и всегда готовы прийти друг другу на помощь. Кстати, к юбилею, мы готовим скидки для клиентов на обучение в центре.

#### - Поделитесь секретом вашего успеха.

- Хорошее отношение к людям, желание сделать их счастливыми. Когда хорошо всем, то и тебе тоже. Я по натуре перфекционист, поэтому либо очень хорошо, либо никак!

### внимание!

Учебный Центр «Гринвич» ждёт Вас по адресу: г. Новороссийск, ул. Куникова 21. Подробности можно узнать по тел.: 71-67-07, 8 (918) 040-06-04.

#### - Как Вам пришла в голову идея создать такой центр?

- После обучения я была за границей на стажировке, работала переводчиком. Увидела, как организован бизнес там, насколько качественные услуги образования, подход к обучению. Меня это настолько впечатлило, что приняла решение открыть подобные курсы в нашем городе.

#### - Где Вы получали образование?

- Я филолог, училась в Кубанском государственном университете на отделении истории культуры России и Северной Америки.

#### - Почему Вас заинтересовала именно сфера иностранных языков?

- Я с детства любила английский, это был мой любимый предмет. И, кроме того, всегда хотелось за границу. Вообще, по статистике, 20 % населения нашей страны хотят эмигрировать, причем это самые активные, одаренные люди.

#### - Какие страны Вам довелось посетить? И где больше всего понравилось?

- Была в Аргентине, Бразилии, Уругвае, Хорватии, Португалии, Финляндии, Турции и даже в Антарктиде. Вообще люблю путешествовать. Не могу

## НТПШ



### полезные телефоны

Новороссийская торгово-промышленная палата, приемная: (8617)

**61-00-29**

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

**61-14-77**



## ОЦЕНКА ЭКСПЕРТИЗА

### НЕДВИЖИМОСТИ

### ИМУЩЕСТВА ДЛЯ ЗАЛОГА

### АВТОТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ И ОБОРУДОВАНИЯ

### АКЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ

### УЩЕРБА ПРИ ЗАЛИТИИ, ПОЖАРЕ

### БИЗНЕСА

Новороссийская торгово-промышленная палата

Адрес: г.Новороссийск, ул.Губернского, 6, оф.17

Тел.: (8617) 64-25-28

Распространяется БЕСПЛАТНО

Газета Новороссийской торгово-промышленной палаты



## ДЕЛОВОЙ НОВОРОССИЙСК

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

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

Главный редактор Мария ВОРОНИНА.

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 1 п.л. Тираж — 1 100 экз. Заказ № \_\_\_\_\_

www.ntpp.biz



#6 [118], 30/07/11

СПЕЦИАЛЬНЫЙ  
ПРОЕКТ

**Лето, очередной отпуск...  
Где, как, почём и с каким уровнем комфорта его провести?**

НЕЛИЧНЫЙ ОПЫТ...

## В редные советы туристу

Несмотря на все проблемы,  
мы не будем унывать.  
Мы - туристы из России:  
Отдыхать так отдыхать!

Источник:  
zonaturizm.ru

Постоянно пользуйтесь предложениями маленьких турфирм, кабинет которых пребывает в крошечном подвале кого-то из окружающих проулков. Просто они только открыли свое дело – необходимо помогать развиваться малому бизнесу.

Не доверяйте публикациям в СМИ, повествующим о еще одних облапошенных путешественниках и турагентах-мошенниках – все это «черный пиар».

Если турагент путается в названиях курортов и отелей, а рассказывая о программе вашего тура и двух слов связать не может – не обращайтесь. Просто вы ему понравились, и он смущается, говоря с вами.

Железнодорожные билеты всегда покупайте с рук – так вы потратите меньше времени на покупку и сэкономите свое время.

Собираясь в поездку, не забудьте сложить все имеющиеся вещи в благовидные и дорогостоящие сумочки – так все окружающие поймут, что вы богатый человек и станут вас почитать.

Берите в поездку побольше средств, складывайте их все в один кармашек, портмоне или же сумочку. Там же должны быть паспорт, права, документы и т.д. Если уж утратить – так все разом.

Одеваться в путь нужно с гламуром и уютом. В зимний период для барышень подойдет норковая либо песцовая шуба (на худой конец дубленка), летом – декольте и мини-юбка.

Пока вы пребываете на перроне либо в аэропорту, сделайте так: все имеющиеся вещи поставьте в длинный ряд и отвернитесь – кому тут потребуются чужие чемоданы? А пока у вас появится возможность погадать по одежде приезжающих, какая погода в тех краях.



Когда займете свое место в поезде либо на борту самолета, сразу изложите товарищам куда вы двигаетесь, где трудитесь, сколько получаете – вам нечего скрывать – вы же правдивый человек.

На всех таможенных прятать все средства в одежду на себе, ну а в таможенной декларации пишите не очень большую сумму – так как никто не засомневается в вашей правдивости и не рискнет вас обыскать.

Еще лучше – вместо наличных средств носить при себе пластиковую карточку. Не сомневайтесь, даже в самых необузданных и экзотических уголках Земного шара обязательно найдется пара-тройка банкоматов, в которых принимаются Visa и MasterCard. А чтоб не позабыть ваш PIN-код, непременно запишите его на обороте карточки.

Никогда не берите в поездку лекарства – вы совершенно здоровы, а ваши желудок, сердечко, голова не подведут. Кроме того, в чемодане итак мало места.

По приезде сразу сдавайте

вещи в камеру хранения, а номер камеры и шифр записывайте на бумажку большими цифрами или же громко произнесите вслух – вдруг вы его позабудете, и тогда есть возможность, что служящие камеры или же случайные очевидцы вам все напомним.

В чужой стране пользуйтесь предложениями лишь частных таксистов, при этом изучать заблаговременно маршрут либо смотреть за тем, включен ли счетчик вовсе не обязательно. Районный водила и так провезет вас на более кратким маршрутом, не заставит вас переплачивать, а сдачу с солидной суммой отдаст всю до копейки.

Не докупайте собственным детям слезкой. Предоставьте им больше свободы – пускай ощутят себя первооткрывателями на неизведанной земле. Самостоятельные прогулки по восточным рынкам, обследование диких пляжей, заплывы за буйки – это все так занимательно и поучительно для вашего малыша.

Сейчас распечатайте эту небольшую памятку в нескольких экземплярах, одну положите в кошелек, а вторую – за подкладку чемодана и отправляйтесь в путь. Удачного вам пути, дорогие путешественники!

Отправляясь на экскурсии, постоянно берите в прокат автомобиль, храбро садитесь за руль, сигнализируйте все подряд, обгоняйте и подрезайте, а к отличительным чертам левостороннего движения привыкайте в процессе.

Не думайте о страховке – это все обман! Лучше везде ходите в лаптах и противогазе, ну а в море купайтесь в костюме арлекина. Приходилось вам когда-нибудь слышать, что человека в лаптах и противогазе сбила машина, или же купающегося в карнавальном костюме укусила скат? Простая теория вероятности.

Не отказывайте себе в удовольствиях. Когда еще возможно употреблять такое количество алкоголя. Плавание «под мухой» гарантирует дивные чувства, а окружающие пускай не возмущаются вашим поведением, а присоединятся к вам.

Гуляя по неизвестному городу думайте, что тут все такие же, как вы – туристы, и никакие угрозы вас тут не подстерегают.

**ИНТЕРВЬЮ**

### «Турист» для туризма

Далеко не секрет, что туристический бизнес – это хороший потенциал для развития малого предпринимательства и получения большой прибыли. Однако в туристическом бизнесе, как и во многих сферах деятельности, существуют свои трудности. О том, каких принципов работы нужно придерживаться, чтобы преодолеть эти препятствия, и почему туристы предпочитают отдыхать за границей, нашим читателям рассказала директор новороссийского бюро путешествий и экскурсий «Турист» **Наиля Тагировна ЯГУДИНА**.



- **Наиля Тагировна, как Вы пришли к решению открыть свое дело?**  
- По образованию я филолог, а в системе туристско-экскурсионного дела я с 1978 года, работала экскурсоводом 18 лет. В середине 1990-х годов начала коммерческий туризм, и мы с подругой, тоже опытным экскурсоводом, решили открыть свое дело. В 1992 году занялись организацией экскурсий со школьниками и отдыхающими на базах отдыха Новороссийска, арендовали офис в гостинице «Бригантина», вступили в члены НТПП, где я познакомилась с руко-

тическом рынке уже 11 лет. За это время у нас сложились дружеские и теплые отношения со всеми нашими клиентами. На первом месте для нас профессионализм, доброжелательность и доверительные отношения. Работа с клиентами нашей компании неограниченна во времени, никто никого не торопит, вы можете выбрать тур сколько угодно, вас могут пригласить в субботу или в воскресенье, когда вам удобно.

- **Часто ли новороссийские компании едут отдыхать коллективно? Какие страны выбирают для таких поездок?**  
- Крупные предприятия города могут иногда позволить себе поездки за границу. Чаще всего выбирают Чехию, Украину и Италию. Это связано с невысокими ценами на данные направления и насыщенной экскурсионной программой. Мы организуем поездки для ОАО «Новоросцемент», ОАО «Черномортранснефть», администрации морского порта, НФ ФГУП «Росморпорт», ОАО «НУТЭП». С организациями, у которых стабильная социальная программа, мы работаем уже более 10 лет. Я очень дорожу таким сотрудничеством, поэтому для каждой из них разрабатывается индивидуальная программа, в том числе 3-4 дневные программы в Сочи, Пятигорске, Абхазии, Лаго-наки, Домбай и Приэльбрусье.

- **Как и где Вы сами предпочитаете отдыхать?**  
- Обычно я отдыхаю в Широкой балке, также люблю Египет, Испанию, Турцию. За границей привлекает своими удобствами и обслуживанием на высоком уровне. Нам есть чему поучиться.

- **Вы уже 10 лет являетесь членом НТПП. Какие услуги Палаты для Вас наиболее привлекательны?**  
- В начале трудового пути мы вступили в НТПП, и там на неформальных мероприятиях налаживали связи, знакомства. Это помогло в поиске клиентов, начала развиваться корпоративная база нашей компании. А сейчас нам важна юридическая помощь Палаты.

- **Какие у Вас планы на будущее?**  
- Наша задача – работать так же эффективно как сейчас, постараться избежать проколов. Новые программы будут направлены на взаимодействие с корпоративными клиентами. Также мы будем активной развивать образовательные туры в Англию, Мальту, Германию. Самое главное, будем и дальше работать добросовестно.

водителями других предприятий. И так, год за годом, мы приобрели много клиентов – любителей зарубежных туров. Позже стали рекламировать Москву, маршруты Золотого кольца России, Санкт-Петербург.

- **Насколько, по Вашему мнению, развита сфера туризма в Новороссийске? Насколько востребована?**  
- Новороссийск – промышленный город, который находится у моря, однако, несмотря на то, что у нас есть свои пляжи, люди предпочитают отдыхать за границей. Зачастую это связано с тем, что понятия цена-качество в нашей стране несопоставимы. Людей пугает стоимость размещения: провести неделю на пляжах Турции, к сожалению, дешевле, чем провести неделю на курортах Краснодарского края. Базы отдыха Новороссийска не отвечают современным требованиям комфорта, хотя цены не низкие. Например, красивейшее место – Широкая балка, чистое море, а базы отдыха соответствуют лишь среднему уровню. Если сравнивать цены Геленджика, Анапы, Сочи с заграничной, то конечно, лучше съездить за рубеж.

- **Каких принципов в работе с клиентами придерживается Ваша компания?**  
- Наша компания на туристическом

**ВНИМАНИЕ!**  
Ждем вас по адресу:  
Анапское шоссе, д-18,  
оф.205.  
Тел. 60-15-68, ф. 60-15-26.

Италия  
становится

ближе к России

Власти популярного итальянского курорта Монтекатини объявили о дублировании всех указателей в городе на русский язык. В мэрии уверены: легкость в ориентировании привлечет в город еще больше русских, которые потратят там намного больше денег, чем обойдется установка новых знаков.

Власти региона Тоскана решили выделить €130 тыс. на установку указателей достопримечательностей на русском языке. Власти уверяют, что курорт очень популярен среди зажиточных пар из России, Украины и Прибалтики, которые выбирают лучшие гостиницы и остаются в среднем на две недели.

Уже сегодня многие местные магазины и рестораны начали нанимать продавцов и официантов, для которых родной язык – русский. А на улице Верди в книжной лавке можно увидеть газеты на русском языке.

Мэр Монтекатини Джузеппе Белланди положительно оценивает приток туристов из бывшего СССР. «Они могут многое себе позволить и ценят возможность лечения минеральными водами. Российских туристов с каждым годом становится все больше, и нужно предоставить им качественный сервис», – заявил он.

Жители страны, сдающие дома в аренду на лето, также стали чаще учить русский язык. Согласно статистике, уже 50% итальянцев, сдающих дома, говорят хотя бы на одном иностранном языке. Треть итальянцев, предлагающих свои дома туристам, разговаривают на двух иностранных языках, 17% знают три иностранных языка, помимо родного итальянского.

Церковный корпус в Петергофе готов принять туристов

Музей «Церковный корпус» Большого петергофского дворца открылся для посетителей после многолетней реставрации.

Работы по воссозданию Церковного корпуса, где крестили цесаревича Алексея, начались в 2001 году и продолжались до 2005 года. В 2008 году функции заказчика были переданы ГМЗ «Петергоф». Работы возобновились в октябре 2008-го и завершились два месяца назад. За это время удалось полностью воссоздать Церковный корпус, в том числе внутреннее убранство церкви, резной золотеный иконостас, лепной декор, резные украшения, позолотные и живописные работы.

Во время пожара 1941 года убранство Церковного корпуса было полностью уничтожено. Материалом для реставраторов служили фотографии и единственная сохранившаяся акварель живописца Эдуарда Гау. Художники-реставраторы собирали живописные аналоги по всей России: из музеев, храмов и книг. На каждую икону иконостаса подобрано несколько десятков похожих изображений, всего использовали больше 800 фотоснимков.

Бронирование турпоездок через Интернет набирает рост

В 2015 году объем российско-го рынка интернет-продаж туристических услуг составит \$12 млрд, или 5% мирового рынка, говорится в сообщении Ассоциации туристических онлайн-сервисов (ITSA).

По данным этой российской ассоциации, сейчас отечественный рынок электронной торговли находится на начальном этапе развития, однако его становление проходит довольно быстрыми темпами. Согласно статистике, россиянами за прошлый год через Интернет было забронировано авиа и ж/д билетов, а также мест в гостиницах на общую сумму \$3-3,5 млрд. Причем, основная часть покупок – более 90% - осуществлялась через сайты поставщиков. Для сравнения, на глобальном рынке эта доля составляет только 63%.

По прогнозам Ассоциации, к 2013 г. через сайты поставщиков – авиакомпаний и отелей - российские пользователи будут делать 83% всех покупок. Среди основных причин недостаточного развития в России электронной торговли туристическими услугами – недостаточное проникновение Интернета в регионы страны. Если в Москве и Санкт-Петербурге Интернетом охвачено более 80% населения, то в целом по стране – менее 40%.



Туристическая отрасль сегодня довольно привлекательна для желающих открыть свой бизнес. О том, что же волнует начинающего предпринимателя и что может предложить своему клиенту молодая туристическая компания, рассказала новая член Новороссийской ТПП - руководитель туристического агентства «Концептуальный Бутик Путешествий» Юлия Сергеевна СЕРДЮК.

Опыт начинающего

Атмосфера бутика ждет своих клиентов

**Юлия Сергеевна, Вы недавно на новороссийском рынке туристических услуг, как Вы пришли к решению открыть свое дело? И почему именно туристическое агентство?**

По образованию я преподаватель иностранных языков и мне хотелось, чтобы дело было связано непосредственно с иностранными языками и чем-то творческим. Думаю, что попала в точку с выбором сферы бизнеса, и за это время, а существуем мы с прошлого года, ни разу не пожалела, что открыла именно туристическое агентство.

**С какими проблемами приходится сталкиваться начинающему предпринимателю?**

Основная проблема - отсутствие опыта. Все навыки, которые я получила из педагогики, очень мне пригодились, ничего не было лишним. Другая проблема - отсутствие квалифицированных кадров. Наши вузы выпускают специалистов, я имею в виду туристическую направленность, в отрыве от практики. Нет понятия, с чем они будут иметь дело. А если это человек с опытом работы в туристическом агентстве, то не вижу смысла его переманивать. У нас своя специфика работы, свое видение, как общаться с клиентом. Мне проще взять нового человека и научить тому подходу, который мы создали. Эти проблемы решаемы: опыт нарабатывается, и кадры нужно растить свои. Что мы и делаем.

**Вы отметили, что у вас особый подход к работе с клиентом. Расскажите, в чем особенность?**

Во-первых, в названии компании присутствует слово «концептуальный». Это и определяет всю нашу деятельность, это нечто всеобъемлющее. Мы хотим, чтобы спектр услуг был широким, и предлагаем не только готовые туры, но и состав-

ляем все сами. Если человека не устраивают сроки, программы или что-то другое, мы подбираем все индивидуально, можем сделать отдельную визу, билеты, экскурсии. Конечно, цена будет другая, но и здесь можно подобрать тур на такую сумму, которой располагает клиент.

Я посещаю международного масштаба выставки в Москве, нацеленные не только на массовые направления, но и на взыскательных туристов. Мы заключили большое количество партнерских соглашений с отелями, туроператорами, и не только с региональными. Знание иностранного языка мне очень помогает. Несмотря на акцент, сделанный на взыскательных туристах, наша аудитория абсолютно не ранжирована, какой бы клиент не пришел, уровень обслуживания для всех одинаков. Для нас клиенты – гости, поэтому мы поддерживаем атмосферу гостеприимства, бутика.

**Сложно было с поиском клиентов на начальном этапе развития компании?**

Конечно. Не могу сказать, что эта сложность не актуальна для нас сегодня. Привлечение клиентов – достаточно тяжелая работа, а реклама в нашем городе не работает. При обращении в рекламные агентства возникает сложность с дизайном, сумасшедшие цены.

**Какие направления пользуются наибольшей популярностью в вашем агентстве на сегодняшний день?**

В нашем городе сложилась интересная ситуация: клиент заказывает, основном, массовые направления. Я удивлена таким спросом, причем не всегда это диктуется социальным положением. Когда люди приходят к нам и говорят, что были в Египте или Турции уже четыре раза и хотят снова туда поехать, это нас радует. Ведь что-то необычное, эксклюзивное и интересное – это не всегда по высоким ценам, мы подбираем

**Турагентство много, Бутик один!**

сервис класса Люкс

**путешествия в любую точку земного шара**

**авиабилеты любой авиакомпании**

**бронирование отелей в России и за границей**

**визовая поддержка**

**все виды страхования**

ул. Советов, 13  
тел: 61-32-00, 61-32-44  
www:tcboutique.ru  
e-mail:touragency@tcboutique.ru

индивидуальный подход к каждому Гостю

различные варианты, четко знаем бюджет клиента и исходим из этого. У новороссийцев нет доверия к турагентам, они думают, что мы ничего не знаем, нигде не бываем и отправим их не туда. Стараемся объяснять людям, что все проверено, поэтому, думаю, это временно.

**Вы не так давно вступили в члены НТПП, поддержку в каких вопросах Вы хотите получить от Палаты?**

Например, сейчас у нас проблемы с подвальным помещением, со снятием вывесок, к кому не обращались - помощи нет. Наша компания надеется на вашу поддержку, потому что самим нам тяжело.

**Какие цели Вы ставите своей компании на ближайшее будущее?**

Наша цель - спокойное развитие, привлечение своих клиентов, которые

поймут те возможности, которыми мы располагаем, и смогут ими воспользоваться.

**Есть у Вас пожелание или совет для тех, кто хочет открыть свое агентство?**

Мы понимаем, что люди, которые начинают свой бизнес, приходят из различных сфер деятельности. Поэтому, главный совет – разрешить себе войти в другое, новое дело и обязательно взять с собой те навыки, которые приобретены в прошлом, они - безусловно, пригодятся.

**Какие личные качества на Ваш взгляд необходимы предпринимателю-женщине?**

Смелость, целеустремленность, уверенность. И самое главное – не забывать, что ты женщина, несмотря на огромную ответственность и то время, которое посвящаешь бизнесу.

интервью

«Марк-Тур» в помощь туристу

Туристический сезон идет полным ходом, и многие новороссийцы едут отдыхать за границу. Но не стоит забывать, что и в нашей стране есть такие места, которые подарят Вам массу впечатлений и острые ощущения на любой вкус. Об этих местах нам рассказал коммерческий директор туристического агентства «Марк-Тур» БУТЕНКО Иван Юрьевич

**Иван Юрьевич, на что туристам следует обратить внимание при выборе тура?**

В первую очередь нужно определиться, что человек хочет получить от отдыха. Очень часто люди приходят и спрашивают: «Куда можно поехать?». Нам сложно им что-либо предложить, не зная их желаний. Поэтому нужно определиться: хотите ли вы отдохнуть на пляже, получить адреналин или посетить достопримечательности.

**Какие регионы России и зарубежья популярны среди туристов Новороссийска летом?**

Если брать Россию, бесспорно, самым популярным остается Санкт-Петербург. Его справедливо считают одним из красивейших городов мира. Там можно познакомиться с достопримечательностями, увидеть шедевры архитектуры, живописи, скульптуры, прогуляться по знаменитым улицам, проспектам и набережным.

Что касается заграничных, летом большим спросом пользуется Турция. Отдых в этой стране подойдет для тех, кто хочет отдохнуть на пляже, и соответствует любым запросам отдыхающих, Турция – всегда бала и остается самым популярным местом для летнего отпуска. Зимой - Египет, а летом там очень жарко. В прошлом сезоне популярными были туры в Индию, в этом также будет продолжена чартерная программа с перелетом из Краснодара в Индию, Таиланд.

**Если турист в первую очередь интересуется достопримечательностями, куда лучше отправиться?**

Огромное количество достопримечательностей, памятников культуры и архитектуры находится в Европе. Во время тура в Европу можно проехать сразу много стран одновременно, познакомиться с обычаями, архитектурой, как старой, так и современной Европы. «Музыкальная столица мира» – Вена, «Жемчужина Дуная» – Будапешт, европейский центр развлечений – Амстердам, «Золотой город в новом блеске» - Прага, «Сто-



На снимках: Домбай, Приэльбрусье, Лагонаки, Сочи, Абхазия

лица мира» - Париж и другие, большие и малые города Европы. Это туры для людей, ищущих новые впечатления, интересующихся историей и культурой.

**В каких ближайших к нашему городу местах Вы бы посоветовали побывать новороссийцам?**

Жители нашего города обязательно должны побывать в республике Адыгее, где находится множество памятников природы и уникальных природных территорий. Здесь сосредоточена значительная часть Кавказского государственного биосферного природного заповедника. Великолепные предгорья Кавказа, плато Лагонаки, обилие карстовых пещер, снежные вершины гор, альпийские луга,

широкие степи, горные реки с водопадами, тихие озера – вот с чем может познакомиться каждый, кто посетит Адыгее.

Тем, кто любит активный отдых, мы предлагаем экстрим-туры: горные лыжи и рафтинг. Альпинизм и горный туризм получили широкое распространение в Домбае. Можно побывать на знаменитой на весь мир Домбайской поляне, расположенной на высоте 1650 м над уровнем моря, подняться на канатной дороге на хребет горы Мусса-Ачитара – обзор Главного Кавказского хребта. Говоря о горнолыжных курортах, нельзя не упомянуть об Эльбрусе - высочайшем горном массиве Большого Кавказа, там можно кататься круглый год.

Те, кто хочет испытать острые ощущения и побороться с водной стихией выбирают рафтинг. Он с каждым годом находит все больше поклонников. Рафтинг доступен тем, кто никогда не держал в руках весло, и опытным туристам-водникам. Среди рек Кавказа особой популярностью у туристов пользуются Мзымта и Белая.



внимание!



Мы ждем своих клиентов по адресу: г. Новороссийск, Анапское шоссе, д.12. Тел. 62-18-14, факс. 21-41-82

