КЛУБ ДИРЕКТОРОВ

Учредитель: ИП Петренко И.Н. Издание зарегистрировано Управлением Роскомнадзора по ПК. Свидетельство ПИ № ТУ 25-00207 от 22.02.2011

18+

Главный редактор: ..И. Петренко
Отдел рекламы: ...А. Высотина
Дизайн: .....И. Петренко

Адрес редакции и издателя: Владивосток, Партизанский пр-т, 58, 413.

Изготовлено: ООО «ПСП», Владивосток, ул. Шилкинская, 21-245.

Дата выхода 08.11.2013

Тираж - 4 000 экз. Цена свободная

Редакция не несет ответственности за содержание материалов заказчика и номера телефонов. На все рекламируемые товары и услуги, включенные в «Номенклатуру товаров и услуг, подлежащих обязательной сертификации в РФ», рекламодатель обязан иметь сертификат. Перепечатка материалов без разрешения редакции запрещена.

И. Петренко, редактор «КД»

15 лет Клубу Директоров !

В апреле 1998 г. родился журнал «Восточный Базар», который за эти годы для многих приморских предпринимателей стал настоящим Клубом Директоров.

Невозможно быть одновременно профессионалом во всех областях бизнеса. Но можно прочесть, что пишут твои коллеги из журнала, который уже многие годы помогает выстраивать коммуникации тем, кто отважился в нашей стране открыть Свое Дело.

Подписка. Для оформления подписки позвоните по **тел: 245-40-70** и сообщите нам свой почтовый адрес.

Рекламодателям. Последний день приема статей в номер: 1-е число календарного месяца.

(423) 245-40-70, 245-91-41, 245-91-59

bazar2000@mail.ru
www.bazar2000.ru

№11 (171), ноябрь 2013

СОДЕРЖАНИЕ

вести из таможни

ИТОГИ РАБОТЫ ЗА 9 МЕСЯЦЕВ **2**

бизнес и право

Т.В. Ерёмина, *«Правовой альянс»*

КОРРЕКТИРОВКА ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ ТОВАРОВ **3**

нотариат

В.П. Прищепа, *президент ПКНП*

В ПРИМОРСКОЙ КРАЕВОЙ НОТАРИАЛЬНОЙ ПАЛАТЕ.....**4-5**

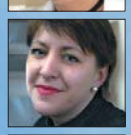
бизнес и право

А.В. Малахов, *АК «Вектор Права»*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БОРЬБЫ С РЕЙДЕРСКИМИ ЗАХВАТАМИ..... **6**

Ю.В. Толмачёва, *КА «Право»*

ЮРИДИЧЕСКИЙ И ФАКТИЧЕСКИЙ АДРЕС ОРГАНИЗАЦИИ.....**7**



Е.В. Родина, *директор Юридического Центра «РОСО»*

ДОВЕРИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРИ НАСЛЕДОВАНИИ ООО **8**

банки • аудит • налоги

А. Морозов, *ООО «ЛотАудит»*

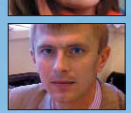
КОНТРОЛИРУЕМЫЕ СДЕЛКИ **9**

В.В. Рудько-Силиванов, *ГУ ЦБ РФ*

БАНКОВСКИЕ ВКЛАДЫ: ДОХОД ИЛИ РИСК **10**

Л.В. Пузанкова, *генеральный директор ООО «Аудит-Эксперт»*

ОФФШОРЫ - «ЗА» И «ПРОТИВ» ...**11**



А.В. Кулев, *заместитель управляющего ДВ филиалом Банка Интеза*

КРЕДИТ ДОВЕРИЯ ОТ БАНКА ИНТЕЗА...**11**

Н.С. Кутенкова, *«KNS-правовед»*

ИЗМЕНЕНИЯ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В 2014-2015 гг....**12**

IT-сервис

С.М. Моисеев, *генеральный директор, ГК «Созвездие»*

НОВЫЕ СЕРВИСЫ 1С **13**

В. Слепышев, *директор ООО «Бизнес программы»*

«1С:КОМПЛЕКСНАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ 8». УПРАВЛЕНИЕ И УЧЕТ **14**

В.В. Решетников, *управляющий системой услуг «Деловая сеть»*

ЭЛЕКТРОННЫЕ ТОРГИ.....**15**

электронные справочники

В.В. Ельчанинов, *директор ООО «ДубльГИС-Владивосток»*

ЯНВАРСКОЕ ЗАТИШЬЕ НА РЫНКЕ - ВСЕГО ЛИШЬ МИФ? **16**

презентации

А.В. Попов, *ООО «Фабрика Кино»*

НОВОГОДНИЙ БЛОКБАСТЕР **17**

консалтинг

Л.И. Ловушкина, *президент ДВАБК*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ **18**

И.А. Вахнин, *ООО «ЮПИТЕР»*

СОВЕТЫ РУКОВОДИТЕЛЮ: ЕЩЁ РАЗ ОБ АДМИНИСТРИРОВАНИИ.....**19**

торговое оборудование

А.Л. Шаврин, *ООО «Зенит»*

КАК СОЗДАТЬ МАГАЗИН, ПРИНОСЯЩИЙ ПРИБЫЛЬ?.....**20-21**

строительство

Н.В. Шарабарина, *«Персона ДВ»*

ОПЫТ РАБОТЫ С РЕГИОНАМИ **23**

кредитные кооперативы

И.Н. Чайка, *директор АКК ПК*

НОВОСТИ АССОЦИАЦИИ **24**

недвижимость

А.А. Бордюг, *президент ДГР*

«ТИТУЛ ДВ» - 15 ЛЕТ!.....**25**

строительство

В.А. Первин, *ООО «ЭМИР»*

ЭЛЕКТРИЧЕСТВО ДЛЯ БИЗНЕСА ...**26**

С.Д. Юкиш, *«Мир кондиционеров и инженерные системы»*

ТЕПЛОВЫЕ НАСОСЫ ZUBADAN **27**

А.В. Литвиненко, *ООО «Догада»*

А ВЫ УВЕРЕНЫ В ВАШИХ КОНТРАГЕНТАХ? **27**

строительство

Н.В. Ласкуткина, *агентство «В.С.»*

ЗДЕСЬ КАЖДЫЙ НАЙДЕТ ТО, ЧТО ЕМУ НУЖНО **28**

К.Э. Бараков, *УК г. Владивостока*

СТРОИТЕЛЬСТВО СОБСТВЕННОЙ БАНИ **29**

авто

А.Н. Губин, *ООО «ГУТА-Компани»*

САЙЛЕНТБЛОКИ ИЗ ДУОТАНА.....**30**

перевозки

Е.В. Быков, *«Транспорт Лидер»*

ОАО «РЖД»: ЛИЦОМ К КЛИЕНТУ **31**

православная страничка

Приморская епархия РПЦ

ЛЕКЦИИ ДЛЯ МИГРАНТОВ **32**

медицина

Е.Д. Прищепа, *МЦ «Ультрадент»*

ЗДОРОВЬЕ ПЕРСОНАЛА **33**

К.Н. Голодных, *МЦ «Никодент»*

С ДНЕМ РОЖДЕНИЯ, «НИКОДЕНТ»! **34-35**

А.И. Мягких, *генеральный директор ООО «Ост-Оптик К»*

ХОРОШО ВИДЕТЬ ХОРОШО! **36**

ДАЛЬНЕВОСТОЧНОЕ ТАМОЖЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ
690014, Приморский край, г. Владивосток, ул. Гоголя, д. 48
Тел: (423) 230-82-78,
факс: (423) 230-88-18
www.dvtu.customs.ru

ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЕ ТАМОЖЕННИКИ ПОДВЕЛИ ИТОГИ РАБОТЫ

В Дальневосточном таможенном управлении в преддверии Дня таможенника РФ (25 октября) состоялась пресс-конференция, посвященная профессиональному празднику таможенников и итогам работы ДВТУ за 9 месяцев 2013 года. Перед журналистами выступили начальник Дальневосточного таможенного управления Сергей Пашко и первый заместитель начальника ДВТУ по таможенному контролю Юрий Берштейн.

Итоги работы ДВТУ за 9 месяцев 2013 года

На страже экономических интересов России на Дальнем Востоке стоит 4 926 таможенников.

В настоящее время в состав ДВТУ входят 12 таможен и 49 таможенных постов.

Общее количество физических лиц, пересёкших таможенную границу Таможенного союза через пункты пропуска, расположенные на территории ДФО, за 9 месяцев 2013 года, составило 2,767 млн человек.

За 9 месяцев 2013 года дальневосточные таможни пополнили государственную казну на 143,351 млрд рублей, выполнив плановое задание по перечислению таможенных платежей на 100,41%. Таким образом, с начала 2013 года каждый дальневосточный таможенник пополнил государственную казну на 30,6 миллиона рублей.

За 9 месяцев 2013 года через таможенные органы ДВТУ было экспортировано 18,6 млн тонн грузов или 77,3% от общего товарооборота. Стоимость экспорта составила 7,993 млрд долларов США. За указанный период 2013 года через таможенные органы ДВТУ было импортировано 5,5 млн тонн грузов или 22,7% от общего товарооборота. Стоимость импорта составила 13,895 млрд долларов США.

Электронное декларирование

Сегодня все таможенные органы ДВТУ имеют достаточную техническую оснащённость для применения электронного декларирования посредством Интернета.

За 9 месяцев 2013 года в электронной форме оформлено более 224 тысяч таможенных деклараций, общая доля электронного декларирования составила 99%.

С 1 января 2014 года вводится обязательное электронное декларирование товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза. Это одна из основных задач Стратегии развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года.

Удаленный выпуск

Результатом эволюционного развития электронного декларирования стала технология удаленного выпуска. На Дальнем Востоке технология удалённого выпуска реализуется в отношении всех видов транспорта: автомобильного, воздушного, железнодорожного, морского.

Центры электронного декларирования являются таможенными органами новой формации. На территории ДФО действуют два центра электронного декларирования - Владивостокский и Приамурский таможенные посты.

Предварительное информирование внедрено на автомобильных пунктах пропуска, расположенных в нашем регионе, с марта 2011 года. Участники внешнеэкономической деятельности, которые стали применять предварительное информирование, быстро оценили преимущества за счет сокращения времени прохождения таможенных процедур в пунктах пропуска. В результате, сегодня в регионе деятельности ДВТУ более 98% товарных партий оформляется с использованием предварительной информации.

Эксперимент в порту Восточный

Во исполнение «дорожной карты» «Совершенствование таможенного администрирования» и решения ФТС России, ДВТУ с января 2013 года проводит эксперимент на базе таможенного поста Морской порт Восточный Находкинской таможни по оптимизации сроков нахождения ввозимых товаров, перемещаемых в контейнерах, на территории порта (терминала). В дальнейшем данный эксперимент расширен включением в него таможенного поста Морской порт Находка Находкинской таможни и таможенного поста МАПП Пограничный Уссурийской таможни.

По итогам сентября 2013 года общее время нахождения товаров в порту составило порядка 10 дней. Учитывая начальное контрольное значение в 14 дней, сокращение времени нахождения товаров в порту составило 29%.

При этом оптимизация совершения таможенных операций создает условия для сокращения временных затрат, но не гарантирует результата, если сам бизнес не обеспечит оперативную обработку грузов.

Дальневосточное таможенное управление продолжает поэтапную реализацию **Концепции таможенного оформления и таможенного контроля товаров в местах, приближенных к государственной границе Российской Федерации,** рассчитанную до 2020 года. Ключевым звеном реализации Концепции является создание таможенно-логистических терминалов (ТЛТ). В настоящее время в регионе деятельности ДВТУ функционируют 6 ТЛТ: Благовещенский, Краскинский, Нижнеленинский, Марковский, Пограничный и Полтавский.

Защита прав интеллектуальной собственности

Борьба с контрафактом является одной из приоритетных задач таможенных органов Дальневосточного федерального округа. Таможенными органами ДВТУ за 9 месяцев 2013 года выявлено более 8 млн единиц товаров с признаками контрафактных.

В связи с предстоящими в феврале 2014 года Олимпийскими зимними играми в г. Сочи, таможенными органами Дальневосточного региона осуществляется контроль возможного перемещения товаров, маркированных товарными знаками, содержащими олимпийскую и паралимпийскую символику. В 2013 году выявлено 4 случая таможенного декларирования товаров, маркированных олимпийской символикой.

Отделение по связям с общественностью ДВТУ

ООО «ПРАВОВОЙ АЛЬЯНС»

690048, Владивосток, ул. Постышева, 7, офис 3

КОРРЕКТИРОВКА ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ ТОВАРОВ

Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) - это деятельность предприятий и иных хозяйствующих субъектов в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности.

Вышеуказанная деятельность обладает рисковым характером. Это объясняется значительным расстоянием между продавцом и покупателем, расчетами в иностранной валюте, большими затратами по передвижению и хранению товаров, необходимостью таможенного оформления грузов при их перемещении через таможенную границу Таможенного союза. То есть при ввозе товаров на территорию Таможенного союза, участнику ВЭД необходимо оформить таможенную декларацию, оплатить соответствующие пошлины и другие бюджетные сборы.

Таможенная декларация - это документ, составленный по установленной форме, содержащий сведения о товарах, об избранной таможенной процедуре и иные сведения, необходимые для выпуска товаров.

Помимо вышеуказанных сведений в таможенной декларации указывается цена и таможенная стоимость товара.

Цена товара - это его стоимость, которая отражается в инвойсе (счете на оплату услуг).

Таможенная стоимость товара включает в себя цену товара, цену страхования груза, стоимость упаковки товара и, чаще всего, его доставку.

Определение таможенной стоимости товара необходимо для исчисления пошлин и других бюджетных сборов. Согласно действующему законодательству, таможенную стоимость можно определить одним из шести методов, среди которых метод определения таможенной стоимости товаров по стоимости сделки и резервный метод. Именно их наиболее часто используют участники ВЭД и таможенные органы. Метод определения таможенной стоимости товаров по стоимости сделки является приоритетным для импортеров. Но, как правило, таможенный орган не согласен с ним.

После того как участником ВЭД определена стоимость товаров, заполнена декларация и собраны все необходимые для ее подачи документы, декларация направляется в таможню.

Таможенный орган проводит первичную проверку предоставленных документов и сообщает об отсутствии недостатков либо о необходимости представить дополнительные документы.

В ряде случаев, когда недостатки в представленных документах отсутствуют, таможенные органы приходят к выводу, что представленные к таможенному оформлению документы и сведения по товару недостаточны для подтверждения заявленной импортером таможенной стоимости товаров, в связи с чем таможенным органом принимается решение о проведении дополнительной проверки. После проведения проверки, как правило, принимается решение о корректировке таможенной стоимости (то есть исчислении таможенной стоимости товара другим методом), что влечет за собой увеличение размера таможенных платежей в несколько раз.

Например, фирма заключила договор на поставку пассажирского автобуса из Кореи. Таможенная стоимость автобуса составила 46 000 USD. Таможня не согласилась с таким исчислением таможенной стоимости и приняла решение о корректировке, в соответствии с которой, таможенная стоимость увеличилась до 90 000 USD, а сумма, подлежащих уплате таможенных платежей, - более чем на 200 000 руб.

Далее, для выпуска товара импортеру необходимо оплатить пошлину, указанную таможенным органом.

После корректировки таможенной стоимости, оплаты пошлины и выпуска товаров участники ВЭД ведут себя по-разному: одни и дальше работают по ценам, которые называет таможенный орган, другие прекращают работать, так как таможенные корректировки делают продукцию неконкурентоспособной.

Не все участники ВЭД знают, что **решение о корректировке таможенной стоимости можно оспорить, а излишне уплаченные таможенные платежи - вернуть.** Для этого необходимо обратиться в Арбитражный суд с заявлением о признании незаконным решения о корректировке таможенной стоимости в течение трех месяцев с момента вынесения такого решения.

Многие импортеры опасаются, что суд примет решение не в пользу его компании и, помимо излишне уплаченных таможенных платежей, он понесет расходы на судебные издержки и оплату юридических услуг. Данные опасения не являются верными - анализируя судебную практику Приморского края, можно прийти к выводу, что при рассмотрении данной категории дел суды стоят на стороне импортеров, признавая решения таможенных органов незаконными и подлежащими отмене. Юридические услуги и судебные издержки также подлежат взысканию с таможни.

Исходя из опыта работы, можно сказать, что судебный процесс такого рода (с момента подачи заявления до вступления решения в законную силу) занимает около 3 месяцев, еще один месяц необходим для возврата таможенными органами излишне уплаченных платежей.

Несмотря на то, что суды признают правоту импортеров, самостоятельно защитить свои права и законные интересы участникам ВЭД бывает сложно. Во избежание затягивания судебных процессов и оперативного взыскания денежных средств, мы рекомендуем обратиться за помощью к профессиональным юристам, специализирующимся на решении подобного рода вопросов.

Татьяна Васильевна ***ЕРЁМИНА,*** *директор ООО «Правовой альянс»*

Юридическая компания «Правовой альянс» осуществляет правовую поддержку по следующим направлениям:

- **Юридическое сопровождение предприятий**
- **Налоговые споры**
- **Таможенные споры**
- **Представление интересов в судах общей юрисдикции, арбитражных судах**
- **Помощь при вступлении в СРО**
- **Сопровождение сделок с недвижимостью**
- **Оформление земельных участков в аренду, собственность**
- **Регистрация юридических лиц**

690048, Владивосток, ул. Постышева, 7, офис 3
Тел: (423) 233-11-32
E-mail: t.eremina@inbox.ru
ООО «ПРАВОВОЙ АЛЬЯНС»

РЕШЕНИЕ ЕСТЬ ВСЕГДА!

И.Н. Баранник (слева) и В.П. Прищепа в ходе рабочей встречи

В ПРИМОРСКОЙ КРАЕВОЙ НОТАРИАЛЬНОЙ ПАЛАТЕ

Состоялась рабочая встреча начальника Управления Минюста России по Приморскому краю Игоря Баранника с президентом Приморской краевой нотариальной палаты Виктором Прищепой.

В первую очередь Игорь Николаевич поздравил Виктора Павловича с переизбранием на должность президента нотариальной палаты на новый срок и награждением высшей наградой российского нотариата - медалью «Анатолия Тихенко». При этом начальник Управления Минюста отметил, что данному обстоятельству способствовали богатый опыт управленческой работы, профессиональная компетентность, активная жизненная позиция и заслуженный авторитет Виктора Прищепы среди юридического сообщества региона.

В ходе встречи президент нотариальной палаты проинформировал собеседника об итогах работы состоявшегося 27 сентября текущего года отчетно-выборного собрания членов нотариальной палаты, в ходе которого, помимо президента, были избраны правление и ревизионная комиссия палаты, решен ряд вопросов текущей деятельности палаты, в том числе совместного с Управлением ведения, а также о проведенном торжественном вечере, приуроченном к 20-летию современного нотариата Приморского края. Игорь Баранник отметил хорошую организацию торжественного мероприятия, о чем свидетельствуют высокий уровень присутствовавших на празднестве представителей краевых органов власти и награды нотариусов.

Кроме того, участники встречи обсудили перспективы развития нотариата, связанные с его реформированием. В частности, были рассмотрены законопроекты «О внесении изменений в Основы законодательства РФ о нотариате, Закон РФ «О залоге» и часть первую Гражданского кодекса РФ», находящийся на рассмотрении в Государственной Думе, и «О нотариате и нотариальной деятельности в РФ», размещенный Минюстом России для общественного обсуждения. Стороны отметили, что по обоим документам имеется ряд критических замечаний, которые предстоит решить парламентариям. Виктор Прищепа отметил, что немаловажную роль в этом процессе может сыграть работа Комитета Государственной Думы по гражданскому, уголовному, арбитражному и процессуальному законодательству, выездное совещание которого состоялось 24 сентября текущего года во Владивостоке.

Под руководством председателя Приморского регионального отделения Общероссийской общественной организации «Ассоциация юристов России» Александра Шевченко состоялось очередное заседание Совета отделения, в работе которого приняли участие вице-губернатор Приморского края Александр Ролик, начальник Управления Минюста России по Приморскому краю Игорь Баранник, президент Приморской краевой нотариальной палаты Виктор Прищепа, руководитель Управления Росреестра по Приморскому краю Евгений Русецкий, руководитель Управления Федеральной антимонопольной службы России по Приморскому краю Сергей Вялых, первый заместитель главы администрации г. Владивостока Екатерина Химич, директор правового департамента Администрации Приморского края Светлана Мех, заместитель председателя отделения «АЮР» Юрий Мельников, руководитель регионального отделения Федеральной службы по финансовым рынкам в ДВФО Максим Анискевич, вице-президент Адвокатской палаты Приморского края Владимир Мельников, заместитель директора Юридической школы ДВФУ Татьяна Самусенко, советник ректора по правовым вопросам ВГУЭС Виктор Полушин и другие.

В ходе работы Советом были подведены итоги деятельности регионального отделения «Ассоциации юристов России» за третий квартал 2013 года.

Основной темой обсуждения стал вопрос оказания бесплатной юридической помощи населению края. Поскольку на Управление Минюста возложены функции по координации деятельности в данном направлении, общую информацию предоставил начальник Управления Игорь Баранник. За отчетный период состоялось заседание рабочей группы по содействию развитию оказания бесплатной юридической помощи, проводились Всероссийские и целевые дни бесплатной юридической помощи. При этом выступающий особо отметил активную работу Центра бесплатной юридической помощи Приморской краевой нотариальной палаты.

Председательствующий Александр Шевченко поднял вопросы оказания юридической помощи для жителей Приморского края, пострадавших в результате паводка и наводнения в августе-

В зале заседания Совета ПРО «АЮР»

Страницу курирует Президент ПКНП, заслуженный юрист РФ, советник юстиции 1 класса **Прищепа Виктор Павлович**

690090, Владивосток, а/я 90-309
Телефон: (423) 261-14-68
prim_knp@mail.ru

В зале заседания коллегии

Слева направо:
А.И. Ащеулов, В.П. Прищепа, Е.А. Русецкий

сентябре текущего года. Он отметил, что основная работа в данном направлении ведется органами муниципальной власти, тем не менее, значительная помощь оказывается и юристами различных правовых отраслей. На фоне сложившейся на Дальнем Востоке чрезвычайной ситуации актуальной стала информация о внесении в Государственную Думу законопроекта «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в части защиты населения от чрезвычайных ситуаций». Как было отмечено, современные чрезвычайные ситуации, характеризующиеся особой сложностью и масштабностью, представляют одну из наиболее реальных угроз для жизнедеятельности миллионов граждан. Поэтому принятие нормативного акта, предусматривающего оказание бесплатной юридической помощи гражданам, пострадавшим в результате стихийных бедствий, является необходимым.

Президент нотариальной палаты Виктор Прищепа озвучил ряд мероприятий, проведенных нотариальной палатой и нотариусами края по оказанию помощи пострадавшим жителям региона, которая заключалась как в бесплатном правовом консультировании, так и благотворительной помощи. Помимо этого, были приведены общие показатели работы Центра бесплатной юридической помощи нотариальной палаты, в который за 9 месяцев обратилось более 800 граждан.

Также на повестке дня было рассмотрено предложение о создании Попечительского совета отделения «Ассоциации юристов России», заслушан доклад о ходе реализации проекта «Школа права» и приняты новые члены «Ассоциации юристов России».

25 октября 2013 года состоялось заседание коллегии Управления Росреестра по ПК. В заседании приняли участие руководитель Управления Е.А. Русецкий, его заместители, начальники территориальных отделов и структурных подразделений Управления, президент Приморской краевой нотариальной палаты, председатель Общественного совета при Управлении В.П. Прищепа, директор ФГБУ «ФКП Росреестра» А.И. Ащеулов, представитель филиала ФГУП «Ростехинвентаризация-Федеральное БТИ» по ПК. Всего на заседании собрались более 50 участников.

В ходе заседания рассматривались результаты деятельности Управления в сфере государственного земельного надзора, итоги проведения внутреннего мониторинга качества и доступности государственных услуг, итоги реализации мероприятий по сопоставимости сведений, содержащихся в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и государственном кадастре недвижимости, вопросы взаимодействия с многофункциональными центрами предоставления государственных и муниципальных услуг, которые в настоящее время открыты в шести муниципальных образованиях Приморского края: г. Арсеньеве, г. Артеме, ЗАТО г. Фокино, ЗАТО г. Большой Камень, г. Дальнереченске, г. Дальнегорске. Члены коллегии обсудили аспекты взаимодействия с многофункциональными центрами оказания государственных и муниципальных услуг.

В.П. Прищепа, в свою очередь, отметил необходимость консолидации усилий всех участников гражданско-правовых отношений, в том числе нотариусов, в разрешении поставленных Правительством задач по повышению качества предоставления услуг населению, в том числе в сфере оформления прав на недвижимое имущество.

ВЫ СПРАШИВАЛИ - МЫ ОТВЕЧАЕМ

Бабушка завещала все свое имущество, в том числе квартиру, своему сожителю. В зарегистрированном браке они не состояли. Дочери женщины и ее внуку ничего завещано не было. Мужчина - наследник имущества - выражает желание отказаться от наследства в пользу внука умершей. Возможно ли это сделать?

Отвечает главный специалист ПКНП
А.В. Писанко

Согласно пункту 1 ст. 1158 Гражданского кодекса РФ, «наследник вправе отказаться от наследства в пользу других лиц из числа наследников по завещанию или наследников по закону любой очереди, не лишенных наследства (п. 1 ст. 1119), в том числе в пользу тех, которые призваны к наследованию по праву представления или в порядке наследственной трансмиссии (статья 1156)».

Поскольку в вышеуказанной норме говорится о лицах, призванных к наследованию по праву представления (либо имеющих право быть призванными к наследованию), то внуки как наследники, не призванные к наследованию, не могут быть лицами, в пользу которых возможен отказ от наследства.

Суть наследования по праву представления сводится к переходу права на принятие наследства в случае, когда к моменту открытия наследства нет в живых наследника по закону.

Таким образом, внуки могут быть признаны наследниками, и в их пользу может быть совершен отказ только в случае, если нет того родителя, который мог бы быть наследником. В данном случае наследник по завещанию при живой матери внука может отказаться от наследства только в ее пользу.

АК «ВЕКТОР ПРАВА»
690106, г. Владивосток, ул. Нерчинская, д.10, офис 212
Тел: 7-908- 992-0529
(423) 243-96-61
т/ф: (423) 242-92-07

lawyers.vl.ru
malakhov.vl@list.ru

МАЛАХОВ
Александр Валентинович,
адвокат, соискатель ученой степени к.ю.н.

Услуги, оказываемые юридическим лицам:

- Арбитражные споры
- Банкротство
- Взыскание долгов
- Договорные отношения
- Защита интеллектуальной собственности
- Защита деловой репутации
- Исполнительное производство
- Корпоративные споры
- Налоговые споры
- Правовое сопровождение бизнеса
- Правовое сопровождение сделок по купле-продаже бизнеса
- Разрешение споров в суде
- Таможенные споры
- Трудовые споры
- Уголовные дела
- Юридическое сопровождение сделок с недвижимостью

Услуги, оказываемые физическим лицам:

- Авторское право
- Семейные споры
- Уголовные дела
- Взыскание долгов
- Жилищные споры
- Защита прав потребителей
- Защита чести, достоинства и деловой репутации
- Исполнительное производство
- Налоговые споры
- Наследственные споры
- Расторжение брака и раздел имущества между супругами
- Трудовые споры
- Юридическое сопровождение сделок с недвижимостью

® «Клуб Директоров» № 11 (171), ноябрь 2013

Продолжение. Начало в №09 (169), сентябрь 2013

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БОРЬБЫ С РЕЙДЕРСКИМИ ЗАХВАТАМИ

*В предыдущих номерах мы остановились на том, что такие статьи УК, как **кража**, **мошенничество**, **присвоение или растрата, грабеж, разбой, вымогательство, самоуправство,** очень непросто применить к рейдерам... Ситуация с рейдерством требует прежде всего изменения законодательства для эффективной борьбы с этим явлением.*

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕЙДЕРСКИХ АТАК

1. Контроль над акционерным (уставным) капиталом:

- Борьба за акции, доли участия в компании, компании-регистраторы и компании-депозитарии.
- Смена органов управления компании.
- Взаимодействие с подразделениями МНС РФ как органа, осуществляющего государственную регистрацию юридических лиц.
- Реорганизация и ликвидация компаний как способ корпоративной борьбы.

2. Борьба за имущество компании.

3. Банкротство:

- Оперативный юридический и фактический контроль над ценными активами.
- Долги - это один из ключевых инструментов в корпоративных конфликтах. Контролируя долги, можно обратить в свою пользу имущество компании. Либо через процедуру банкротства сделать бесполезными споры вокруг акционерного капитала предприятия-банкрота.

4. Недропользование и землепользование:

- Если переоформить лицензии на недропользование на дочернюю структуру, то это может сыграть решающую роль в споре.
- Споры о правах на земельные участки также могут стать ключевыми в борьбе за собственность. Земля играет важную роль в функционировании бизнеса, на ней находятся автомобильные дороги, железнодорожные пути и тому подобное. Установив контроль над земельными участками, можно полностью парализовать бизнес компании.

5. Способы защиты от рейдерства.

Главной стратегией корпоративной «войны» является получение «тактического преимущества» и его удерживание на период спора. Это может быть преобладание одной из сторон в акционерном капитале, фактическое управление предприятием, контроль над имуществом предприятия и его долгами и т.п.

Практика ведения этих споров выработала обширный круг тактических приемов достижения этих целей:

1. Контроль над акционерным (уставным) капиталом:

- изменение учредительных документов общества, увеличение уставного капитала общества;
- создание системы владения акциями, затрудняющей их изъятие.

Для достижения этих целей используется следующий перечень мероприятий:

- ***Передача акций в собственность других лиц, желательно иностранных.***

Появляется новый владелец имущества, у которого значительно больше юридических оснований говорить о том, что он никакой ответственности за предыдущие сделки не несет.

В случае отчуждения акций, возможно их «смешивание» с другими акциями. Это делает невозможным их идентификацию для возврата прежним владельцам. При продаже имущества иностранным компаниям, появляются еще и дополнительные преимущества - политические (образ иностранного инвестора) и судебные (специальная процедура привлечения в суд).

- ***Хранение акций в депозитариях и у доверительных управляющих.***

Отказ таких организаций от «сотрудничества» с судебными органами создает невозможность вынесения законного решения суда об изъятии акций. Суду необходимо установить факт совершения, содержание сделок с акциями и определить порядок их изъятия. Без информации от реестродержателя и депозитария сделать это правильно невозможно.

ПРИМЕР: **дело «Дальинвестэнерго».**

Реорганизация юридического лица, за акции доли которого идет борьба (слияние, разделение). Осуществление процедуры разделения или слияния юридически затрудняет процедуру установления прав на акции старого общества и новых обществ. Фактически, с момента разделения или слияния старое общество перестает существовать, акции его считаются погашенными и как объекты гражданских прав не существуют. Новые общества в лице их органов управления должны совершить целый комплекс юридических действий для того, чтобы эти общества стали «полноценными».

Зарегистрировать выпуск акций, приступить к ведению реестра акционеров и т.д. В действительности, если руководство новых обществ не торопится предпринимать те или иные действия, то заставить их это сделать юридическими механизмами невозможно. Все это приводит к затягиванию процессов установления прав на акции, которые являются предметом спора, на неопределенный срок.

Отмена такой реорганизации в суде наталкивается на многочисленные юридические проблемы и способна окончательно запутать корпоративный конфликт *(в случае с «Дальинвестэнерго» - передача прав на управление предприятием другому юридическому лицу).*

В настоящее время это достаточно распространенная практика среди российских холдингов - ставить в качестве управляющих компаний юридические лица и заключать с ними договоры.

Тема следующего номера «Борьба за имущество компании»

Коллегия адвокатов «ПРАВО»
г. Владивосток, ул. Суханова, 6-Б
Тел: (423) 240-47-47
243-30-43, 240-34-29
www.pravo-dv.ru
pravoadv@gmail.com

ЮРИДИЧЕСКИЙ И ФАКТИЧЕСКИЙ АДРЕС ОРГАНИЗАЦИИ: ПРАВОВЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Разберемся в понятиях

В деловых кругах уже давно закрепилось два выражения: «юридический адрес» и «фактический адрес». Однако законодательство таких терминов не содержит. Вместо них есть понятие «местонахождение юридического лица». Это адрес постоянно действующего исполнительного органа юридического лица. По сути, это место регистрации организации. Он вносится в Единый государственный реестр юридический лиц и указывается в учредительных документах компании.

Все официальные документы, извещения из налоговых и судебных органов, банков, контролирующих организаций будут направляться исключительно по юридическому адресу. Фактический же адрес в предпринимательской сфере понимается как место, по которому компания реально осуществляет свою хозяйственную деятельность. Но не всегда юридический и фактический адреса совпадают, что может привести к серьезным последствиям для хозяйственной деятельности компании.

Риск отказа в регистрации

Законом закреплена обязанность налогового органа проверять достоверность адреса при регистрации компании. И если у регистрирующего органа возникают сомнения по поводу его достоверности, то они могут отказать в регистрации.

Подозрения могут вызвать так называемые массовые адреса, где уже зарегистрировано несколько юридических лиц, или адреса, по которым находятся разрушенные здания, адреса электростанций и так далее. Поэтому еще до подачи документов на регистрацию нужно убедиться, что адрес не вызовет нареканий. Для этого желательно, но не обязательно подкрепить к документам письменное согласие собственника здания на предоставление вам помещения для ведения деятельности.

Вы должны обеспечить бесперебойную связь с почтовым отделением, так как все официальные письма обычно высылаются с уведомлением о получении. Поэтому если к вам придет почтальон или курьер, то его должен будет кто-то встретить и расписаться за получение отправления. Но налоговый орган все равно может прийти с проверкой, и если там не обнаружат признаков деятельности организации, вывески, то инспекция откажет в регистрации организации. Но можете быть уверены, что вам не откажут, если юридический адрес совпадет с адресом проживания учредителя или директора, так как в июле этого года Пленум ВАС прямо указал на эту возможность.

Кстати

При регистрации организации в Уставе достаточно указать только населенный пункт без детализации адреса (например, в Уставе будет указан адрес места нахождения - г. Владивосток). На такую возможность прямо указал Пленум Высшего арбитражного суда в Постановлении №61 от 30.07.2013. Это очень удобно, если вашей компании придется переезжать внутри одного города. В этом случае достаточно внести изменения в сведения ЕГРЮЛ, а в Устав вносить изменения не потребуется.

Риск неблагоприятных последствий для бизнеса

По общему правилу сведения в ЕГРЮЛ о вашем юридическом адресе считаются достоверными. Поэтому если ваш контрагент направит вам Претензию по юридическому адресу, а не по фактическому, то будет считаться, что вы получили претензию и уведомлены о ней надлежащим образом. Чтобы избежать этой ситуации, вам нужно во всех договорах указывать условие о направлении корреспонденции по фактическому адресу места нахождения компании. В этом случае вы сможете в суде смело ссылаться на этот пункт договора и заявлять о том, что контрагент вас не уведомил должным образом. В то же время при судебных разбирательствах суд может сослаться на позицию Пленума ВАС, согласно которой, направление корреспонденции по юридическому адресу является надлежащим. Но вместе с тем никто не отменял принцип свободы договора. Заметим, что такое договорное условие возможно только в отношениях с партнерами. Для всех прочих вы находитесь по своему официальному адресу регистрации и все юридически значимые сообщения будут направлены именно по такому адресу.

Напомним, что согласно п. 3 ст. 14.25 Кодекса об административных правонарушениях, представление недостоверных сведений о юридическом лице в ИФНС может повлечь наложение штрафа в размере 5 000 рублей.

Кстати

Согласно ст. 31 Налогового кодекса, все документы налоговая инспекция направляет по адресу, указанному в ЕГРЮЛ. Поэтому даже если вы письменно уведомите налоговую инспекцию о своем фактическом адресе, то этот аргумент не будет являться вашим оправданием. Все документы, направляемые налоговой, считаются полученными вашей организацией уже через 6 дней после отправки заказного письма.

Подведем итоги

Если фактический и юридический адрес не совпадают, то по общему правилу это является правонарушением. Чтобы избежать нежелательных последствий, нужно внести изменения в Устав компании и указать в нем реальное место, где ведется предпринимательская деятельность, или, воспользовавшись указанием ВАС РФ в Постановлении №61 от 30.07.2013, указать только наименование населенного пункта.

Юлия Валерьевна ТОЛМАЧЁВА,
председатель Коллегии адвокатов «ПРАВО»

Коллегия адвокатов «ПРАВО» предлагает свои услуги:

- Регистрация юридических лиц и индивидуальных предпринимателей
- Юридическая поддержка при получении любых видов лицензий
- Услуги в сфере обращения ценных бумаг
- Абонементное обслуживание предприятий
- Представительство по уголовным делам
- Консультирование по вопросам налогового права
- Оформление прав на земельные участки
- Юридическое сопровождение строительства и ввода в эксплуатацию объектов недвижимости
- Сопровождение сделок с недвижимостью
- Представление интересов в судах общей юрисдикции, в арбитраже

г. Владивосток,
ул. Суханова, 6-Б
Тел: (423) 240-47-47
243-30-43, 240-34-29.
pravoadv@gmail.com
www.pravo-dv.ru

коллегия адвокатов ПРАВО адвокат Юлия Толмачева

Юридический центр «РОСО»
Владивосток, ул. Мордовцева, 3, каб. 602-604
Т/ф: (423) 222-59-22,
(423) 226-66-09, 291-62-41
lawrosso@ro.ru, www.lawroso.com

ДОВЕРИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРИ НАСЛЕДОВАНИИ ООО

Часто возникают вопросы, связанные с ситуацией, когда наследодатель являлся учредителем или директором ООО или же имел долю в уставном капитале. В этих случаях может быть оформлено назначение доверительного управляющего ООО, который возьмёт на себя управление этим имуществом на время оформления наследства.

Нередко процедура входа в наследство затягивается на продолжительное время. Если в течение данного периода имущество будет оставаться без контроля, это может привести к ухудшению его состояния или иному ущербу. Например, в случае смерти лица, занимавшего должность генерального директора ООО и имевшего крупную долю в его уставном капитале, деятельность организации на какое-то время может прекратиться, и восстановить её функционирование впоследствии будет сложно. Чтобы избежать подобных проблем, и назначается доверительный управляющий ООО.

Необходимо учитывать, что обязанности доверительного управляющего не совпадают с обязанностями полноправного руководителя предприятия. В первую очередь, доверительный управляющий ООО должен заниматься оформлением документов, которые нужны для передачи имущества в доверительное управление. В их число входят, например, бухгалтерская документация, акты инвентаризации, документы, фиксирующие сведения о составе и стоимости предприятия, о наличии долгов.

Кроме того, назначение доверительного управляющего необходимо для того, чтобы поддерживать деятельность предприятия на определённом уровне, избежать резкого ухудшения показателей, потери репутации компании, потери имущества, находящегося в её собственности, или иного подобного ущерба. При этом в большинстве случаев доверительный управляющий ООО не получает права принимать рисковые решения о заключении крупных сделок или расширении деятельности предприятия, поскольку это не входит в круг задач, решение которых важно на данном этапе.

Тем не менее, в некоторых ситуациях назначение доверительного управляющего ООО включает в себя и частичную передачу ему полномочий по распоряжению предприятием и его имуществом. Такие действия обычно допускаются лишь тогда, когда непринятие решения может привести к значительным убыткам.

Если назначение доверительного управляющего и его дальнейшая деятельность привели к причинению убытков предприятию, вопрос об их возмещении может быть поставлен после того, как наследники входят в законные права владения. Но во многих случаях доверительный управляющий ООО освобождается от подобной ответственности.

В частности, он не отвечает за убытки при следующих обстоятельствах:

- если решение о доверительном управлении было принято с задержкой, и не было времени на исправление сложившейся ситуации;
- если убытки возникли в результате того, что доверительный управляющий ООО исполнял указания выгодоприобретателя организации;
- если убытки связаны с утратой или повреждением имущества в результате обстоятельств непреодолимой силы.

Также выгодоприобретатель может оспорить назначение доверительного управляющего в суде, если считает, что учредитель управления действовал ненадлежащим образом.

Иногда назначение доверительного управляющего ООО приводит к возникновению спорных ситуаций, относительно которых нет сложившейся практики судебных решений. Например, некоторые юристы придерживаются позиции, что доверительный управляющий ООО может голосовать на общем собрании участников ООО, а другие считают, что он не имеет такого права. Обе точки зрения могут быть подкреплены ссылками на те или иные статьи ГК РФ, и окончательное решение может зависеть от особенностей конкретной ситуации.

Кроме того, сам устав ООО может включать в себя пункты, определяющие порядок действий в случае смерти учредителя или генерального директора. В этом случае назначение доверительного управляющего ООО и дальнейшие действия по оформлению наследования должны осуществляться с учётом положений устава ООО, если они не противоречат российскому законодательству. Также устав может определять порядок действий в тех случаях, когда наследники отказываются от принятия в собственность доли в уставном капитале.

Важно понимать, что по наследству переходит именно доля в уставном капитале, а не должность, которой обладал умерший. Поэтому сначала осуществляется назначение доверительного управляющего ООО с целью обеспечения нормального функционирования компании, а затем проводится общее собрание участников, чтобы принять решение о назначении наследника на ту или иную должность в ООО.

РОДИНА
Елена Васильевна,
директор ЮЦ «РОСО»

Юридический центр «РОСО» предлагает вам следующие услуги:

- Регистрация ИП, ООО, иных коммерческих и некоммерческих организаций, внесение изменений в устав и ЕГРЮЛ, смена директора, реорганизация, ликвидация и т.д.
- Консультирование по вопросам права (жилищное, трудовое, наследственное, корпоративное, семейное, земельное, страховое и т.д.)
- Составление договоров, соглашений, жалоб, заявлений, обращений, судебных, административных и иных документов
- Представительство юридических и физических лиц в судах общей юрисдикции, в арбитраже, в органах местного самоуправления, в правоохранительных органах
- Осуществление защиты по уголовным делам
- Юридическое сопровождение всех видов сделок
- Юридическое сопровождение деятельности предприятия
- Оказание иных видов юридической помощи

ЛотАудит
ООО «ЛотАудит»
Владивосток, ул. Посьетская, 28-а, офис 21
Тел: (423) 241-29-33
Факс: 296-45-37
246-20-61
www.audit-lot.ru
lotaudit2004@mail.ru

Продолжение.
Начало в №09 (169)

КОНТРОЛИРУЕМЫЕ СДЕЛКИ

Сведения о контролируемых сделках должны содержать следующую информацию:

1) календарный год, за который представляются сведения о совершенных налогоплательщиком контролируемых сделках;
2) предметы сделок;
3) сведения об участниках сделок:
- полное наименование организации, а также идентификационный номер налогоплательщика;
- фамилия, имя, отчество индивидуального предпринимателя и его идентификационный номер налогоплательщика;
- фамилия, имя, отчество и гражданство физического лица, не являющегося индивидуальным предпринимателем;
4) сумма полученных доходов и (или) сумма произведенных расходов (понесенных убытков) по контролируемым сделкам с выделением сумм доходов (расходов) по сделкам, цены которых подлежат регулированию.

Указанные выше сведения могут быть подготовлены по группе однородных сделок.

В случае обнаружения неполноты сведений, неточностей либо ошибок в заполнении предоставленного Уведомления, налогоплательщик вправе направить уточненное Уведомление взамен представленного с указанием соответствующего номера корректировки в специально отведенном поле на первой странице титульного листа формы Уведомления.

Налоговый орган, получивший Уведомление о контролируемых сделках, в течение 10 дней со дня его получения направляет в электронной форме это уведомление в федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный по контролю и надзору в области налогов и сборов.

В случае неправомерного непредставления в установленный срок в налоговый орган Уведомления или предоставления недостоверных сведений, содержащихся в уведомлении, налогоплательщик будет привлечен к налоговой ответственности в соответствии со статьей 129.4 НК РФ в виде штрафа в размере 5000 руб.

Помимо Уведомления о контролируемых сделках, налогоплательщик обязан представлять по требованию ФНС России дополнительную документацию относительно конкретной контролируемой сделки (группы однородных сделок).

Под документацией, согласно п. 1 ст. 105.15 НК РФ, понимается совокупность документов или единый документ, составленный в произвольной форме (если составление таких документов по установленной форме не предусмотрено законодательством РФ) и содержащий следующие сведения:

- о деятельности налогоплательщика (лиц), совершившего контролируемую сделку (группу однородных сделок), связанной с этой сделкой;
- сведения об использованных методах определения доходов для целей налогообложения доходов (обоснование причин выбора метода, указание на используемые источники информации, сумма полученных доходов и (или) сумма произведенных расходов и др.).

Налогоплательщик вправе представить иную дополнительную информацию, подтверждающую, что коммерческие и финансовые условия контролируемых сделок соответствуют тем, которые имели бы место в сопоставимых сделках.

Рекомендуемая структура и содержание документации, предоставляемой в целях налогового контроля, приведена в Приложении №1 к Письму ФНС России №ОА-4-13/14433@ от 30.08.2012 «О подготовке и предоставлении документации в целях налогового контроля».

Документация в целях налогового контроля, указанная в 105.15 НК РФ, относительно конкретной сделки (группы однородных сделок), доходы и (или) расходы по которой (которым) признаются в соответствии с главой 25 Кодекса в 2012 году, может быть истребована ФНС России не ранее 1 декабря 2013 года.

Налоговый контроль над сделками между взаимозависимыми лицами

Закон №227-ФЗ помимо уже привычных камеральных, выездных и «встречных» проверок вводит новый вид налоговых проверок, проводить которые будет ФНС России по месту своего нахождения. Это проверка полноты исчисления и уплаты налогов в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами.

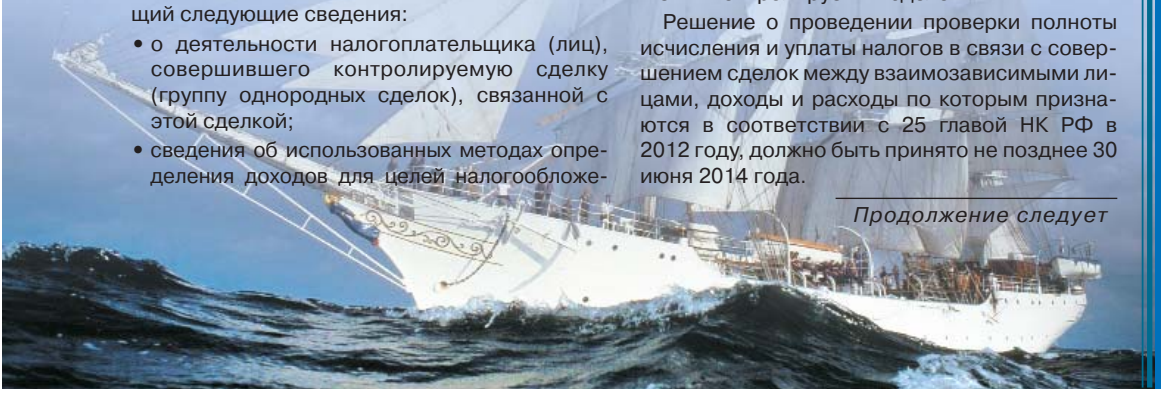
Проверка проводится на основании уведомления о контролируемых сделках, предоставленного налогоплательщиком, или извещения территориального налогового органа, проводящего выездную или камеральную проверку налогоплательщика, направленных в соответствии со статьей 105.16 НК РФ, а также при выявлении контролируемой сделки в результате проведения повторной выездной налоговой проверки.

При проведении указанных проверок ФНС России вправе проводить мероприятия налогового контроля, установленные статьями 93 (п. 1, 2, 5), 95-97 НК РФ. При этом кодекс закрепляет запрет на контроль соответствия цен, примененных в контролируемых сделках, рыночным ценам при проведении выездных и камеральных проверок (п. 1 ст. 105.17).

Основанием для проведения проверки будет являться решение руководителя (заместителя руководителя) ФНС России о проведении проверки. Такое решение может быть вынесено не позднее двух лет со дня получения уведомления от налогоплательщика или извещения от налогового органа о фактах совершения контролируемых сделок.

Решение о проведении проверки полноты исчисления и уплаты налогов в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами, доходы и расходы по которым признаются в соответствии с 25 главой НК РФ в 2012 году, должно быть принято не позднее 30 июня 2014 года.

Продолжение следует



Александр МОРОЗОВ президент ООО «ЛотАудит», аудитор

ООО «ЛотАудит» состоит в саморегулируемой организации аудиторов «Российская коллегия аудиторов».

ОСУЩЕСТВЛЯЕТ:

- Проведение аудиторских проверок предприятий всех форм собственности
- Все виды оценочных услуг
- Услуги налогового юриста
- Услуги налогового адвоката
- Сопровождение налоговых проверок налоговым юристом и аудитором
- Налоговый аудит
- Составление финансовой отчетности в соответствии с требованиями международных стандартов
- Аудит финансовой отчетности, подготовленной со стандартами МСФО, с выдачей заключения

Представительства компании:

г. УССУРИЙСК
ул. Пушкина, 17, каб. 125

г. НАХОДКА
Северный пр-т, 20-а, каб. 11

18 ЛЕТ
БЕЗУПРЕЧНОЙ РАБОТЫ НА РЫНКЕ АУДИТОРСКИХ УСЛУГ

Главное управление Банка России по Приморскому краю

Владивосток, ул. Светланская, 71. Тел: 222-87-91, факс: 226-69-33 guprim@vladivostok.cbr.ru

В.В. Рудько-Силиванов,
д.э.н., профессор,
начальник ГУ Банка России
по Приморскому краю

Главное управление Центрального банка РФ по Приморскому краю является подразделением Банка России и осуществляет его функции на территории края.

Главное управление:

- Участвует в проведении единой государственной денежно-кредитной политики
- Осуществляет регулирование и надзор за деятельностью кредитных организаций в крае, способствуя развитию банковской системы России
- Обеспечивает бесперебойное функционирование системы расчетов
- Организует денежное обращение
- Осуществляет валютный контроль, мониторинг предприятий
- Проводит анализ тенденций развития экономики и финансовых рынков края
- Выполняет другие важные задачи

Часть 1 БАНКОВСКИЕ ВКЛАДЫ: ДОХОД ИЛИ РИСК

Одним из популярных способов размещения денежных средств у населения являются банковские вклады. Эта форма вложений позволяет приумножить денежные накопления и снизить риск их обесценения в условиях инфляции (обычно ставки по вкладам превышают официальный уровень инфляции на 3-5 %).

В зависимости от срока хранения, банковские вклады делятся на два вида: вклады до востребования и срочные. Вклад до востребования не предусматривает конкретного срока хранения денежных средств. Снятие средств с такого счета и дополнительное вложение возможны в неограниченных суммах в любое время. Однако процентные ставки по таким вкладам, как правило, значительно ниже, чем по срочным.

Срочный вклад предусматривает срок размещения средств в кредитной организации. При досрочном снятии средств начисленные проценты чаще всего пересчитываются по ставке вклада до востребования или предусмотренной условиями договора. Некоторые виды срочных вкладов допускают возможность дополнительного вложения средств и их снятия (при сохранении минимального установленного остатка на счете). Выплата начисленных процентов, в зависимости от условий, предусмотренных в договоре, может осуществляться ежемесячно, ежеквартально, по окончании срока действия договора. Также проценты могут причисляться к сумме вклада (капитализация процентов). Срочные вклады можно разделить на несколько видов:

- **Сберегательный вклад.** По окончании срока действия вклада банк выплачивает средства вместе с начисленными процентами - вклад нельзя пополнять.
- **Накопительный вклад.** Главное его преимущество - возможность неоднократно пополнять сумму вклада, причем проценты (они, как правило, ниже, чем по сберегательным вкладам) будут начисляться на все увеличивающуюся сумму.
- **Вклады с капитализацией процентов.** Данные вклады могут быть как накопительными, так и сберегательными. Ежемесячно, до конца действия срока вклада, происходит перерасчет его суммы (проценты по вкладу добавляются к основной сумме вклада).
- **Расчетные вклады.** При открытии такого вида вклада выдается дебетовая пластиковая карточка. Данный вклад является пополняемым, на сумму вклада начисляются проценты, снимать деньги можно в любое удобное время. Однако следует учитывать, что на вкладе всегда должна оставаться определенная сумма денег, которая оговаривается в договоре.
- **Мультивалютные вклады** (пополняемые). Они позволяют хранить денежные средства сразу в нескольких валютах. При необходимости вкладчик может конвертировать валюту одной страны в валюту другой страны, изменяя первоначальные пропорции между остатками на лицевых счетах в разных валютах, тем самым минимизируя риски колебания курсов валют. Процентные ставки по таким вкладам устанавливаются отдельно по каждому виду валют.
- **Металлические вклады.** Средства, размещаемые на этих счетах, учитываются в граммах золота или иного драгоценного металла (серебра, платины, палладия). Преимущества вкладов такого типа заключаются в том, что доход вкладчика формируется из двух составляющих: процентной ставки, выплачиваемой банком в соответствии с условиями договора, и повышения цены драгоценного металла на мировом рынке.

В конце срока действия договора, если вклад не востребован его владельцем, средства перечисляются банком на счет до востребования с соответствующим снижением процентной ставки. В некоторых случаях банки предусматривают возможность пролонгации договора.

До подписания договора об открытии вклада необходимо внимательно проверить его условия. Необходимо иметь в виду, что высокие ставки по вкладам могут оказаться признаком того, что банк проводит рискованные операции. Такие действия могут привести к ухудшению его финансового состояния и отзыву лицензии на осуществление банковских операций.

Анализ публикуемой отчетности позволит сделать выводы о том, является ли деятельность кредитной организации прибыльной, выполняются ли ею установленные Банком России обязательные нормативы, подтверждена ли аудитом ее годовая отчетность. Целесообразно поинтересоваться, как давно кредитная организация привлекает вклады населения, просчитать ожидаемую доходность по вкладу.

В 2003 году в целях защиты интересов вкладчиков банков Государственной Думой Федерального Собрания РФ был принят Федеральный закон «О страховании вкладов физических лиц в банках РФ». Участие банков в системе страхования вкладов является обязательным - банки, не являющиеся участниками данной системы, не имеют права на привлечение денежных средств физических лиц. Для страхования вкладов вкладчику не требуется заключения отдельного договора, страхование осуществляется в соответствии с законом.

Банки обязаны предоставлять вкладчикам информацию о своем участии в системе страхования вкладов: цветную копию свидетельства Агентства по страхованию вкладов о включении банка в реестр банков-участников системы обязательного страхования вкладов, зарегистрированный Агентством по страхованию вкладов знак «Вклады застрахованы. Система страхования вкладов».

Отдел информационного обеспечения и массовых коммуникаций ГУ Банка России по Приморскому краю

В предыдущем номере журнала «Клуб Директоров» 10/170 (октябрь 2013) в статье «Роял Кредит Банк идет навстречу приморским предпринимателям» была допущена неточность в указании должности Е.В. Ишмуратовой - Председатель правления ДВ филиала ОАО «Роял Кредит банк». Правильное написание: Ишмуратова Е.В., Председатель правления ОАО «Роял Кредит Банк». (Ред.)

АУДИТ ЭКСПЕРТ
Владивосток, ул Абрекская, 5, 2 этаж
E-mail: info@audit-vl.ru. Сайт: www.audit-vl.ru
Тел/факс: (423) 222-01-30, тел: (423) 230-11-34, 230-11-38.

НАШИ ДЕНЬГИ «ПОД КОЛПАКОМ» У НАЛОГОВОЙ, ИЛИ ОФФШОР - «ЗА» И «ПРОТИВ»

В условиях доступности получения информации фискальными органами о состоянии счетов компаний и физических лиц в российских банках (п. 2 ст. 86 НК РФ) клиенты все чаще задают вопрос об оффшорах. Но, приобретая оффшорную компанию, нужно иметь четкое представление обо всех преимуществах и недостатках компаний, зарегистрированных в оффшорных юрисдикциях.

Недостатком оффшоров является их сомнительная репутация в глазах финансовых ведомств развитых стран. Ощущая реальный отток поступлений в бюджет в связи с переносом множества бизнесов в оффшорные юрисдикции, правительства развитых стран пытаются бороться с этим явлением в меру своих возможностей.

Разные страны заводят «черные списки» юрисдикций, операции с которыми подлежат особому контролю. При этом практически все страны вносят в них классические оффшорные финансовые центры. Иногда бывает трудно понять, почему то или иное государство оказалось в «черном списке». Так, например, Россия находится в «черном списке» Гонконга. Одни страны стараются максимально ограничивать операции с теми, кто находится в «черном списке», другие пытаются вводить дополнительные налоги на операции с оффшорами.

Преимуществом является возможность скрыть имена реальных владельцев бизнеса, поскольку сохранению конфиденциальности в оффшорах уделяется большое внимание. Поэтому многие из тех, кто покупает оффшорные компании, никогда не используют их для ведения бизнеса. Скорее, большинство зарубежных компаний используется для владения активами в целях их безопасности.

На иностранные компании могут быть оформлены те же активы, что и на физическое лицо - акции, предприятия, облигации, недвижимость и другие. Такие компании часто называют «Зарубежный кошелек». При этом оффшор используется только для того, чтобы открыть на него банковский счет и накапливать деньги на этом счете.

Л. ПУЗАНКОВА, ген. директор

ООО Фирма «Аудит-Эксперт» создана в 1995 г. В своей работе мы сочетаем лучший опыт и многолетнюю практику в области аудита, налогов, права и бухгалтерского учета, при этом ставка делается на качество и уникальность наших услуг, профессионализм нашей команды.

Наши услуги:

- Аудит. Ревизия ТСЖ
- Бухгалтерское обслуживание
- Оптимизация налогообложения
- Юридические услуги
- Налоговые споры и Арбитраж
- Бизнес-планы
- Подбор и тестирование бухгалтерского персонала
- Управленческий и кадровый учет
- Сертификация СМК (ISO)

Банк группы «ИНТЕЗА САНПАОЛО»

Владивосток, ул. Дальзаводская, 1. Тел: (423) 265-07-66. Океанский пр-т, 140. Тел: (423) 279-05-37

КРЕДИТ ДОВЕРИЯ ОТ БАНКА ИНТЕЗА

Более двух лет назад Банк Интеза впервые предложил своим клиентам «Кредит Доверия» без залогового обеспечения. Об этом мы беседуем с заместителем управляющего Дальневосточным филиалом Банка Интеза ***Александром Кулевым.***

- В продуктовых линейках многих банков есть предложения по «беззалоговым» кредитам для предпринимателей. Каковы конкурентные преимущества Банка Интеза?

- Максимальная сумма кредита - 4 млн руб.; срок кредитования - до 3 лет; ставка от 16,5% годовых, при этом комиссия за выдачу кредита не взимается. При условии предоставления заемщиком всех необходимых документов решение по выдаче кредита принимается в течение 3 рабочих дней.

- На какие цели может быть выдан «Кредит Доверия»?

- Основное требование - кредит должен быть израсходован исключительно в бизнес-целях. В остальном банк не ограничивает заемщиков. Целью кредита может быть как пополнение оборотных средств, так и инвестиции (за исключением приобретения недвижимости).

- Если у заемщика бизнес сезонный, например, торговля меховыми изделиями, может ли он рассчитывать на сезонный график погашения кредита, с большими платежами в период «сезона выручек» и меньшими осенью и летом?

- Мы учитываем специфику бизнеса клиента. Более того, если по результатам финансового анализа выявляется фактор «сезонности», то банк сам порекомендует клиенту адаптированный к сезону график погашения, с учетом месяцев подъема и спада выручек.

- На какие дополнительные бонусы может претендовать клиент, подавший заявку на «Кредит Доверия»?

- К примеру, он может воспользоваться специальными предложениями банка для малого и среднего бизнеса, где есть привлекательные условия по расчетно-кассовому обслуживанию. Экономия расходов по РКО может превысить 5000 руб. за счет снижения комиссии по ряду тарифов в зависимости от количества и объема проводимых транзакций. Есть и другие бонусы. Ведь обслуживание малых и средних предприятий по-прежнему остается нашим основным направлением бизнеса.

А.В. КУЛЕВ, заместитель управляющего Дальневосточным филиалом Банка Интеза

Банк Интеза - один из лидеров рынка кредитования малого и среднего бизнеса в России.

Все виды банковских продуктов и услуг: краткосрочные и долгосрочные кредиты, беззалоговые кредиты, целевые кредиты на покупку транспортных средств и коммерческой недвижимости (бизнес-ипотека), лизинг, аккредитивы и гарантии, депозиты, расчетно-кассовое обслуживание, торговый эквайринг, зарплатные проекты, электронный банкинг и многое другое.

БАНК ИНТЕЗА

Программа «Налоговый адвокат»

Владивосток, ул. Нерчинская, 10, офис 519
Тел: (423) 243-62-69
8-908-445-0150
kutenkovans@atlas-2.ru

Наталья Семеновна КУТЕНКОВА

Индивидуальный предприниматель, генеральный директор ООО «Центр правовой помощи, бухгалтерского учета и аудита «KNS-правовед», сертифицированный бухгалтер-аудитор по международным стандартам - диплом «АССА» по Международной финансовой отчетности №1482041, в недавнем прошлом - руководитель налоговых инспекций по Первомайскому, Фрунзенскому районам г. Владивостока, Межрайонной инспекции ФНС по крупнейшим налогоплательщикам Приморского края, заместитель руководителя Управления ФНС России по Приморскому краю, Советник налоговой службы РФ 1 ранга предлагает свои услуги:

- Ведение и восстановление бухгалтерского учета организаций любых организационно-правовых форм и индивидуальных предпринимателей
- Составление налоговых деклараций (в том числе по налоговым вычетам на приобретение квартир, учебу, лечение)
- Государственная регистрация и ликвидация юридических лиц и индивидуальных предпринимателей
- Консультационные, юридические, представительские услуги по вопросам налогового права
- Консультационные услуги по вопросам ведения международных стандартов финансовой отчетности (МСФО)
- Абонентское обслуживание
- Обжалование неправомерных действий налоговых органов, решений и актов налоговых проверок

ИЗМЕНЕНИЯ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В 2014-2015 ГОДАХ

28 июня 2013 года был принят Федеральный закон №134-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в части противодействия незаконным финансовым операциям». Данный Закон направлен на создание условий для выявления и пресечения незаконных финансовых операций, легализации преступных доходов, уклонения от уплаты налогов и таможенных платежей.

Данным Законом внесены поправки в ГК РФ, УК РФ, УПК РФ, КоАП РФ и НК РФ. Изменения налогового законодательства коснулись как первой части НК РФ - проведения камеральной проверки, процедуры приостановления операций по счетам, взыскания недоимки и др. (ст. 10 Закона), так и второй части, в том числе порядка представления декларации по НДС (ст. 12 Закона). Поправки начинают действовать в разные сроки. Остановимся на тех, действие которых начинается с 30 июля 2013 г. и с 1 января 2014 г.

1. С 1 января 2014 г. вводятся **новые основания для истребования у налогоплательщика пояснений, а также документов при проведении камеральной проверки.**

Согласно абз. 2 п. 3 ст. 88 НК РФ, при проведении камеральной проверки уточненной декларации (расчета), в которой уменьшена сумма налога к уплате, налоговый орган вправе потребовать у налогоплательщика представить пояснения, которые обосновывают изменения показателей декларации (расчета). Данные пояснения необходимо представить в течение пяти рабочих дней.

В соответствии с абз. 3 п. 3 ст. 88 НК РФ, аналогичное право предоставлено налоговому органу в случае камеральной проверки декларации (расчета) с заявленной суммой убытка. В пояснениях необходимо будет обосновать его размер.

Вместе с пояснениями налогоплательщик вправе также дополнительно представить в налоговый орган выписки из регистров налогового или бухгалтерского учета, иные документы, которые подтверждают достоверность данных, внесенных в декларацию (расчет). Соответствующие уточнения, вступающие в силу также 1 января 2014 г., внесены в п. 4 ст. 88 НК РФ.

Если же уточненная декларация (расчет) с уменьшенной суммой налога к уплате будет представлена по истечении двух лет со дня, установленного для подачи соответствующей декларации (расчета), налоговый орган вправе истребовать у налогоплательщика:

- первичные и иные документы, подтверждающие изменение показателей декларации (расчета);
- аналитические регистры налогового учета, на основании которых сформированы указанные показатели до и после их изменения.

Это касается и представленной по истечении указанного срока уточненной декларации, в которой увеличена сумма полученного убытка.

Соответствующие правила будут установлены п. 8.3 ст. 88 НК РФ, который вступит в силу также 1 января 2014 г.

2. Налоговый орган будет вправе истребовать документы о сделке вне рамок проверок. Согласно п. 2 ст. 93.1 НК РФ, налоговый орган вправе истребовать информацию относительно конкретной сделки у ее участников или иных лиц вне рамок проведения налоговых проверок, если у него возникает обоснованная необходимость получения такой информации. На практике контролирующие органы запрашивают у налогоплательщиков не только информацию, но и конкретные документы. Однако суды не поддерживают такие требования проверяющих. 30 июля 2013 г. вступила в силу новая редакция п. 2 ст. 93.1 НК РФ. После указанной даты налоговый орган вправе истребовать у налогоплательщиков вне рамок проверок не только информацию относительно сделки, но и конкретные документы.

3. Урегулирован важный для налогового органа вопрос о том, по какому адресу инспекция направляет налогоплательщику документы по почте. Так, согласно п. 2 ст. 101 НК РФ, налогоплательщик должен быть надлежащим образом извещен о времени и месте рассмотрения материалов налоговой проверки. Необходимость отправлять уведомление налогоплательщику по фактическому адресу вызывает споры.

Суды неоднократно отменяли решения, принятые по результатам проверки, если налоговый орган не направлял уведомления по всем известным ему адресам налогоплательщика (как по юридическому адресу, так и по фактическому). Начиная с 30 июля 2013 г. п. 5 ст. 31 НК РФ установлено, по каким адресам необходимо направлять документы, используемые налоговым органом при реализации его полномочий, если отправка осуществляется посредством почты:

- по адресу места нахождения российской организации (места нахождения ее филиала, представительства), который содержится в ЕГРЮЛ (т.е. по юридическому адресу);
- по адресу места осуществления иностранной организацией деятельности на территории России, который содержится в Едином государственном реестре налогоплательщиков;
- по адресу места жительства (места пребывания) предпринимателя, нотариуса, занимающегося частной практикой, адвоката, учредившего адвокатский кабинет, физического лица, не являющегося предпринимателем. Если указанные лица предоставят инспекции иной адрес для направления документов, то отправлять их необходимо будет по данному адресу. Форма заявления о предоставлении адреса для направления по почте документов будет утверждена ФНС России.

Продолжение темы в следующем номере

Группа компаний «Созвездие»

г. Владивосток, Народный проспект, д. 29
Тел: (423) 255-44-99
Тел/факс: (423) 245-49-19
http://szv.ru
info@szv.ru

НОВЫЕ СЕРВИСЫ 1С

ОБУЧЕНИЕ ШКОЛЬНИКОВ ПРОГРАММИРОВАНИЮ

1С:Клуб программистов - не школа и не секция дополнительного образования, а настоящий клуб для ребят 11-17 лет.

Мы выбираем для участников нашего клуба самых-самых лучших наставников. У нас нет жестких обязательных требований по посещению, усвоению материалов, нет системы оценок. Наши группы невелики, в среднем - человек по десять. И поэтому каждому уделяется достаточно внимания со стороны преподавателя.

Мы стараемся сделать так, чтобы ребятам было, прежде всего, интересно программировать, при этом знания и навыки мы даем настоящие.

Проект позволяет родителям:

- Быть уверенными, что в этот раз ребенок проводит время перед компьютером с пользой как для настоящего, так и для будущего.
- Помочь сориентировать ребенка в выборе профессии в IT-отрасли.

В первый же день школьники получат необходимую методическую литературу, по окончании курсов - СВИДЕТЕЛЬСТВО ФИРМЫ «1С».

Предлагается 5 курсов:

- Подготовка к ЕГЭ по информатике
- Основы программирования в системе «1С:Предприятие 8»
- Основы программирования на языке Java
- Олимпиадное программирование
- Системное администрирование

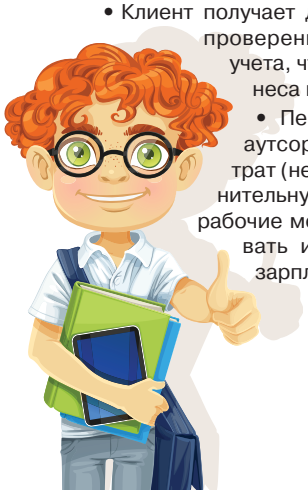
Подробнее на сайте:
http://szv.ru/index.php/2013-09-19-05-39-05

БУХГАЛТЕРСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ

Мы освобождаем для Вас время. Управляйте своими делами. А учет и отчетность мы берем на себя! Хотите сосредоточиться на решении вопросов бизнеса, доверив заботы по бухгалтерской отчетности перед государством профессионалам? Мы предлагаем аутсорсинг бухгалтерских услуг - «1С:БухОбслуживание».

Преимущества аутсорсинга бухучета

- Профессиональная бухгалтерская компания обеспечивает непрерывность выполнения бухгалтерской функции, в отличие от штатных бухгалтеров (не болеет, не уходит в отпуск/декрет).
- Профессиональная бухгалтерская компания несет финансовую ответственность по своим обязательствам - возмещение штрафов за ошибки в учете, несвоевременную сдачу отчетности.
- Клиент получает доступ к наработанным и проверенным решениям ведения учета, что снижает риски для бизнеса клиента.
- Передача ведения учета на аутсорсинг дает снижение затрат (не нужно арендовать дополнительную площадь, оборудовать рабочие места бухгалтеров, оплачивать их обучение, платить им зарплату и налоги на нее).



- Сотрудник профессиональной бухгалтерской компании лишнего о бизнесе клиента не узнает - он работает только с той информацией, которую клиент ему предоставил.

Фирма «1С» на рынке аутсорсинга учетных функций в России

Фирма «1С» - признанный эксперт в области разработки софта для бухгалтерского учета - увидела для себя предпосылки успешного развития направления бухгалтерского аутсорсинга:

- отсутствие на российском рынке крупных игроков, определяющих стандарты оказания бухгалтерских услуг;
- известность торговой марки «1С»;
- наличие сложившегося сильного коллектива методистов в области бухгалтерского учета;
- опыт построения массового сервиса путем создания широкой сети партнерских организаций.

Фирма «1С»:

- разработала и обкатала стандарт оказания бухгалтерских услуг на массовом рынке;
- контролирует стандарт оказания услуг, гарантируя брендом «1С» надежность и качество сервиса по разумной цене.

Преимущества аутсорсинга бухгалтерского учета под брендом «1С:БухОбслуживание»

- Прогрессивный сервис от известного бренда «1С»: клиент работает с данными через Интернет в «облачном» сервисе «1С:БухОбслуживание». Личный кабинет в сервисе «1С:БО» обеспечивает клиенту удаленное оперативное общение с бухгалтером исполнителя: можно дать поручение, получить консультацию, отчет или справку, уточнить стоимость услуг и т.д. 24 часа в сутки, 7 дней в неделю.
- Индивидуальная забота о клиенте: профессиональный бухгалтер исполнителя грамотно ведет учет и считает налоги, выполняет поручения и разбирается с налоговой.
- Надежность и качество услуг гарантируются брендом «1С». Фирма «1С» контролирует стандарт оказания услуг.
- Сервис «1С:БО» подстраивается под процессы клиента: клиент может сэкономить на стоимости услуг, оставляя за собой то, что ему удобнее делать самому. Клиент отдает партнеру «1С» ровно ту часть бухгалтерского учета, которую считает нужной, освобождает себя от скучной работы и рутины.
- Порядок и дисциплина - вот главные принципы сервиса «1С:БухОбслуживание»: бухгалтер «1С:БО» - не «королева», а сотрудник, который обучен обслуживать бизнес клиента и приносить ему пользу.
- Гибкая цена: тарифы «1С:БО» подстраиваются под развитие бизнеса клиента и его сезонный (нерегулярный) характер, зависят только от системы налогообложения и количества бизнес-операций.
- Автоматизация специфики учета клиента при помощи внешних обработок и отчетов.

Подробнее на сайте: http://szv.ru/1cbo/index.html

МОИСЕЕВ
Сергей Михайлович,
генеральный директор, к.т.н.

Группа компаний «Созвездие» оказывает услуги в сфере информационных технологий с 1988 года.

С 2005 года является 1С:Франчайзи.

Компания специализируется на проектах для крупных предприятий и является лидером в Дальневосточном федеральном округе (согласно рейтингу 1С).

Выполнено более 50 крупных проектов для заводов, фабрик, портов, пароходств, крупных торговых сетей.

Автоматизировано более 1700 рабочих мест.

Виды деятельности:

- Предпроектное исследование
- Продажа программного обеспечения
- Внедрение
- Обучение
- Сопровождение

В этом году мы открыли два новых проекта:

- Обучение школьников
- Бухгалтерское обслуживание

690014, Владивосток, Народный проспект, д. 29
Тел: (423) 255-44-99
(423) 277-41-77
E-mail: info@szv.ru
http://szv.ru

СОЗВЕЗДИЕ
1С:ФРАНЧАЙЗИ

BUSINESS PROGRAMM
ООО «Бизнес программы»
Владивосток, ул. Пологая, д. 50
Тел: (423) 24-00-628, 24-32-177
E-mail: info@bprog.ru
www.bprog.ru

Продолжение
Начало в №10 (170)
октябрь 2013

Франчайзинг Фирмы «1С». Опыт работы - более 20 лет. Сотрудничество с Фирмой «1С» с 1995 г.

ООО «Бизнес программы» осуществляет:

- Продажу и внедрение программного обеспечения
- Настройку и обслуживание компьютерных сетей и оборудования
- Бухгалтерский консалтинг
- Финансовый консалтинг
- Управленческий консалтинг

Виктор Алексеевич СЛЕПЫШЕВ,
директор ООО «Бизнес программы»

«1С:КОМПЛЕКСНАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ 8»

Прикладное решение задач комплексной автоматизации управления и учета для широкого круга коммерческих предприятий

Управление денежными средствами и взаиморасчетами

«1С:Комплексная автоматизация 8» позволяет организовать:

- оперативный учет и контроль движения денежных средств предприятия на расчетных счетах и в кассах;
- оперативное планирование поступлений и расходов денежных средств - платежный календарь.

Платежный календарь представляет собой совокупность заявок на расходование денежных средств и планируемых денежных поступлений. При составлении платежного календаря автоматически проверяется его выполнимость (достаточность денежных средств на счетах и в кассах предприятия).

Предусмотрена возможность учета денежных расчетов в иностранных валютах. Обеспечивается **взаимодействие со специализированными банковскими программами типа «Клиент-банк».**

Функционал управления взаиморасчетами с контрагентами охватывает полный цикл операций по взаимодействию с деловыми партнерами - от момента возникновения обязательств по договорам до их выполнения. Программа позволяет анализировать изменение задолженности во времени, поддерживает методики учета задолженностей в различных разрезах: по договорам, заказам, счетам.

Производственный учет

В «1С:Комплексной автоматизации 8» поддерживается «упрощенный» учет производства, который позволяет без использования сложных механизмов (в частности - сложных алгоритмов распределения затрат, посменного планирования, определения лимитов отпуска материалов и пр.) обеспечить учет производственных процессов - от момента передачи материалов в производство до выпуска готовой продукции.

Прикладное решение предоставляет следующие возможности:

- ведение массивов нормативно-справочной информации, необходимых для учета готовой продукции;
- планирование и учет выпуска готовой продукции;
- учет сырья, материалов, полуфабрикатов и готовой продукции;
- учет брака;
- учет спецодежды и спецоснастки;
- учет и анализ производственных затрат, расчет плановой и фактической себестоимости.

Управление основными средствами

В программе предусмотрен учет следующих видов долгосрочных активов:

- оборудование, поступившее на предприятие и не переданное в эксплуатацию;
- оборудование, переданное в монтаж;
- объекты строительства;
- основные средства.

Бухгалтерский и налоговый учет

Приложение обеспечивает ведение учета и подготовку регламентированной отчетности в соответствии с российским законодательством.

Автоматизирован учет по всем участкам:

- учет банковских и кассовых операций;
- учет расчетов с контрагентами, персоналом, бюджетом;
- учет материалов, товаров, продукции;
- учет затрат и расчет себестоимости;
- учет основных средств и нематериальных активов;
- учет торговых операций, в том числе в розничной и комиссионной торговле.

На основе данных бухгалтерского и налогового учета формируется регламентированная отчетность.

Расчет зарплаты и управление персоналом

Программа предназначена для поддержки кадровой политики компании и автоматизации расчетов с персоналом:

- расчет заработной платы;
- автоматический расчет начислений, удержаний, налогов и взносов с ФОТ;
- отражение начисленной зарплаты и налогов в затратах предприятия;
- управление денежными расчетами с персоналом, включая депонирование;
- кадровый учет и анализ кадрового состава;
- автоматизация кадрового делопроизводства;
- планирование потребностей в персонале;
- планирование занятости и графика отпусков работников;
- управление финансовой мотивацией персонала.

Мониторинг и анализ эффективности для руководителей

«Монитор эффективности» позволяет руководителю охватить «весь бизнес одним взглядом» - с помощью ключевых показателей, которые рассчитываются на основе оперативной информации. В состав прикладного решения включен набор из 50-ти «преднастроенных» показателей эффективности. Возможна быстрая разработка новых показателей.

Основные возможности «Монитора эффективности»:

- план-фактный анализ ключевых показателей;
- отслеживание динамики показателей;
- возможность уточнения информации;
- представление информации в наглядной и удобной форме.

Простота внедрения

Решение «1С:Комплексная автоматизация 8» дает возможность быстрого внедрения, в том числе поэтапного. Это преимущество обеспечивается за счет сбалансированного функционального состава прикладного решения и возможностей платформы «1С:Предприятие 8».

ДЕЛОВАЯ СЕТЬ
продукты и средства для обработки информации
Владивосток, ул. Нерчинская, 10, офис 315
Тел: (423) 262-02-62, факс: 262-02-10
http://деловаясеть.рф, www.atlas-2.ru

ЭЛЕКТРОННЫЕ ТОРГИ

В России развитие электронных торговых площадок началось еще в 2005 году, когда появился Федеральный закон №94, предписывающий проведение электронных аукционов государственным и муниципальным учреждениям. За несколько лет рынок электронных торгов значительно расширился, в том числе и в сфере коммерческих закупок. Сегодня мы ответим на несколько частых вопросов об электронных торгах.

- Какие преимущества получает компания, освоившая новую форму торговли?

- Законы сегодня в ряде случаев, например, при заключении договоров госструктурами, прямо предписывают проводить такие сделки только с помощью электронных аукционов. Как следствие, более 200 тысяч государственных заказчиков размещают заказы на сумму более пяти триллионов рублей в год, и сотни тысяч российских компаний имеют возможность получить такие заказы. И любая компания любой формы собственности, как и любой индивидуальный предприниматель, может принять участие в таких аукционах.

- То есть электронные торги проводят в основном для госзаказчиков?

- Нет, этот вид коммерции быстро развивается и в частном секторе - во всех сферах, от продажи сыра до аренды вагонов. Но наиболее активны в этом отношении энергетика и транспорт. Компании и предприниматели переходят на электронные торги, это позволяет снижать издержки бизнеса.

Для участия в торговле организация должна получить (если его еще нет) сертификат электронной подписи, потом пройти аккредитацию на торговой площадке.

- Для каждой площадки свой сертификат?

- Нет, мы выдаем комплексные сертификаты двух видов: один - для работы со всеми площадками системы Госзаказа или же полный сертификат, подходящий также для работы на всех торговых площадках, входящих в Ассоциацию Электронных Торговых Площадок (АЭТП). В эту ассоциацию сегодня входит большая часть действующих в России торговых площадок.

Далее - аккредитация на выбранной торговой площадке. Процедура бесплатна, по сути, это регистрация нового участника. На коммерческих площадках это происходит в течение 1 дня, на площадках, ориентированных на госзаказы, аккредитация проходит в течение 5 дней.

- Что нужно для аккредитации?

- Заполнить заявку и прикрепить следующие документы:

- копия выписки из ЕГРЮЛ, полученная не ранее чем за шесть месяцев;
- копии учредительных документов участника размещения заказа;
- копии документов, подтверждающих полномочия лица на получение аккредитации от имени участника размещения;
- копии документов, подтверждающих полномочия руководителя или лица, действующего на основании доверенности;
- решение об одобрении или о совершении по результатам торгов сделок от имени поставщика с указанием сведений о максимальной сумме одной такой сделки.

Уведомление о результатах рассмотрения аккредитации будет прислано на адрес электронной почты, указанный при заполнении анкеты. При отказе в аккредитации в письме обязательно будет указана причина.

Наша компания оказывает помощь как в аккредитации, так и в подготовке документов.

После прохождения аккредитации организация перечисляет денежные средства на счет электронной площадки.

- За участие в торгах берут деньги? И много?

- Нет, участие в торгах бесплатно. Данные средства служат в качестве обеспечения заявок на участие в электронных аукционах. Деньги остаются на лицевом счете и возвращаются организации по окончании торгов.

- Как проходят сами аукционы?

- Процедура проведения электронного аукциона схожа с механизмом обыкновенного. Если проводится аукцион по закупке от государственного или муниципального заказчика, то торговля идет на понижение стоимости лота. Заказчик выставляет свой лот и устанавливает в качестве начальной цены максимальную сумму, которую он готов заплатить. После этого потенциальные поставщики в режиме реального времени направляют свои ценовые предложения. Победителем оказывается тот, кто предложит свои услуги или товар по наименьшей цене. Аукцион считается завершенным, если в течение 10 минут после последнего предложения не поступило ни одного предложения о более низкой цене контракта.

- А как найти нужные аукционы? Допустим, компания, производящая рыбные консервы, хочет продать свою продукцию посредством электронных торгов. Как ей найти заказчика? Ведь аукционов проводится невероятное множество.

- В Интернете каждая торговая площадка публикует информацию, какие лоты выставлены на аукционы. Вы получаете всю нужную информацию, не роясь в газетах, не обзванивая потенциальных клиентов по телефону, а просто заглянув на сайт торговой площадки и проведя поиск. Если речь идет о госторгах, то сводная информация собирается на сайте: http://zakupki.gov.ru.

- Электронные торги быстро развиваются. Что ждет нас в будущем?

- Рынок электронных торгов продолжит свое развитие. Свою состоятельность система доказала, но пока основная масса сделок производится всё же традиционным способом. Кроме этого, в 2014 году вступает в силу закон от 05.04.2013 №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». О нем мы расскажем в следующих статьях.

Виталий Викторович РЕШЕТНИКОВ,
управляющий

Система услуг ДЕЛОВАЯ СЕТЬ - новый, динамично развивающийся проект по предоставлению высокотехнологичных услуг для бизнеса, в основе которых лежит работа с информацией: сбор, хранение, обработка, передача с помощью программных средств.

Наши услуги:

- Услуги Удостоверяющего центра: сертификаты ЭЦП для электронных торгов, работы с порталами Росреестра, ФСТ, ЕФРСБ, СМЭВ, ДЭК
- Отчетность через Интернет в ФНС, ПФР, ФСС, Росстат
- Декларирование розничных продаж алкогольной продукции
- Деловая и служебная переписка в защищенном виде
- Репозиторий форматов электронных документов
- Услуги связи и обработки информации
- Разработка программного обеспечения

ДЕЛОВАЯ СЕТЬ не планирует останавливаться на достигнутом. Поиск индивидуальных решений и постоянное развитие являются главными принципами работы компании. Специализированные продукты стали уже незаменимыми для руководителей предприятий, бухгалтеров, индивидуальных предпринимателей, кадастровых инженеров, государственных служащих. А обо всех новых продуктах и сервисах мы будем всегда рассказывать на страницах «Клуба Директоров».

Справочник организаций с картой городов России

Владивосток, Океанский пр. 69, Тел: (423) 2-302-004, e-mail: inf@vladivostok.2gis.ru, www.2gis.ru

www.2gis.ru
inf@vladivostok.2gis.ru

Ельчанинов Виктор Викторович,
директор ООО «ДубльГИС-Владивосток»
Тел: (423) 2-302-004

Российская компания 2ГИС является разработчиком электронных справочников, которые помогают пользователям программы с легкостью ориентироваться более чем в 200 городах России, Украины, Казахстана и Италии и быстро находить нужную информацию.

Собственные call-центры в каждом городе присутствия 2ГИС постоянно отслеживают информацию и ежемесячно вносят изменения в справочник. Основные сведения о компаниях и предприятиях в справочнике размещаются бесплатно. Карты 2ГИС создаются профессиональным отделом картографического производства по лицензии Федеральной службы геодезии и картографии.

На сегодняшний день общее количество пользователей 2ГИС по России превышает 22 100 000 человек.

Владивосток,
Океанский пр. 69
Тел: (423) 2-302-004
inf@vladivostok.2gis.ru
www.2gis.ru

2GIS

ЯНВАРСКОЕ ЗАТИШЬЕ НА РЫНКЕ - ВСЕГО ЛИШЬ МИФ?

Существует мнение, что во время зимних праздников пустуют торговые центры, люди практически не совершают покупок, и спрос на рынке товаров и услуг существенно падает. Что происходит на рынке в этот период и чего следует ожидать в предстоящие новогодние праздники предпринимателям, попытались разобраться специалисты 2ГИС, основываясь на данных статистики.

Из-за фактора сезонности у многих компаний возникают серьезные проблемы с падением объемов продаж и последствиями этих спадов. Принято считать, что если на протяжении 3-х последних лет в определенные месяцы происходит падение уровня продаж более чем на 30% - то бизнес имеет явный сезонный характер.

Январь считается «мертвым» месяцем в бизнесе в плане спроса, однако это суждение верно не для всех сфер деятельности.

Статистика активности пользователей 2ГИС показывает, что спрос на товары и услуги на рынке не исчезает в январе. Где-то он мигрирует, а где-то даже повышается в течение новогодних каникул. Одна из причин повышения может быть в изменении характера услуг, требуемых людьми в этот период.

«По наблюдениям нашей клиники, в январе обычно увеличивается количество обращений за помощью к врачу стоматологу-хирургу по поводу обострения хронических процессов, вызванных, чаще всего, переохлаждением. Планового лечения в этот период немного», - комментирует заместитель генерального директора стоматологической клиники «Сона Плюс» Маргарита Третьякова.

Специалистами 2ГИС было проанализировано количество запросов и активностей (кликов) пользователей в рубриках за январь 2013 по отношению к декабрю 2012 г.

В результате такого сравнения был замечен значительный прирост спроса на некоторые товары и услуги в январе: самыми востребованными оказались рубрики «тренажёрные залы», «фитнес-клубы», «оформление недвижимости и земли», «юридическое обслуживание и туристические агентства».

Если в случае с тренажерными залами можно предположить, что люди стремительно увлекаются здоровым образом жизни после праздников, то с недвижимостью и туризмом ситуация несколько другая.

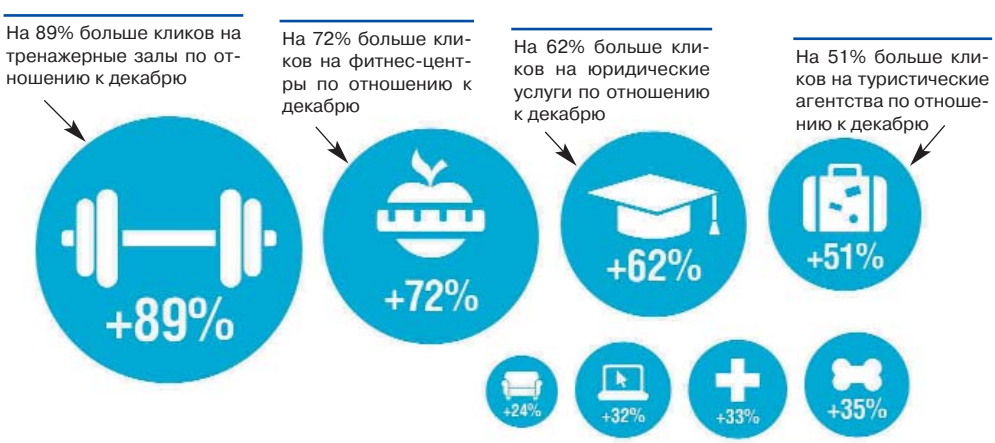
По мнению экспертов, причина кроется в процессе подготовки к «дорогим покупкам».

В январе люди могут позволить себе уделить время выбору, изучению предложений рынка. Также ни для кого не секрет, что январь - это время скидок и выгодных предложений, что находит отражение в увеличенном интересе на ряд рубрик в 2ГИС. Например, покупка квартиры или дома в январе-феврале станет выгодным приобретением.

В туристическом бизнесе спрос ударяет с новой силой ближе к февралю - люди задумываются о весенних турах. *По словам Александры Свириденко, руководителя PR-отдела компании «Фрегат Аэро», в это время чаще всего спрашивают пляжный отдых и горнолыжные туры по Азии: «В первом случае это такие страны, как: Таиланд, Вьетнам, Филиппины. С запуском чартерных рейсов популярность набирают Сайпан и Гуам. Во втором случае фаворитами выступают Южная Корея, Япония и Китай. В январе бывают очень хорошие предложения на весенние круизы по Средиземному морю. В это время там уже устанавливается теплая погода. Этот вид отдыха вообще заслуживает отдельного внимания. За одну поездку туристы посещают несколько стран, при этом большой пятизвездочный корабль-отель всегда следует за ними и все переезды происходят по ночам. Ну а про то, как внутри выглядят круизные лайнеры, какие там развлечения и возможности, уже сделано немало репортажей».*

Важно постоянно отслеживать тенденции рынка и ориентироваться не на общепринятые стереотипы, а на реальное положение дел.

Что касается конкретных действий, январь - это месяц, когда спрос на товары и услуги можно поддерживать бюджетными и целевыми методами рекламы. При этом стоит работать с максимально целевой аудиторией, у которой уже сформирована потребность в приобретении того или иного товара или услуги. Тогда вам удастся извлечь максимальную выгоду даже в самый «спокойный» месяц.



Видеостудия «Фабрика Кино»

Владивосток, ул. Вс. Сибирцева, д.79, офис 3

Тел: (423) 2-542-542
E-mail: info@f-kino.ru
Сайт: www.f-kino.ru

НОВОГОДНИЙ БЛОКБАСТЕР

Новогодние утренники - далеко не привилегия самых маленьких, ведь взрослые - те же подросшие дети, только в официальных костюмах и с серьезными лицами. Так пора снять маски и позволить себе немного «пошалить» всем рабочим коллективом.

Корпоративный фильм станет великолепным новогодним подарком, который будет вспоминаться всем еще очень и очень долго. Ведь это увлекательный процесс, который еще на стадии идеи объединяет коллектив, когда каждый может привнести в сценарий свои мысли и желания.

Корпоративный фильм давно перестал быть исключительно показательной лентой об истории, руководителе и заслугах компании. Сейчас лишь фантазия может ограничить сюжет, хронометраж и спецэффекты. Ваша команда может записать собственный клип и предстать в образе знаменитых рок-звезд. Переиграть любимый фильм? Легко! Таким шедевром будет гордиться вся команда, и каждый сотрудник с трепетом станет показывать фильм друзьям и рассказывать знакомым, ведь в процессе съемки участвует абсолютно каждый, и главное - у каждого собственная заметная роль!

Ваш коллектив могут поздравить и политические персонажи нашей страны - ваша команда достойна услышать частушки в свою честь из уст раззадоренных В.В. Путина и Д.А. Медведева. Под Новый год нет ничего невозможного, когда речь заходит о подарке своему коллективу и коллегам. Шампанское и конфеты останутся в памяти ненадолго, а совместный корпоративный фильм будет бережно храниться каждым, кто принимал в нем участие.

Конечно, придумать сценарий тоже не просто, но профессионалы на то и существуют, чтобы довести идею до полноценного сценария и предоставить готовый фильм. Не гасите свои творческие порывы и не стесняйтесь режиссерских замашек. «Фабрика Кино» создает уникальные, качественные корпоративные фильмы и разнообразные видеопоздравления.

Когда хочется чудес, на помощь приходят спецэффекты!

ПОПОВ Андрей Витальевич, *директор ООО «Фабрика Кино»*

Основная деятельность видеостудии - производство рекламных и вирусных роликов, корпоративных, презентационных и художественных фильмов и т.п.

Наши услуги:

- Рекламные ролики
- Вирусные ролики
- Корпоративные фильмы
- Презентационные фильмы
- Видеопоздравления
- Мультипликация
- Съемка мероприятий
- Компьютерная графика и спецэффекты
- 2D- и 3D-анимация

УФАС по Приморскому краю

Владивосток, ул. 1-я Морская, 2. Тел: (423) 241-27-19, 222-94-95 (приемная), факс: 222-28-44

ФГУП «ПОЧТА РОССИИ»: ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЕ ПОЛОЖЕНИЕМ

ФГУП «Почта России» в лице филиала УФСП Приморского края обратилось в арбитражный суд с заявлением о признании незаконным решения Комиссии Приморского УФАС России о нарушении антимонопольного законодательства.

В декабре 2012 г. законный представитель ООО ПКК «Восток-запчасть» (далее - Общество) обратился в одно из отделений почтовой связи г. Владивостока для получения корреспонденции по извещению о поступлении ценного письма на имя ООО ПКК «Восток-запчасть». В получении корреспонденции представителю Общества при предъявлении им доверенности, содержащей полномочия на получение почтовой корреспонденции, было отказано в связи с непредставлением копий данной доверенности для прикрепления к заполненному извещению.

В связи с этим Общество обратилось в Приморское УФАС России с жалобой на действия ФГУП «Почта России» относительно необоснованного требования копии доверенности.

Рассмотрев дело, антимонопольный орган признал ФГУП «Почта России» в лице филиала УФПС по Приморскому краю нарушившим часть 1 статьи 10 ФЗ «О защите конкуренции». Нарушение выразилось в злоупотреблении доминирующим положением, результатом которого являются или могут являться ущемление интересов ООО ПКК «Восток-запчасть», в том числе такие действия, как отказ оказывать услуги общедоступной почтовой связи без предоставления работнику отделения почтовой связи копии доверенности на получение почтовой корреспонденции, а также нарушение срока предоставления ответа на обращение. Не согласившись с вынесенным решением, ФГУП «Почта России» обратилось в арбитражный суд.

15 октября 2013 года суд пришел к выводу, что оспариваемое решение вынесено антимонопольным органом законно и оснований для удовлетворения требований ФГУП «Почта России» не имеется.

«ФГУП «Почта России» является субъектом естественной монополии в области оказания услуг почтовой связи. Т.о., требование о предоставлении документов, не предусмотренных действующим законодательством, является злоупотреблением доминирующим положением», - прокомментировал руководитель Приморского УФАС России ***Сергей Вялых.***

Основные задачи:

- Содействие формированию рыночных отношений на основе развития конкуренции и предпринимательства
- Предупреждение, ограничение и пресечение монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции
- Государственный контроль за соблюдением антимонопольного законодательства

Прием документов, заявлений, обращений, запросов осуществляется в кабинете 446 (приемная):

пн., вт., ср., чт. -
с 8.00 до 12.00.

E-mail: to25@fas.gov.ru
http://primorie.fas.gov.ru

ДАЛЬНЕВОСТОЧНАЯ АССОЦИАЦИЯ БИЗНЕС КОНСУЛЬТАНТОВ

Владивосток, ул. Русская, 17, офис 908
тел: (423) 232-05-15, www.dv-abc.ru
e-mail: orgconsalting@imail.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

18 октября состоялась II Дальневосточная консалтинговая конференция на тему «Перспективы развития рынка консультационных услуг в Дальневосточном федеральном округе как важного элемента инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса».

Конференция о перспективах развития консалтинговых услуг прошла в рамках Недели консалтинга на Дальнем Востоке. Она ежегодно проводится для профессионалов в сфере консалтинга. В ходе проекта решаются проблемы развития консалтинговых услуг на Дальнем Востоке, способствующих увеличению количества проектов, повышению их качества, улучшению взаимодействия консультантов и их услуг, передаче навыков и опыта, развитию новых методов, систем, подходов и услуг, а также объединению специалистов из различных областей.

Организаторами конференции являются Дальневосточная ассоциация бизнес консультантов (ДВАБК) и Группа поддержки малого бизнеса ЕБРР при участии представителей органов власти, профессиональных и бизнес сообществ, а также представителей малого и среднего бизнеса Приморского края.

Конференцию приветственным словом открыла Елена Ромашко, заместитель директора департамента экономики Приморского края. В рамках конференции прошло открытие нового этапа работы программы поддержки малого бизнеса ЕБРР в России до 2016 года, финансируемого Министерством экономического развития РФ. В первом блоке конференции выступили глава регионального представительства ЕБРР в ДФО Александр Филькин, старший специалист по проектам ГПМБ ЕБРР в России Мария Карикова, глава региональной программы ЕБРР в России Джефф Ферри. В своих докладах представители Европейского банка реконструкции и развития рассказали о результатах работы программы по поддержке малого бизнеса за прошлые годы и презентовали новый этап работы данной программы.

Во втором блоке конференции прошло Отчетное заседание Дальневосточной ассоциации бизнес консультантов. Президент Дальневосточной Ассоциации бизнес консультантов Лариса Ловушкина выступила с докладом о результатах, успехах первого года работы ДВАБК и планах на будущий год. В ходе выступления прошла презентация первого выпуска каталога «Консалтинг и Тренинг на Дальнем Востоке». В издании собраны самые успешные консультанты, тренеры и консалтинговые агентства.

Участники конференции обсудили организационные вопросы, касающиеся работы ДВБАК. Дальневосточная Ассоциация бизнес консультантов была создана в 2012 году инициативной группой консультантов, при поддержке программы БАС. Целью создания Ассоциации являлась целенаправленная пропаганда консалтинга и формирование спроса на данный вид услуг. В итоге объединения консультантов важнейшими целями Ассоциации стали: формирование рынка консультационных услуг, выход с профессиональной командой на другие рынки, взаимовыгодное сотрудничество с международными Ассоциациями по бизнес консультированию стран АТР для роста международного сотрудничества в экономике, политике и других сферах, развитие культуры потребления и предоставления консалтинговых услуг.

В последнем блоке конференции прошла работа дискуссионной площадки. Участники конференции обсудили основные проблемы в развитии консультационной отрасли в Дальневосточном федеральном округе и предложили возможные пути их решения.

Лариса Ивановна ЛОВУШКИНА,
директор агентства «IMCommunications», Президент Дальневосточной Ассоциации Бизнес Консультантов

Успешно работая на рынке с 1998 года, агентство «IMCommunications» формировалось как сообщество профессиональных экспертов, консультантов и исследователей. Наработанные партнерские связи позволяют реализовывать проекты по всей России. Агентство обладает устойчивой репутацией на рынке.

Основные услуги:

- Консалтинг в области маркетинга
- Стратегический маркетинг
- Проектный менеджмент
- Бизнес-планирование
- Маркетинговые исследования любой сложности по ДВ и России
- Бизнес-обучение
- Представительский маркетинг
- Продвижение и позиционирование

Владивосток,
ул. Русская, 17, оф. 908
тел: (423) 232-05-15
E-mail: info@imc.vl.ru
www.imc.vl.ru

IMC

ООО «Юпитер»
Владивосток, ул. Русская, д.65, офис 28
Тел: (423) 230-81-07
234-52-53, 291-09-14
www.smpjupiter.ru
E-mail: n345253@mail.ru

В ПОМОЩЬ РУКОВОДИТЕЛЯМ:
Ещё раз об администрировании

Игорь Андреевич ВАХНИН,
директор ООО «ЮПИТЕР»

Все функции в организациях можно разделить на **административные** (создание самой организации, правил и взаимоотношений, набор персонала, контроль структуры и формы организации) и **производственные** (создание продукта организации и контроль его качества).

Есть, на мой взгляд, много полезных сведений об администрировании, которые помогают понять смысл и увеличить его эффективность.

Во-первых, администрирование необходимо только на тех предприятиях, где хотят иметь большие потоки или справляться с ними. Там, где потоки не большие, а количество сотрудников не велико, применение административных ноу-хау может быть неэффективным, возможно, оно только помешает, т.к. нагрузка может увеличиться за счёт ненужной бумажной работы. Но там, где хотят получить большое количество продукта, требуется достаточное количество сотрудников и специализация этих сотрудников по определённым видам деятельности, ведь известно, что чем менее разнообразна работа, тем больший объем можно выполнить, ведь не надо переключаться, перенастраиваться на другой вид работ, что забирает много времени. Также требуется меньшая квалификация, значит, будет меньше брака, да и научить нового сотрудника более простой работе гораздо легче, т.е. эффективность специализации очевидна.

У некоторых есть определённое мнение: «Зачем мне эта головная? Набирать персонал, обучать его, отвечать за него, исправлять ошибки! Я и так справляюсь, и мне хватает!»

К сожалению, быть уверенным в будущем, когда человек работает один, почти невозможно! Надо справляться с инфляцией, с конкурентами, с изменяющимися требованиями к своим услугам, т.е. отслеживать много внешних данных, которые появляются в связи с прогрессом, совершенствованием науки и техники, ценообразованием. Да и в отпуск сходить или справиться с болезнью становится проблемой, ведь клиенты могут уйти. А как накопить небольшой группе на новое оборудование? Это тоже гораздо труднее, чем команде специалистов.

Какие же ноу-хау можно использовать? Эксперты считают, что развиваться, увеличивать производительность легче, чем оставаться на месте. Инфляция и внешняя среда постоянно создают давление, заставляя тех, кто не развивается, автоматически сокращать свой бизнес.

Или возьмем другую ситуацию: **на Вашем предприятии не выполняется какая-либо из обязательных функций.** Например, отсутствует учёт продукции или проверка качества, нет совершенствования персонала или привлечения клиентов (всего таких функций более двадцати). Весь персонал будет невольно озабочен, пытаясь каким-то образом выполнить эти отсутствующие функции, что приведёт к большей загруженности, меньшей производительности и большему количеству ошибок.

Знание, ответственность и управление взаимозависимы и вместе составляют силу человека, поэтому повышением знания, ответственности и управления можно заставить дела идти правильно. А вот любые незавершённые дела создают завалы и заторы, поэтому способность заканчивать дела, особенно для руководителя, является очень важной.

Администрирование можно образно сравнить с рекой, где течение является производством, а берега и форма - это структура и правила, действующие в организации. На этом примере наглядно видно, что эффективность организации и её прибыль зависят от скорости потока частиц в организации, её полноводности, а также сокращения маршрута, то есть чем прямей поток, тем меньше времени необходимо для получения продукта. А крепкие и высокие берега обеспечивают долговечность существования организации.

Хорошие административные действия убирают противонамерения внутри и снаружи организации, обеспечивают хорошие связи с общественностью и имидж организации, убирают заторы и лишние движения в организации.

Ещё очень важными являются **цели организации.** Если они помогают выживать другим людям, не являются вредными для природы, а наоборот, поддерживают или улучшают её, то такие цели достигаются легче и организация существует дольше, так как не возникает много противонамерений.

Конечно, очень важными являются способность и согласие руководителя получать новые знания и совершенствовать свои способности, особенно общаться и управлять. Замечено, что активность и общительность руководителей напрямую связаны с получаемой прибылью.

С вопросами обращайтесь
по тел: 2-69-43-70,
Вахнин Игорь

ПРИГЛАШАЕМ ВАС НА КУРСЫ:
1. **Эффективность личности**
2. **Тренировочные упражнения по общению**
3. **Базовый административный курс**
4. **Руководитель организации**

В статье использованы данные из административной технологии Л.Р. Хаббарда

С момента возникновения строительно-монтажного предприятия «Юпитер» прошло более 20 лет, и число наших клиентов постоянно растет, что говорит о стабильности и огромном опыте компании.

Нашими клиентами на сегодняшний день являются строительные и производственные компании Приморского края, школы, детские сады и медицинские центры города, а также частные заказчики.

Наши услуги:

- Изготовление и монтаж металлоконструкций любой сложности
- Строительство зданий и сооружений из сэндвич-панелей и сборного железобетона
- Прокладка трубопроводов различного назначения, в том числе технологических
- Монтаж грузоподъемных механизмов и оборудования
- Изготовление ограждающих конструкций, в том числе с декоративными элементами и из нержавеющей стали
- Устройство конструкций зимних садов и теплых веранд
- Изготовление и монтаж металлических дверей
- Изготовление мусорных контейнеров и урн
- Расчет металлоконструкций на прочность
- Полимерная окраска металлоконструкций

МЫ РАБОТАЕМ ДЛЯ ВАС!

zenit_vl@mail.ru
www.zenit-to.ru

ШАВРИН
Алексей Леонидович,
коммерческий директор ООО «ЗЕНИТ», ведущий эксперт компании в области магазиностроения и оснащения (модернизации) складов.

За 10 лет успешной работы на рынке Дальнего Востока мы стали экспертами в области магазиностроения и оснащения предприятий торговли «под ключ».

Основные услуги:

- Оснащение магазинов и супермаркетов
- Оснащение ресторанов и кафе технологическим оборудованием
- Оснащение и модернизация складов
- Оснащение и модернизация холодильных камер и холодильных комплексов
- Сервисное обслуживание холодильных камер и комплексов, холодильных централей и торгово-холодильного и технологического оборудования

Владивосток:
ул. Русская, 78
Тел.: +7 (423) 234-62-65
+7 (423) 232-52-40
office_zenit@mail.ru

Уссурийск:
ул. Некрасова, 258 Е
Тел.: +7 (4234) 33-18-86
+7 (4234) 33-17-31
zenit_us2@list.ru

ЗЕНИТ

ООО «ЗЕНИТ»
Владивосток, ул. Русская, 78
Тел: +7 (423) 234-62-65, 232-52-40
E-mail: office_zenit@mail.ru

КАК СОЗДАТЬ МАГАЗИН, ПРИНОСЯЩИЙ ПРИБЫЛЬ?

Вы задумывались, почему одни магазины приносят прибыль, радуя покупателей, а другие - просуществовав полгода-год, закрываются, принеся разочарование потребителям и убытки владельцам? Почему в одном магазине мы с Вами чувствуем себя комфортно, с удовольствием проводим время, неторопливо выбирая товары и делая покупки, а в другом - чувствуем себя «не в своей тарелке», заходя в него только в случае крайней необходимости?

Современный магазин представляет собой сложную систему, вся работа которой направлена на привлечение и удержание покупателя. Для достижения этой цели необходимо разработать концепцию и технологию работы магазина, подобрать торговое оборудование, стеллажи, витрины, кассовые боксы, холодильное оборудование, провести монтаж и сдачу объекта в эксплуатацию.

Как и в любом другом бизнесе, в магазиностроении существуют свои законы и правила, которые нельзя нарушать. Но которые, к сожалению, нарушаются создателями магазинов по причине непрофессионального подхода к открытию новой торговой точки.

Самые распространенные ошибки при открытии магазина:

1. Не сформировано представление о целевой аудитории, не выбран точный формат магазина. Торговля для всех и в итоге - ни для кого.

2. Допущено неэффективное соотношение торговых и вспомогательных площадей, ведущее к высоким издержкам на предприятии.

3. Перегрузка торгового зала оборудованием из желания выставить как можно больше товаров на 1 кв.м. площади, из-за чего покупателям тесно и неудобно в магазине.

4. Неправильный подбор оборудования. Оборудование имеет свой «класс», к примеру, нельзя устанавливать витрины эконом-класса в магазин, который создан обслуживать клиентов с высокими запросами. Еще один из случаев неправильного подбора - это выбор высоких стеллажей по центру зала вместо островных конструкций. В итоге получается эффект нагромождения и давления, приводящий покупателя к дискомфорту.

5. Расстановка оборудования без соблюдения технологических потоков магазина. Это постоянные сбои в работе магазина и высокие издержки на персонал.

6. Расстановка оборудования без учета правил мерчендайзинга магазина. Итог - низкая оборачиваемость продукции и низкая валовая прибыль.

Для того чтобы избежать таких ошибок, лучше всего планировку торгового зала доверить специалистам в области проектирования магазинов, причем имеющим в этом достаточный практический опыт.

К примеру, когда в нашу компанию обращаются заказчики с потребностью открыть магазин, мы проводим целый комплекс мероприятий. Для нас вопрос прибыли клиента - первостепенный. Все магазины мы стараемся спроектировать и оснастить таким образом, чтобы они приносили максимальный доход.

Основная сложность планировки торгового зала заключается в наиболее эффективной увязке ее со всеми технологическими операциями магазина. Важно не просто красиво расставить прилавки и витрины, а обеспечить при этом оптимизацию всех торгово-технологических процессов. **Планировка торгового зала начинается не с расстановки оборудования, а со следующих шагов:**

- С уточнения и детализации ассортимента товаров в магазине.
- С определения соотношения товарных групп в ассортименте.
- С выделения групп товаров повседневного и повышенного спроса, перечня отсутствующих товаров и позиций, приносящих максимальную прибыль.

Без этого невозможно определить количество отделов, тип и вид необходимого торгового оборудования, способы выкладки товара. Это позволяет выделить зоны наиболее эффективного расположения товаров в торговом зале с учетом психологии покупательского спроса.

Как показывают результаты исследований, площади в торговом зале не равноценны с точки зрения объема продаж в пересчете на 1 м^2. Их значимость по мере движения покупательских потоков от входа (фасада) по направлению к противоположной стене уменьшается. В зоне, прилегающей ко входу (фасаду), реализуется около 40% всего оборота магазина. Следующая по значимости зона дает 30% продаж, а последующие - соответственно 20% и 10%. Перераспределение групп товаров в зале с учетом этих обстоятельств позволяет повысить оборот.

Т.о., мы создаем концепцию обслуживания покупателей в магазине. После этого приступаем к моделированию и экспертной оценке основных торгово-технологических операций магазина с учетом зон расположения будущих отделов.

Затем рисуем проект расстановки оборудования, проводим подбор торговых марок оборудования с учетом выделенной целевой аудитории, проводим работы по доставке и монтажу оборудования, сдаче в эксплуатацию.

В итоге еще на этапе проектирования магазина мы предотвращаем ошибки и закладываем фундамент прибыльности и успешности Вашей новой торговой точки.

Всем этим комплексом услуг ООО «ЗЕНИТ» занимается на протяжении 10 лет. С нашей помощью созданы сотни магазинов различных форматов - от придомовых небольших магазинчиков до гипермаркетов на всей территории Дальнего Востока. Мы всегда думаем о Вашей прибыли и рады поделиться с Вами нашим профессионализмом. Обращайтесь к нам, и мы поможем Вам создать прибыльный магазин!

Наше оборудование приносит прибыль

КАК УВЕЛИЧИТЬ ОБЪЕМЫ ПРОДАЖ ПРИ ТЕХ ЖЕ ПЛОЩАДЯХ СКЛАДА?

Каждая торговая компания стремится увеличить объемы продаж. Но, как всегда, «лишних» складских площадей нет. Как справиться с планируемым увеличением товарного потока без ввода в строй новых складских площадей?

Если руководство компании желает избежать крупных затрат на капитальное строительство новых складских площадей, то для решения задачи по обработке увеличившихся товарных объемов необходимо все равно вложить определенные средства в модернизацию складской инфраструктуры, в оборудование и, прежде всего, в складские стеллажи.

Эффективное использование складских площадей предполагает использование всего полезного объема склада. Этого можно достичь путем установки складских стеллажей так, чтобы была полностью задействована вся высота потолков. **Таким образом можно увеличить складскую площадь в 2-5 раз в зависимости от высоты потолка Вашего склада!**

У каждой торговой компании свои потребности, и в зависимости от них выбирается тот или иной вид стеллажей:

Архивные - предназначены для применения на складах, в офисах, в подсобных помещениях, на промышленных предприятиях и используются под хранение легкого, негабаритного товара.

Полочные - предназначены для хранения штучного товара в складских помещениях на полках.

Паллетные (фронтальные) - для хранения грузов в складских помещениях на паллетах.

Глубинные - используются для хранения однородного товара на поддонах, с длительным сроком хранения, когда необходимо разместить в помещении максимальное количество единиц товара. Представляют собой жесткую конструкцию вертикальных рам, скрепленных рядами горизонтальных балок с добавлением системы направляющих. На них устанавливаются поддоны с товаром.

Консольные - для установки в производственных и складских помещениях и размещения на них длинномерных грузов - металлического проката, рулонов, труб, деревянных балок и других аналогичных грузов, с нагрузкой на одну консоль до 1000 кг. Многоярусность консольных стеллажей позволяет сортировать грузы по их длине, весу, объему.

Мезонины - позволяют разделить помещения по высоте, так как это стеллажная самонесущая конструкция. Мезонин представляет собой высокий складской стеллаж, разделенный на несколько ярусов металлическим перфорированным настилом или настилом из ДСП большой плотности. Настил располагается в межстеллажных проходах и является полом для движения сотрудников склада.

Специалисты компании «ЗЕНИТ» имеют богатый опыт монтажа всех видов стеллажей.

Эксперты нашей компании сделают для Вас наиболее оптимальный проект расстановки складских стеллажей, позволяющий Вам не только достичь более оперативной и низкозатратной работы склада, но и позволяющий сэкономить Ваши средства на закупку стеллажей. Стеллажи - это своеобразный конструктор, который можно собрать по-разному. От грамотного расчета эксперта полностью зависит цена, которую Вы заплатите за увеличение площади складирования.

Затем мы произведем доставку и монтаж. Монтаж - это самый ответственный этап, в котором просчеты и ошибки недопустимы, т.к. здесь идет речь о дальнейшей безопасности Ваших сотрудников. Когда устанавливаются конструкции высотой более 5 метров, бесспорно, необходимо доверять монтаж специализированной организации, имеющей хороший опыт в реализации таких сложных проектов. Мы готовы дарить Вам свой опыт и профессионализм. Мы всегда рады реализовывать самые сложные проекты вместе с Вами!

Фонд содействия и правовой защиты участников размещения государственного и муниципального заказа

690002, Владивосток, пр-т Красного Знамени, 59, офис 403-А. Тел/факс: (423) 201-61-68 . E-mail: fondzakazrf@gmail.com

Область деятельности: Юридическая помощь в решении правовых вопросов на любой стадии размещения заказа от этапа подачи заявки до закрытия контракта. Содействие Участникам размещения заказа в соответствии с законодательством Российской Федерации, регулирующим процедуры размещения государственного и муниципального заказа. Заключение государственных и муниципальных контрактов по результатам торгов, своевременное исполнение обязательств по контрактам.

Цели и задачи: Повышение эффективности выполнения государственных/муниципальных контрактов с выгодой для участника размещения заказа при соблюдении полного объема работ/услуг в соответствии с нуждами федеральных и муниципальных предприятий и учреждений. Полноценное и своевременное выполнение договорных обязательств, как со стороны участников, так и со стороны государственных и муниципальных заказчиков. Соблюдение процедуры размещения информации о заключении и исполнении контрактов. Снижение количества нарушений законодательства в области государственного и муниципального заказа. Обеспечение здоровой конкурентной ситуации на рынке государственного и муниципального заказа.

Краткое описание услуг

Возможность в короткие сроки предоставить узкоспециализированных высококвалифицированных специалистов для решения возникающих задач. Возможность получать квалифицированную помощь в любом вопросе, касающемся размещения государственного/муниципального заказа при отсутствии необходимости содержать в своем штате дорогих специалистов и постоянно оплачивать их обучение. Регулярное проведение семинаров совместно с органами власти, регулирующими правовой аспект размещения заказа в целях улучшения законодательной базы. Регулярное поддержание диалога с государственными службами, регулирующими нормы права размещения заказа, в виде конференций, официальных вопросов и ответов на спорные моменты законодательства.

Закон. Порядок. Результат.

ПЕРСОНА ДВ

Владивосток, ул. Ладыгина, 4, офис 71

Тел: (423) 274-11-51, 252-71-91
E-mail: tro-nadezhda@mail.ru
personadv@yandex.ru

ОПЫТ РАБОТЫ С РЕГИОНАМИ

Организации, ведущие деятельность по производству работ по монтажу, ремонту и обслуживанию средств обеспечения пожарной безопасности зданий и сооружений, а также деятельность по предупреждению и тушению пожаров, работы по монтажу, техническому обслуживанию и ремонту фотолюминесцентных эвакуационных систем, **обязаны оформлять лицензию МЧС, чтобы их деятельность была легальной.** Получить ее могут организации и индивидуальные предприниматели.

Для начала работы с нами и удовлетворения требований законодательства **заказчику желательно иметь минимальный пакет документов:**

1. Копии свидетельств о государственной регистрации предприятия и о постановке на учет в налоговом органе (ИНН), заверенные нотариально.
2. Копии учредительных документов: устава или паспорта (для индивидуальных предпринимателей) - заверенные нотариально.
3. Копии трудовых книжек (заверенных нотариально), трудовых договоров, документов об образовании и свидетельств (удостоверений) о повышении квалификации на всех участвующих в лицензируемом виде деятельности сотрудников.
4. Копию договора на аренду измерительного оборудования со свидетельствами поверки или нотариально заверенные копии свидетельств о проверке собственного оборудования и подтверждающие документы о собственности.
5. Решение о создании компании и о назначении руководителя.
6. Приказ о назначении руководителя.
7. Реквизиты компании.

Часто сложности у соискателя лицензии возникают с наличием установленного законодательством перечня необходимого оборудования и приборов. Наши специалисты владеют полной и достоверной информацией о требуемой материально-технической базе. Таким образом, мы можем не только информационно помочь, но и предоставить возможность дешевле приобрести необходимые тех. средства. Также наша компания тесно сотрудничает с различными учебными центрами, которые готовы предложить Вашим специалистам повышение квалификации по различным направлениям. Наша компания имеет в ряде учебных заведений скидки для своих клиентов, которые, наверняка, Вас порадуют.

В настоящее время **ООО «Персона ДВ» оказывает помощь в получении лицензий МЧС** на осуществление деятельности по монтажу, техническому обслуживанию и ремонту средств обеспечения пожарной безопасности зданий и сооружений **на всей территории Дальневосточного федерального округа:**

- Амурская область;
- Еврейская автономная область;
- Камчатский край;
- Магаданская область;
- Приморский край;
- Республика Саха (Якутия);
- Сахалинская область;
- Хабаровский край;
- Чукотский автономный округ.

Поэтому оформлять лицензию удобно в своем регионе. Уже открыт дополнительный офис в Новосибирске, что значительно упростило процесс оформления и получения документов для жителей Восточной Сибири.

Уже сейчас можно говорить о позитивных результатах работы в новых регионах. Директора компаний, недавно получивших лицензии МЧС, поделились с редакцией «Клуба Директоров» своими впечатлениями от сотрудничества.

Лидия Акимовна Тимофеева, *заместитель директора ООО «Протон» (Якутия):*

- С компанией «Персона ДВ» мы работали в этом году впервые. Всего за 1 месяц их юристы помогли нам оформить пакет документов на лицензию МЧС, проконсультировали по всем спорным вопросам о необходимом оборудовании и квалификации персонала, помогли получить готовый документ в Хабаровске. До этого мы имели не очень удачный опыт сотрудничества с московской компанией, которая в течение 1,5 лет оформляла для нас документы, но в итоге нам в лицензировании было отказано. Специалисты ООО «Персона ДВ» - профессионалы своего дела. Они помогли нам обойти все подводные камни лицензирования и оформить документы в кратчайшие сроки. В дальнейшем мы планируем продолжать наше сотрудничество.

Валерий Николаевич Ли,
генеральный директор ООО «Сова 2012» (г. Южно-Сахалинск):

- Наша компания занимается монтажом охранно-пожарных сигнализаций, ремонтом и техническим обслуживанием эвакуационных систем при пожаре, устанавливаем фотолюминесцентные эвакуационные системы и т.д. В 2013 году мы оформляли лицензию МЧС на эти виды деятельности. С компанией «Персона ДВ» мы стали сотрудничать по совету одной московской фирмы. Все наши ожидания от сотрудничества оправдались. Юристы всю работу взяли на себя, от нас только требовалось предоставить заверенные копии и оригиналы документов, а потом забрать саму лицензию. Мы планируем и дальше сотрудничать с ними.

ШАРАБАРИНА Надежда Викторовна,
директор юридической компании «Персона ДВ»

Виды деятельности:

- Помощь в оформлении документов для получения лицензии на осуществление деятельности по сохранению памятников культурного наследия
- Помощь в получении лицензий на розничную торговлю алкогольной продукцией
- Помощь в получении лицензий на монтаж, техническое обслуживание и ремонт средств обеспечения пожарной безопасности зданий и сооружений (Лицензии МЧС)
- Оформление документов для получения свидетельства о допуске на строительно-монтажные, проектные, инженерно-изыскательские работы и энергоаудит

Владивосток,
ул. Ладыгина, 4, офис 71

274-11-51
252-71-91
tro-nadezhda@mail.ru
personadv@yandex.ru

zenit_vl@mail.ru
www.zenit-to.ru

ЧАЙКА
Ирина Николаевна,
директор АКК ПК

Ассоциация кредитных кооперативов Приморского края - добровольное самоуправляемое объединение кредитных кооперативов граждан, сознающих необходимость совместной работы для повышения эффективности и надежности функционирования кооперативов и улучшения благосостояния граждан-пайщиков.

В настоящее время Ассоциация кредитных кооперативов Приморского края, созданная в августе 2000 г., объединяет 18 кредитных потребительских кооперативов, осуществляющих свою деятельность в 11 муниципальных образованиях Приморского края и Иркутской области.

Членами КПКГ являются более 17000 приморцев, иркутян, активы Ассоциации КК превышают 800 млн рублей, ежегодно более 90 млн рублей кооперативы перечисляют в доходную базу бюджета края в виде налогов.

690091, Владивосток, ул. Пограничная, 22-А. Т/ф: (423) 243-20-43, akkpk@mail.primorye.ru

АССОЦИАЦИЯ КРЕДИТНЫХ КООПЕРАТИВОВ ПРИМОРСКОГО КРАЯ

690091, Владивосток, ул. Пограничная, 22-А. Т/ф: (423) 243-20-43, akkpk@mail.primorye.ru

НОВОСТИ АССОЦИАЦИИ

8 октября в выставочном зале Дальневосточного федерального университета прошла выставка финансовых институтов. В ней приняли участие представители банков, налоговой инспекции, государственных и негосударственных пенсионных фондов, микрофинансовые организации и, конечно же, кредитные кооперативы.

В рамках этого мероприятия прошел круглый стол на тему «Особенности развития и перспективы кредитной кооперации в России». Участники дискуссии обсудили новеллы в законодательстве о кредитной кооперации, результаты первого полугодия 2013 года, поделились успешными стратегиями развития.

Галина Николаева, председатель правления «Кредитного союза Время» рассказала о результатах участия во Всемирной конференции кредитных союзов, которая прошла в июле этого года в польском городе Гданьске. Она отметила, что в мире кредитные кооперативы являются серьезной альтернативой банкам. В ближайшие годы они вполне могут приблизиться к ним по уровню сервиса, взяв на вооружение электронные системы платежей, пластиковые карты и интернет-банкинг. В сочетании с индивидуальным подходом к каждому пайщику и высоким уровнем доверия, это может стать новым этапом в развитии кредитной кооперации в России.

2013 год богат на круглые даты. Мы продолжаем серию интервью с председателями кредитных кооперативов - членов Ассоциации кредитных кооперативов Приморского края. В ноябре мы познакомимся с ***Николаем Александровичем Тодоровым,*** *Председателем правления кредитного кооператива «Доверие».*

- Как у вас возникла идея открыть кредитный кооператив?

- Сама идея родилась в 2002 году, когда Ирина Николаевна Чайка предложила мне заняться новым для меня делом. Я в тот момент еще работал заместителем главы администрации Пограничного района и предложение отклонил. Вернулся к нему только в 2008 году, посетив кооператив «Исток» в Кировском районе. Потом был период подготовительной работы, и 15 сентября 2008 свои двери перед первыми пайщиками открыл новый кооператив «Доверие». Таким образом, в сентябре этого года мы отметили пятилетие своей деятельности.

- Каких успехов вам удалось достичь за это время?

- В 2008 году мы начинали с кабинета, площадью 7 кв.м. Работали вдвоем с Вольской Еленой Михайловной. Сейчас в штате уже 6 специалистов и мы еще планируем брать собственного юриста.

- Насколько выросло число пайщиков за этот период?

На сегодняшний день у нас более 800 пайщиков. Мы открыли два дополнительных офиса. Первый из них в селе Липовцы начал работать еще 2011 году. В этом году появился наш филиал в селе Покровка. И мы не намерены останавливаться. Опыт работы Натальи Федоровны Сатаевой в Липовцах убедительно доказывает, что мы можем открывать успешные филиалы и в других населенных пунктах.

Пять лет нашей деятельности не остались незамеченными. В 2011 году наш кооператив получил 3 место по всей России в номинации «Успешный старт», а в 2012 году - 1 место в номинации «Успешный старт» среди кооперативов - членов Ассоциации кредитных кооперативов Приморского края.

Также мы активно участвуем в социальной жизни Пограничного и Октябрьского районов. Помогаем обществу инвалидов, участвуем в акции «Помоги собраться в школу», поддерживаем детей-спортсменов.

- Какие у вас планы на следующий год? Чего хотелось бы добиться?

- Мы намерены увеличить количество пайщиков, наращивать активы и расширяться. Мы верим, что у нас все получится.

17 октября работники всех видов потребительских кооперативов отметили свой профессиональный праздник - Международный День кредитных союзов. От лица редакции журнала «Клуб Директоров» хотелось бы поздравить специалистов кредитной кооперации, а также пайщиков кредитных кооперативов и пожелать всем Вам финансового благополучия, процветания и успехов!

Дальневосточная Гильдия Риэлторов
690001 г. Владивосток, ул. Светланская, 86. Т: (423) 264-88-00, факс (423) 264-87-00
www. rgr-dv.ru
E-mail: rgr-dv@mail.ru

КОМПАНИИ «ТИТУЛ ДВ» - 15 ЛЕТ!

В ноябре одна из самых известных риэлторских компаний Владивостока отмечает свой 15-летний юбилей.

За это время многое изменилось. Изменился рынок недвижимости, законодательство, изменились клиенты, изменилась компания.

Беря старт с небольшого подразделения юридической фирмы, компания выросла в надежный, слаженный, профессиональный коллектив. С самого основания компания взяла курс на надежную, качественную профессиональную услугу.

Под профессионализмом руководство понимает, прежде всего, обученный и аттестованный персонал. Одной из мотиваций вступления в далеком 2000 году в Российскую Гильдию Риэлторов была возможность обучения у профессионалов Российского уровня. Обучение персонала в компании - обязательный, постоянный, многост упенчатый процесс. Первый этап проходит на территории агентства, с последующим обучением в специализированном заведении. Обязательным завершением обучения является аттестация, т.е. тестовый экзамен на профессиональный уровень. Весь коллектив прошел аттестацию и получил квалификацию «Брокер на рынке недвижимости».

Персонал агентства не только постоянно повышает свой профессиональный уровень на профильных семинарах и мастер-классах, но и сам делится знаниями, преподавая в Дальневосточном Центре Производительности.

Коллектив компании активно участвует в общественной жизни. Директор фирмы является руководителем Органа по сертификации при Дальневосточной Гильдии Риэлторов. Два сотрудника компании - эксперты Органа по сертификации.

Ежегодно в День рождения компании подводятся итоги работы за год, награждаются лучшие сотрудники, которых с каждым годом становится все больше.

В целях предоставления безопасных услуг своим клиентам, компания, первая на Дальнем Востоке, прошла Систему добровольной сертификации риэлторских услуг. Одним из обязательных условий сертификации является страхование профессиональной ответственности агентства. На сегодняшний день страховая сумма составляет 30 000 000 рублей. Благодаря партнерству с ведущим страховым оператором «Росгосстрах», следующим шагом стало предоставление всем покупателям квартир, выставленных на продажу в агентстве, страхового полиса «Ответственности перед третьими лицами» на сумму 50 000 рублей. Одной из новейших гарантий безопасности для клиентов компании стало Титульное страхование всех сделок по покупке-продаже жилья, предлагаемого в агентстве. Оплата обоих полисов осуществляется за счет компании.

Профессиональный менеджмент и достижения компании неоднократно были по достоинству оценены. Агентство стало победителем в конкурсе **«Профессиональное признание»** на Национальном конгрессе по недвижимости в городе Москве в 2011 году, конкурсе **«ПрофМарка года»** Приморского края, открытом Дальневосточном конкурсе «Профессиональное признание».

Основным направлением работы агентства является услуги, связанные с покупкой и продажей жилой и коммерческой недвижимости. Юридическим сопровождением сделок занимается специально организованный юридический отдел. Кроме оформления сделок юристы компании готовы предложить услуги по составлению договоров, проведение юридических консультаций, оформление наследства, услуги по оформлению приватизации жилых помещений.

Компания также занимает активную общественную позицию. Регулярно оказывается поддержка культурным событиям и проводятся спортивные мероприятия.

Одним из условий успешного бизнеса является взаимодействие с надежными партнерами. С пятнадцатилетним юбилеем фирму поздравили партнеры - представители более 10 крупнейших компаний России, Дальнего Востока, Владивостока и Приморского края. Среди них Страховая компания «Росгосстрах» в лице директора Мельника Дмитрия Николаевича, ОАО «Сбербанк России», Банк «ВТБ24», ОАО «Наш Дом - Приморье» в лице генерального директора Ватулина Игоря Игоревича, строительные фирмы, коллеги из всех регионов России, Российская Гильдия Риэлторов, почетный консул ЮАР на Дальнем Востоке Сиваченко Юрий Иванович, группа компаний «Альфа» в лице президента Булатова Руслана Владимировича и многие другие уважаемые партнеры…

И хотя компании «Титул ДВ» только 15, на этом этапе останавливать развитие мы не собираемся. Все еще впереди, на благо партнерам и клиентам…

А.А. Бордюг
генеральный директор Агентства «Титул ДВ», Первый президент ДГР, член Национального Совета Российской Гильдии Риэлторов Руководитель Органа по сертификации ДГР.

Агентство недвижимости «ТИТУЛ ДВ» работает на рынке недвижимости с 1998 года, руководство компании - с 1995 года. Компания «Титул ДВ» - первая сертифицированная компания на Дальнем Востоке. Сертификат №РОСС RU РГР ОС 25/001.

Профессиональная ответственность компании застрахована на сумму 30 000 000 рублей.

Агентство «ТИТУЛ ДВ» с 2000 года является Действительным членом Российской Гильдии Риэлторов, а также учредителем Дальневосточной Гильдии Риэлторов. Все специалисты компании прошли обучение и аттестацию по программе «Брокер по недвижимости».

Основные направления деятельности:

- Купля-продажа, аренда жилой и коммерческой недвижимости
- Управление жилой и коммерческой недвижимостью
- Организация и сопровождение сделок с недвижимостью
- Юридические услуги, приватизация, наследство, перепланировка, вывод в нежилой фонд

Владивосток, ул. Союзная, 32-в
8 (423) 244-78-84, 244-78-83, 270-09-71
E-mail: vpervin@yandex.ru, сайт: www.emir-dv.ru

ЭМИР. ЭЛЕКТРИЧЕСТВО ДЛЯ БИЗНЕСА

В 2003 году было создано предприятие «ЭМИР», получившее свое название в соответствии с заданным направлением - производство электромонтажных работ.

Компания «ЭМИР», почти единственная во Владивостоке, производит весь цикл электромонтажных работ, начиная от получения технических условий, изготовления проекта и согласования его до монтажа систем любой сложности.

Также специалисты компании занимаются установкой и подключением систем видеонаблюдения, пожарно-охранных сигнализаций, трансформаторных подстанций, прокладкой кабельных и воздушных линий до 1000 вольт и выше, монтажом электрооборудования и т.д.

При выполнении электромонтажных работ наши инженеры проводят полный анализ максимально допустимых нагрузок на сеть, вычисляют запас мощности, а также подбирают необходимые материалы и оборудование, соответствующие требованиям безопасности.

После сдачи готового объекта в эксплуатацию компания берет на себя все работы по его комплексному обслуживанию, что означает, что при возникновении аварийной ситуации круглосуточная дежурная служба справится со всеми неполадками в кратчайшие сроки.

За прошедшие годы «ЭМИР» принимал участие в производстве работ для таких крупных объектов, как Международный аэропорт «Кневичи», Морской государственный университет, многофункциональный 5-звездочный гостиничный комплекс курортного типа в районе мыса Бурный, 5-звездочный отель на 36 причале, а также в рамках программы «Развитие Владивостока как центра международного сотрудничества в АТР» ООО «ЭМИР» выполняло реконструкцию электрохозяйства по объекту «Реконструкция ТЦ «Северная» с переводом оборудования на сжигание природного газа».

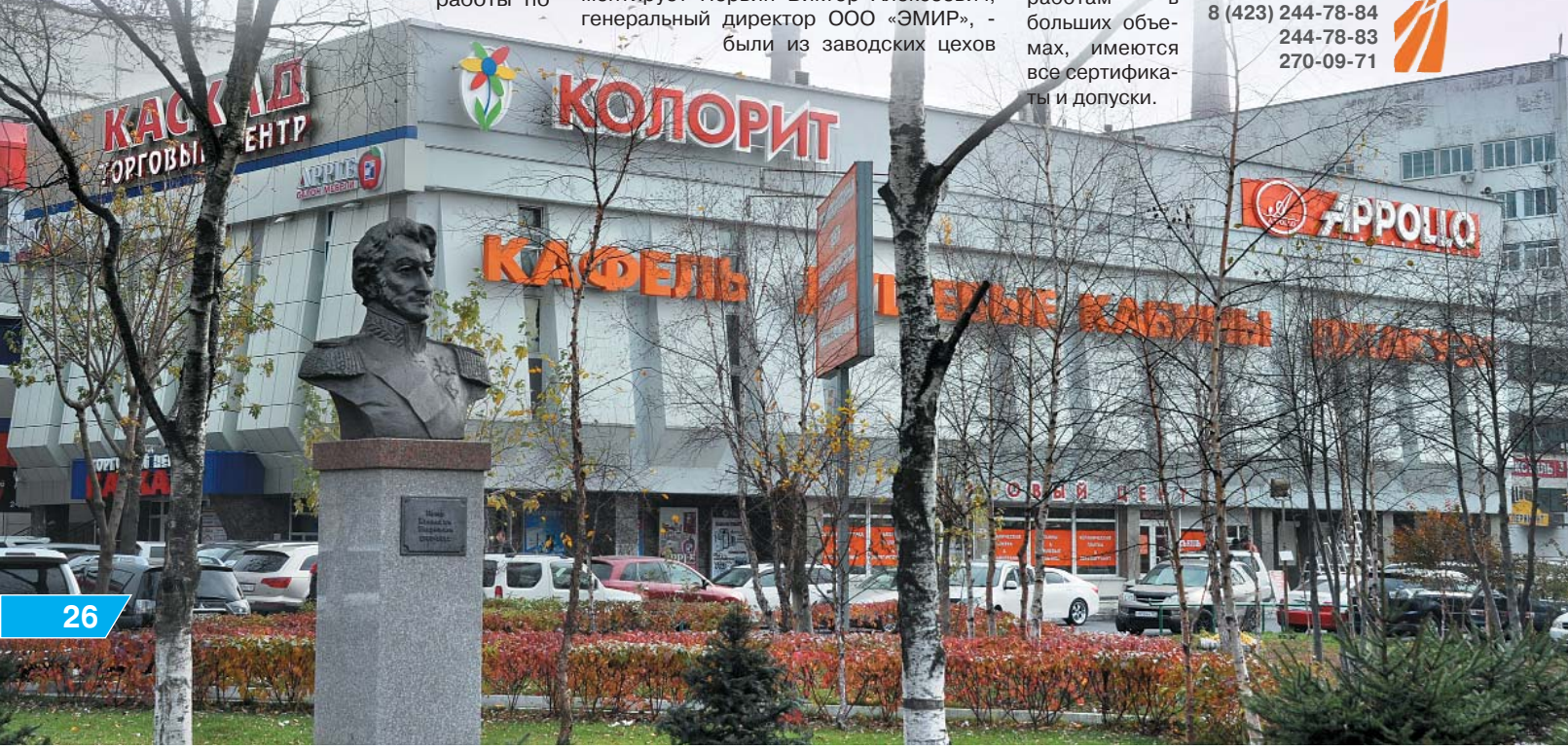
Мы устанавливаем сети на любых объектах. Например, такие строительные гипермаркеты, как «Виктория», «Колорит», «Sofa», «Альянс» на Бородинской, - комментирует Первин Виктор Алексеевич, генеральный директор ООО «ЭМИР», - были из заводских цехов переоборудованы в торговые центры и введены в эксплуатацию в 1998 году с помощью нашей компании. Сейчас они находятся у нас на обслуживании. Например, в ТЦ «Виктория» дежурства проходят круглосуточно. На другие объекты в аварийных ситуациях электрики выезжают в любое время суток.

Если говорить о других объектах ООО «ЭМИР», то стоит вспомнить о строительстве нового жилого квартала на улице Черняховского. Работы по монтажу электромонтажных систем движутся к своему завершению. Из 6 км кабелей осталось положить всего 1 километр.

Также в настоящее время ведутся работы по восстановлению электроснабжения корпусов ДВФУ: библиотеки и музея на ул. Гоголя.

Электромонтажные работы от ООО «ЭМИР» - это сертифицированные и обученные специалисты, высокое качество работ. Наша компания готова к промышленным электромонтажным работам в больших объемах, имеются все сертификаты и допуски.

ЭМИР
8 (423) 244-78-84
244-78-83
270-09-71



© «Клуб Директоров» № 11 (171), ноябрь 2013

ООО «Мир кондиционеров и инженерные системы»

Владивосток, ул. Посадская, 20, 9 этаж. Тел/факс: (423) 296-17-23. E-mail: proekt@fs.vl.ru, www.fs.vl.ru

ТЕПЛОВЫЕ НАСОСЫ ZUBADAN

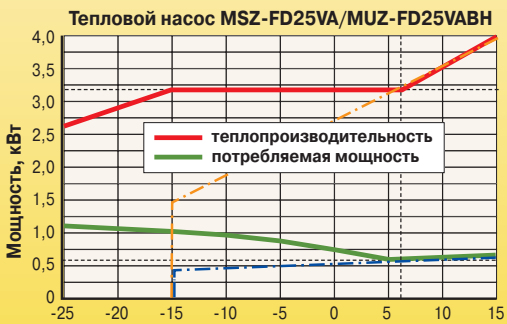
Как известно, тепловые насосы (ТН) бывают разные: воздух-воздух, воздух-вода, вода-воздух, вода-вода, геотермальные, воздушные, использующие вторичное тепло и др. - самым простым и самым дешевым по капзатратам и по обслуживанию является воздушный ТН воздух-воздух.

Наиболее известным ТН воздух-воздух является кондиционер с функцией обогрева. При работе на обогрев он, потребляя всего 1 кВт электроэнергии, перекачивает в помещение от 2 до 5 кВт тепла из наружного воздуха.

Хотя следует заметить, что обычные бытовые кондиционеры, в большинстве своем, могут работать на обогрев только до -5 °С, инверторные - до -15 °С, а эксплуатация их при более низких температурах не целесообразна (см. пунктир на графике) и опасна для оборудования.

Но японская компания **Mitsubishi Electric** произвела реальный прорыв в этом вопросе: **тепловые насосы ZUBADAN (по-японски «супер обогрев») благодаря специальной технологии** работают **в режиме нагрева до -25 °С,** и их можно использовать как основное оборудование для отопления помещений в г. Владивостоке. Это проверено нашей компанией на ряде объектов.

Из графика хорошо видно, что у ТН ZUBADAN теплопроизводительность постоянна до -15 °С и равна номинальной мощности! (у обычного инвертора она резко падает - пунктир на графике), а при - 25 °С теплопроизводительность у ТН ZUBADAN падает всего на 25% от номинала!



При этом затраты на установку ТН ZUBADAN - от 25 000 руб. за 1 кВт тепла; простой и быстрый монтаж; 3,5 кВт тепла из 1 кВт зимой и 5,33 кВт холода из 1 кВт электроэнергии летом; энергопотребление в 3,5 раза меньше электрокотла, конвекторов или теплых полов зимой и в 2 раза меньше обычного кондиционера летом; класс DeLux; гарантия от 3 лет!

ЮКИШ С.Д.
генеральный директор

Головной офис, проект
ул. Посадская, 20
2-96-17-23

Мир Кондиционеров Салон

Продажа кондиционеров и инженерного оборудования:
пр-т Кр. Знамени, 46
Тел: 2-442-663
www.mirkond.vl.ru

Салон «Теплолюкс ДВ»
Продажа теплых полов и инженерного оборудования:
ул. Посадская, 20, 1-й эт.
Тел: 246-55-55
www.teploluxdv.ru
www.primklimat.ru

ПРОГРАММЫ И СЕРВИС ДЛЯ СТРОИТЕЛЕЙ И ПРОЕКТИРОВЩИКОВ

ООО «ДОГАДА»

Владивосток, ул. Алеутская, 45-а, 825.

Телефон: 270-95-07
www.dogada.ru

А ВЫ УВЕРЕНЫ В ВАШИХ КОНТРАГЕНТАХ?

Почему появилась эта тема?

Мы уже давно обеспечиваем приморских строителей самыми необходимыми расчетными программами («Гранд-смета», «Техэксперт», «Адепт: проект» и другие).

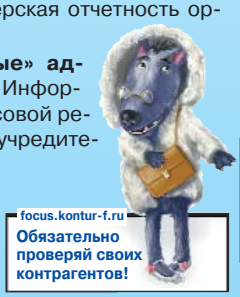
Однако в последнее время многие наши клиенты стали часто жаловаться на недобросовестных подрядчиков и заказчиков.

Анализируя такие жалобы, я задался вопросом, а может ли наша компания, ООО «Догада», как-то помочь своим клиентам в данном направлении. Оказывается, может! И в этом нам окажет содействие информационная система «Контур-Фокус», разработанная «СКБ Контур» (г. Екатеринбург).

Что позволяет новый сервис?

Используя «Контур-Фокус», можно:

- **Получить сводные данные из официальных источников** ЕГРЮЛ и ЕГРИП за несколько минут. Статрегистр, Федеральное казначейство, бухгалтерская отчетность организаций из Росстата.
- **Вычислить «массовые» адреса и учредителей.** Информация об адресах массовой регистрации, массовых учредителях и руководителях.
- **Оценить финансовое состояние контрагентов.** Анализ по данным бухгалтерской отчетности.
- **Проверить аффилированность.** Связи между компаниями и физическими лицами.
- **Анализировать арбитражные дела.** Решения судов по всем арбитражным делам, в которых участвовала компания.
- **Узнать о госконтрактах.** Информация по всем сделкам с гос. заказчиками.



Как познакомиться поближе?

Конечно, лучше один увидеть, чем 100 раз услышать (прочитать). Такая возможность есть у каждого, кто заинтересуется сервисом оперативной проверки. Для этого нужно прислать нам заявку по адресу: office@dogada.ru на **ПОЛУЧЕНИЕ БЕСПЛАТНОГО ДОСТУПА к данному сервису на 2 дня.**

В ЗАЯВКЕ УКАЗАТЬ:

- **Наименование организации;**
- **ИНН организации;**
- **ФИО сотрудника вашей организации;**
- **Телефон (лучше сотовый) сотрудника;**
- **Электронный адрес.**

В согласованное с сотрудником время на указанный адрес придет письмо со специальной ссылкой, по которой можно будет зайти на сайт с сервисом «Контур-Фокус» и поработать с ним.

Александр Литвиненко,
генеральный директор ООО «Догада»

Наша компания обеспечивает строителей Приморского края самыми необходимыми программами вот уже более 10 лет.

Кроме расчетных программ («Гранд-смета», «Техэксперт», «Адепт: проект») мы предлагаем уникальную информационную систему «Контур-Фокус», которая позволяет сделать оперативную проверку своих контрагентов по целому ряду параметров. Разработчик СКБ Контур (г. Екатеринбург).

Агентство «В.С.»

Владивосток

Тел: (423) 243-25-43, +7-902-555-1412
E-mail: ezezdin@rambler.ru
ООО_ВС@mail.ru

Тел: (423) 243-25-43, +7-902-555-1412 • E-mail: ezezdin@rambler.ru • ООО_ВС@mail.ru

® «Клуб Директоров» № 11 (171), ноябрь 2013

Агентство «В.С.»

ООО «В.С.» работает на рынке недвижимости Приморского края с 2009 года.

Агентство предоставляет услуги:

- Оформление договоров купли-продажи на недвижимость
- Сопровождение сделки купли-продажи и аренды земельных участков под любые нужды
- Оформление прав собственности на землю под многоквартирным домом или производственными помещениями
- Ввод объектов в эксплуатацию
- Помощь в получении тех. условий (проект, подключение и вынос инженерных сетей)

Наталья Васильевна ЛАСКУТКИНА,
директор Агентства «В.С.»

Здесь каждый найдет то, что ему нужно

Управляющая компания г. Владивостока

Владивосток, ул. Калинина, 49 А, офис 405

Телефон: (423) 227-87-14, 297-07-02
E-mail: barakovk66@mail.ru
www.UKGV.ru

Управляющая компания г. Владивостока основана 29 апреля 2008 г.

Наши цели и задачи:

- Создание условий для благоприятного проживания граждан
- Управление жилым и нежилым фондами города Владивостока
- Проведение ремонтных и строительных работ
- Предоставление услуг ТСЖ (ноу-хау)
- Проведение собраний и семинаров
- Управление коттеджами

Константин Эдуардович БАРАКОВ,
ген. директор Управляющей компании г. Владивостока

СТРОИТЕЛЬСТВО СОБСТВЕННОЙ БАНИ

БАНЯ, БАНЯ, БАНЯ, БАНЯ, БАНЯ - ДУБОВЫЙ И БЕРЕЗОВЫЙ НАСТОЙ

Эти зажигательные слова популярной песни как нельзя лучше передают атмосферу и даже какую-то особенную ауру русской бани. Мало кто не мечтал о хорошей бане и не искал возможности отведать особенности русского колорита. Поразмыслив о чаяниях наших соотечественников, мы стали развивать такое направление. Помимо малоэтажного строительства для постоянного проживания, утепленных жилых домов, складов, магазинов и бытовок, наша компания успешно развивает направление строительства бань и банных комплексов.

Проанализировав ситуацию на рынке услуг по строительству бань и посмотрев с высоты птичьего полета на архитектурную застройку Сад-города и Надеждинского района, мы пришли к выводу, что многочисленные собственники малоэтажных домов, возможно, будут рады иметь собственную баню.

Плюсы здесь очевидны.

Во-первых, здоровье, которого не купишь в аптеке.

Во-вторых, дружеское общение (узнав, что вы являетесь владельцем собственной бани, друзья будут гораздо чаще заглядывать к вам на огонек).

В-третьих, свободное распоряжение своим временем: при походе в баню не надо под кого-то подстраиваться, ждать своего времени и т.д. и т.п.

Минус только один - придется самому строить баню. Вот тут начинаются проблемы, **из какого материала строить, как сделать печку, чтобы был жар и не задохнуться в дыму, как изолировать печь, чтобы не сгорела баня.**

Вопросов много, а ответов даже в Интернете не найдешь.

Мы предлагаем заказчику весь спектр услуг и избавляем от головной боли многочисленного выбора, предлагая варианты строительства, учитывая пожелания клиента. Мы и сами можем построить печь, но не хотелось бы в XXI веке изобретать велосипед. Наша компания пошла проверенным путем - привлекаем идеи и новые направления.

Так вот, одним из таких направлений является то, что уже радует потребителя, - **печи различного направления типа «Ермак».** Эти печи отличаются великолепным дизайном, наличием огнеупорных стекол, готовыми наборами труб и сопутствующими приспособлениями к ним.

Помимо всего прочего, предлагается **поставка камней специально предназначенных для парилки.** На все это удовольствие дается гарантия 5 лет! Проблема в одном - кто установит эту красоту. Так вот, специалистов по монтажу и обслуживанию вы найдете в нашей компании. Самое удивительное, что цена на эти «чудо-печи» достаточно приемлемая.

Новинка сезона - это **утепленный домик в качестве бани с деревянной отделкой парной** по желанию заказчика. В такой бане всегда будет тепло и не требуется много времени на ее разогрев. При этом количество дров гораздо меньше, по сравнению с банями, выполненными из традиционных материалов из бруса.

От проливных полов мы однозначно отказываемся, предлагая наиболее удобное и современное гидротехническое устройство по отведению сточных вод. Этот метод избавляет как полы, так и само помещение бани от сырости и процессов гниения. Немаловажным фактором этого метода является то, что не происходит размывание грунта под постройкой, чем обычно страдают бани, устроенные с проливными полами. Вследствие этого, естественно, увеличивается и срок эксплуатации бани без дополнительного ремонта, что также выгодно сказывается на экономии средств потребителя.

От себя хотелось бы добавить, что строительство собственной бани это не бизнес, а выгодное вложение денежных средств, которое впоследствии достанется вашим детям и внукам. Не надо будет печалиться о том, что ваши отпрыски могут нерадиво воспользоваться оставленными средствами. Баню сложно украсть, при демпинге любой валюты ее ценность останется неизменной. Более того, если вы приучите своих детей к еженедельному посещению бани, то, помимо гигиены, повысится иммунитет и появится гармония.

Ощущения после посещения бани можно долго описывать, но, дорогой читатель, оставь на минуту заботы, вспомни мысленно легкость тела, внутреннее душевное равновесие и тихую радость после посещения парной. К чему тут агитация, не хочешь ли ты это повторить снова?

gutaco@gutaco.ru
www.gutaco.ru

ГУБИН Андрей Николаевич,
генеральный директор
ООО «ГУТА-Компани»,
Владивосток

Компания «ГУТА-Компани» с 2006 г. специализируется на оптовой продаже фирменных подшипников для автомобилей, спецтехники.

С 2009 г. компания расширила свой ассортимент и стала заниматься уплотняющими армированными манжетами (сальниками).

Весной 2011 г. была проведена реорганизация с целью развития промышленного направления в подшипниках. Команда сформировалась из людей, желающих и умеющих работать. Практически все имеют многолетний опыт в работе с запчастями. Перед коллективом была поставлена достаточно амбициозная задача - стать в России Компанией №1 в такой области, как автомобильные подшипники и сальники.

С 2009 года мы открыли промежуточные склады для удобства работы с клиентами. У нас работает склад в Хабаровске, с 2012 года - в Петропавловске-Камчатском. Сейчас открывается склад в Москве, а к концу года - в Новосибирске.

Владивосток,
ул. Руднева, 14-Б
Тел: 8 (423) 244-74-35
(423) 44-19-07
факс: (423) 244-03-92
gutaco@gutaco.ru
www.gutaco.ru

ГУТА компани

ООО «ГУТА-Компани»

Владивосток, ул. Руднева 14-Б
Тел: 8 (423) 244-74-35, 244-19-07
факс: (423) 244-03-92

САЙЛЕНТБЛОКИ ИЗ ДУОТАНА

Продолжение. Начало в №169 (09), сентябрь 2013

Мы продолжаем публиковать довольно интересные наблюдения о японском автопроме Андрея Губина, который, в силу специфики своего бизнеса (поставка запчастей), посетил примерно 16 заводов в Японии. Сегодня мы расскажем об успехах «ГУТА-Компани» в области собственного производства.

Наша компания «ФОРТУНА» (г. Находка) занимается производством изделии из полиуретана с 2000 года. Основным видом продукции являются сайлентблоки, **стабилизаторные втулки на автомобили** (90%), индивидуальные заказы (8%) и **полиграфические валы** (2%).

Полиуретан все больше входит в нашу жизнь: подошва на обуви, сиденье в автомобиле, строительная пена, матрац - все это, как правило, полиуретаны. Формул полиуретана уже создано более 4000 видов. За многие годы в России сложились прямо противоположные мнения о надежности полиуретана на автомобиле.

Немного истории. В 30-е годы прошлого века практически одновременно в Германии и Англии изобрели уретаны. Не вдаваясь глубоко в химию, отметим следующее: был получен материал с молекулярной решеткой, похожей на современную «липучку» петелька-крючок, где главным связывающим компонентом были очень токсичные вещества - изоционаты. Так родились две основы для смешивания компонентов: немецкая (баеровская) трехкомпонентная и английская (лойдовская) двухкомпонентная.

Принципиальная разница состоит в том, что в трехкомпонентной системе изоционаты находятся в свободном состоянии от преполимеров, а компонент этот очень токсичен и для смешивания требуется очень сложная разливочная машина с минимальной стоимостью 120 000 EUR. В двухкомпонентной системе изоционаты уже введены на заводе в реакторе и поэтому вредное воздействие на человека и экологию довольно щадящее. Разливочная машина в этом случае стоит 30000 EUR.

Эти системы получили разные названия **TDI** и **MDI.** Еще можно сформулировать так: **TDI - дорогое оборудование, дешевое сырье** (3-4 евро за кг) с минимальной твердостью 85 по ШоруА; **MDI - дешевое оборудование, дорогое сырье** (13-14 евро за кг) с широким диапазоном твердости от 30 до 90 по ШоруА. Приношу тысячу извинений за то, что приходится объяснять Вам малопонятные и ненужные, на первый взгляд, термины, но что делать - тюниговые компании в мире используют обе эти системы. TDI применяют в теплых краях и только на очень хороших дорогах, как правило, на кольцевых гонках, так как твердость равна 85-90 по ШоруА (стол перед Вами в среднем имеет 90 единиц). Соответственно, такой автомобиль превращается в «табуретку» и цена всего набора, как правило, не превышает 100 USD.

Наша компания использует сырье на основе MDI с задаваемой твердостью. Наш материал называется **ДУОТАН** - это особый эластомер с высокой прочностью на растяжение и разрыв, обладающий повышенным сопротивлением износу. Отличается хорошей гидролитической стойкостью, хорошо совместим с жидким топливом и нефтью. Хорошо противостоит воздействию озона и погодным условиям, способен работать при низких температурах. На материал фирмы **«Synair Corporation»** из США с такими характеристиками **(для сайлентблоков)** в мире - практически монополия.

Мы пробовали несколько производителей якобы с очень схожими характеристиками, но опыт был неудачный. Поэтому в серию для сайлентблоков мы эти материалы не запускали. Чтобы ответить более подробно на все вопросы по применению полиуретановых сайлентблоков в японских автомобилях, мы в этом номере поместили таблицу для сравнения свойств дуотана с резиной.

В следующем номере *я отвечу на постоянные вопросы потребителей и разложу «по полочкам» все преимущества и недостатки. Самое главное, я расскажу о наших внутренних успехах, раскрою секреты, связанные с другими производителями.*

А напоследок я ***хочу для читателей загадать загадку.*** *Большинство людей на Дальнем Востоке покупает б/у автомобили с пробегом 90-110 тысяч км. Подвеска, как правило, в отличном состоянии. Затем человек эксплуатирует автомобиль в России по убитым дорогам в среднем 40-50 тысяч км. Принимает решение отремонтировать всю подвеску капитально. Заказывает (лично через друга в Японию) все резинки в оригинале, устанавливает у супер хорошего мастера (сервиса). Через 30 тысяч километров все приходит в негодность. Вопрос: «В чем причина?» Понравившийся и* ***правильный ответ будет вознагражден призом из автозапчастей стоимостью не менее 2000 руб.*** *в оптовых ценах.*

Телефон обязателен. Писать на адрес: ***gubin@gutaco.ru***

Таблица сравнительных характеристик

Изменение физико-механического показателя	Полиуретан «ДУОТАН»	Резина марки ИРП 1357
Твердость по Шору, шкала А	60-70	65-75
Модуль упругости при 100% 300%	29 Мпа 67 Мпа	12 Мпа
Предел прочности при разрыве	312 кг/см²	115 кг/см²
Удлинение при разрыве	523%	300%
Сопротивление раздиру, метод С, Н/мм	58 кг/см²	20 кг/см²
Изменение массы при воздействии агрессивной среды СЖР-7	+5,98 %	+35 %
Температурный предел хрупкости	-77°С	-70°С
Коэффициент морозостойкости *	0,45	0,2

** Коэффициент морозостойкости по эластическому восстановлению после сжатия , при t -50°С*

ООО «Транспорт Лидер»

Владивосток, ул. Станюковича, 52, офис 10

Тел: 8 (423) 261-16-18
факс: (423) 261-16-19

office@t-leader.org
www.t-leader.org

ТРАНСПОРТ ЛИДЕР
ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНАЯ ТРАНСПОРТНАЯ КОМПАНИЯ

ОАО «РЖД»: ЛИЦОМ К КЛИЕНТУ

На протяжении уже семи лет на ст. Океанская ООО «Транспорт Лидер» осуществляет отгрузку коммерческой, пассажирской и специальной техники и автомобилей. Компания постоянно наращивала объемы перевозок, привлекая все новых клиентов. С 2010 года весь официально поставляемый коммерческий транспорт азиатских производителей уходит со ст. Океанская, экспедируемый ООО «Транспорт Лидер».

Бурный рост отгрузок 2010-2012 гг. сменился стагнацией начала 2013 года и дальнейшим спадом. По данным газеты «Гудок» (№176 от 02 октября 2013г.), за 9 месяцев погрузка по сети Российских железных дорог упала на 3% по сравнению с прошлым годом, тарифный оборот - на 2,6 %.

На селекторном совещании, приуроченном к 10-летию компании ОАО «РЖД», которое 1 октября 2013 года проводил её Президент В. Якунин, он указал, что сегодня компания столкнулась с серьезными вызовами и что в случае несокращения затрат ОАО «РЖД» в следующем году может столкнуться с проблемами обеспечения безубыточности организации. А путями ее достижения были названы повышение эффективности, устойчивости и безопасности.

ООО «Транспорт Лидер», являясь одним из флагманов в грузоперевозках на ДВЖД и постоянно анализируя конъюнктуру рынка, работу всех структур ОАО «РЖД», стало инициатором встречи во Владивостокской механизированной дистанции погрузо-разгрузочных операций и коммерческой работы.

Руководство ООО «Транспорт Лидер» изучило все предложения Владивостокского МЧ по осуществлению крепления грузов нашей компании силами структуры, входящей в ОАО «РЖД».

Ранее работы по погрузке и креплению грузов ООО «Транспорт Лидер» осуществлялись привлекаемым персоналом компании. Но исходя из анализа предлагаемых ОАО «РЖД» скидок и невзимания ряда станционных платежей, в целях реализации задач снижения расходов на грузовые работы, руководство нашей компании обратилось к Начальнику ДВЖД филиала ОАО «РЖД» М.М. Заиченко с просьбой заключения договора на оказание этих работ структурами ОАО «РЖД».

Наша компания надеется, что подобное сотрудничество будет способствовать не только увеличению объема перерабатываемого нами груза, но и позволит ООО «Транспорт Лидер» увеличить объемы доходов от прочих продаж организации, повысит рентабельность Дальневосточной дирекции по управлению терминально-складским комплексом (структурное подразделение Центральной дирекции по управлению терминально-складским комплексом - филиала ОАО «РЖД»).

Совместные проекты ООО «Транспорт Лидер» и ОАО «РЖД» реализуют уже не в первый раз. Результатами подобного взаимодействия является снижение стоимости перевозок для конечного потребителя и увеличение грузопотока через железнодорожный транспорт России.

БЫКОВ
Евгений Викторович,
генеральный директор
ООО «Транспорт Лидер»

Компания «Транспорт Лидер» уже более 16 лет оказывает транспортно-экспедиторские услуги. Имеет самый большой на территории ДВ региона специализированный комплекс для погрузки и выгрузки коммерческого, пассажирского и специализированного автотранспорта на железную дорогу, находящийся на станции Океанская ДВЖД.

Комплекс может вмещать в накопители более 300 единиц техники, имеет ограждение по периметру территории, освещение всего комплекса, включая погрузочную площадку и парк отстоя вагонов, круглосуточную охрану, пять тупиков с пятью торцевыми погрузочными эстакадами, передвижную эстакаду и возможность отгрузки с боковой рампы. Три пути накопления с условной вместимостью более 100 вагонов.

Владивосток,
ул. Станюковича, 52, 10.
Тел: (423) 261-16-18,
факс: (423) 261-16-19
E-mail: office@t-leader.org
www.t-leader.org

Владивостокско-Приморская епархия Русской Православной Церкви

Владивосток, ул. Пологая, 65. E-mail: vladivostok@eparhia.ru, www.vladivostok-eparhia.ru

Текст: Тамара Ступина

СОЦИАЛЬНЫЙ ЦЕНТР СОЗДАЕТСЯ ПРИ УСПЕНСКОМ ХРАМЕ БЛАГОДАРЯ ГРАНТОВОЙ ПОДДЕРЖКЕ

Социальная служба Успенского храма Владивостока сможет активизировать деятельность по поддержке многодетных семей, малоимущих, воспитанников детских домов.

Сестричество Успенского храма победило в конкурсе «Защита материнства и детства». Конкурс проводил Синодальный Отдел по церковной благотворительности и социальному служению Русской Православной Церкви. Было представлено 69 заявок из 42 регионов России. В итоге 23 победителя, включая Успенский храм Владивостока, получат целевое финансирование на реализацию своих идей.

Сестричество при приходе храма Успения Пресвятой Богородицы города Владивостока выступило с проектом социального Центра, в котором будет оказываться помощь многодетным и неблагополучным семьям и приморцам, попавшим в трудную жизненную ситуацию. Также центр будет поддерживать семьи, созданные выпускниками детских домов.

- Служба социальной помощи действует при Успенском храме уже несколько лет, - рассказывает руководитель сестричества Татьяна Ивановна Третьякова. - Мы благодарны всем волонтерам и жертвователям. Ваше неравнодушие позволяет нам передавать нуждающимся теплые вещи на зиму. И несколько раз в неделю раздавать обеды для бездомных. Надеемся, что средства от выигранного гранта, которые вскоре поступят, помогут наладить социальную деятельность при Успенском храме на новом уровне - в виде целого Центра социальной помощи.

Сбор теплых вещей для малоимущих сестричеством Успенского храма Владивостока

Сестричество продолжает собирать пожертвования на социальную деятельность.

Обращаться можно к Татьяне Ивановне по телефону: 8 (902) 057-33-57.

ЛЕКЦИИ ДЛЯ МИГРАНТОВ ПРОХОДЯТ ПРИ ВЛАДИВОСТОКСКОЙ ЕПАРХИИ

Знакомство мигрантов с традиционной российской культурой происходит в Приморье на постоянной основе, благодаря реализации недавно подписанного соглашения между УФМС и Владивостокской епархией. Такое обучение прошли уже около сотни иностранных граждан - представители Азербайджана, Армении, Узбекистана, Таджикистана и Киргизии.

Лекции для трудовых мигрантов по основам православной культуры читает во Владивостокской епархии доцент кафедры дополнительного образования Приморского краевого института развития образования **Елена Дмитриевна Тимошенко.** Такие лекции - часть программы обучения мигрантов, действующей в крае под эгидой УФМС, Владивостокской епархии и ДВФУ.

- Необходимо, чтобы мигранты понимали, что Россия не просто страна, куда они приехали работать, - полагает Е.Д.Тимошенко, - но, в первую очередь, это страна с великой историей, с великой культурой. Занятия вызывают неподдельный интерес и не ставят задачу приобщить человека к православной вере. Наша задача - ввести мигрантов в культурное пространство, застраховав от опасности остаться чужаком в новом обществе.

Согласно Федеральному закону №185-ФЗ, выходцы из ближнего зарубежья, желающие трудиться в России, должны быть ознакомлены с основами русского языка и культуры. В этой связи состоялись встречи руководителя епархиального отдела образования протоиерея **Ростислава Мороза** с представителями миграционной службы - в том числе, с начальником УФМС России по Приморскому краю **Максимом Белобородовым.** Обсуждались первые итоги проведения адаптационных курсов для мигрантов.

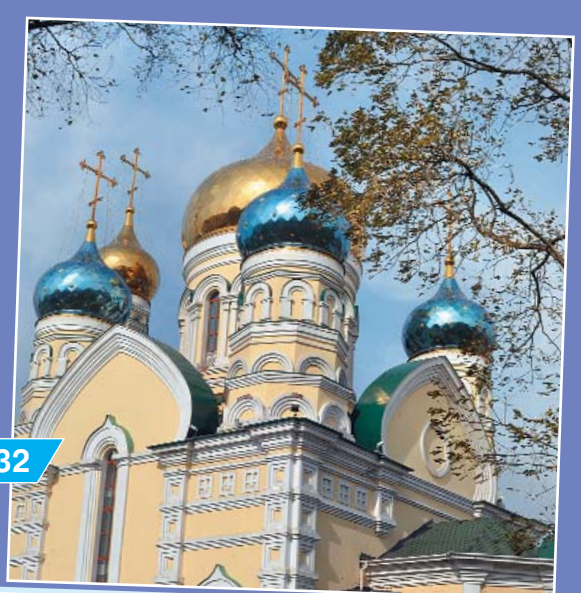
*- Всего за несколько недель мигранты смогли пополнить знания русского языка, ближе познакомиться с русской культурой и традициями, а также, - отмечает заместитель начальника Общественного совета при УФМС Приморского края **Виталий Станиславчук,** - получить практические знания об основах трудового и миграционного законодательства и иных норм российского права.*

По окончании курсов слушатели получили сертификаты о прохождении обучения по программе «Подготовка к тесту по русскому языку для трудовых мигрантов».

ПРАВОСЛАВНЫЙ КАЛЕНДАРЬ НА НОЯБРЬ

4 ноября - праздник Казанской иконы Божией Матери

С 28 ноября 2013 г. (по 6 января 2014 г.) - Рождественский пост



© «Клуб Директоров» № 11 (171), ноябрь 2013

ULTRADENT
медицинский центр

Владивосток, ул. Толстого, 41-в
Телефоны: (423) 2600-333, 220-97-98
www.ultradentdv.ru, ultradent@mail.ru

Елена Дмитриевна Прищепа,
директор МЦ «УЛЬТРАДЕНТ»

Медицинский центр «УЛЬТРАДЕНТ» работает на рынке медицинских услуг г. Владивостока с 1998 г. За это время специалисты центра оказали неоценимую помощь многим жителям родного города Владивостока и не только: наши пациенты - люди из различных городов и даже стран, люди, желающие быть здоровыми, сильными, красивыми и успешными!

Медицинский центр «УЛЬТРАДЕНТ» оснащен современным лечебно-диагностическим оборудованием экспертного класса. Прием ведут врачи первой и высшей категории, кандидаты медицинских наук.

Современные диагностические и лечебные технологии, а также индивидуальный подход к каждому пациенту, безупречный сервис и большой спектр медицинских услуг в одном месте с минимальной затратой времени - вот залог нашей успешной работы!

**Продолжение.
Начало в №09 (169),
сентябрь 2013**

ЗДОРОВЬЕ ПЕРСОНАЛА - ВАЖНЕЙШИЙ РЕСУРС КОМПАНИИ

Труд во все времена был и остается основным источником благосостояния людей, и заработки доминируют в составе совокупных доходов населения.

Вместе с тем в последние десятилетия в современных экономиках все отчетливее проявляется тенденция роста так называемой незарплатной составляющей в общей сумме компенсации за труд, которую получает работник. Сюда могут входить, например: медицинское сопровождение, дополнительная пенсионная страховка, путевки в дома отдыха, профилактории и санатории, дотируемое работодателем питание в столовой предприятия или в других учреждениях общепита за его пределами, бесплатные занятия в спортивном зале предприятия или оплаченные фирмой абонементы на посещение фитнес-центров и многое другое.

Отличительная черта подобных благ для работника в том, что они предлагаются работодателем либо бесплатно, либо по ценам ниже рыночных.

Для того чтобы Ваша компания процветала и приносила еще большую прибыль, была конкурентоспособна на рынке, очень важно уделять внимание здоровью персонала.

Совместно со специалистами Медицинского центра «УЛЬТРАДЕНТ», Вы можете разработать программу оздоровления персонала. Вы, как руководитель или владелец бизнеса, решаете, к каким специалистам, на какие процедуры, как часто будут ходить Ваши сотрудники, а мы, специалисты Медицинского центра «УЛЬТРАДЕНТ», поможем составить и просчитать программу оздоровления.

В Медицинском центре «УЛЬТРАДЕНТ» ведут прием:

- терапевт
- невролог
- хирург
- уролог-андролог
- гинеколог-эндокринолог
- мануальный терапевт
- физиотерапевт
- отоларинголог
- офтальмолог
- кардиолог
- семейный врач (врач общей практики)
- травматолог-ортопед
- врач функциональной диагностики (ХОЛТЕР, СМАД, ЭКГ, ВЭМ)
- врач УЗИ
- стоматолог-терапевт
- стоматолог-ортопед
- стоматолог-хирург
- стоматолог-имплантолог
- стоматолог-пародонтолог
- стоматолог-ортодонт
- детский стоматолог

Для удобства наших клиентов работают процедурный и физиокабинеты.

Здоровый, активный, продуктивный сотрудник - мечта любого работодателя! Программа оздоровления для сотрудников - достойное капиталовложение - прямые инвестиции в будущее вашего бизнеса!

® «Клуб Директоров» № 11 (171), ноябрь 2013

МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР
НИКОДЕНТ

Тел: (423) 226-70-00
226-57-27, 226-84-30
Вл-к, ул. Пушкинская, 109

УЖЕ 5 ЛЕТ РАБОТАЕМ, ЧТОБЫ ВЫ УЛЫБАЛИСЬ

В ноябре стоматологической клинике «Никодент» исполнилось 5 лет. За прошедшее время в ней сформировался постоянный коллектив профессионалов, благодаря работе которых пациенты клиники не только сами пользуются ее услугами, но и рекомендуют друзьям, родным, обслуживаются семьями. Грамотные специалисты, владеющие современными методиками, высококлассная оснащенность, индивидуальный подход к выбору лечения каждого больного, выбор по категории «цена-качество» - вот секрет успеха «Никодент».

*Об успехах и сложностях на пути становления клиники мы решили поговорить с ее генеральным директором **Константином Николаевичем Голодных.***

- Константин Николаевич, расскажите, что изменилось за эти пять лет? Как вам удалось превратить «Никодент» - в одну из ведущих стоматологических клиник Приморского края?

- Изначально мы специализировались на имплантологии. Начинали с одной системы, сейчас у нас их пять - от вполне доступной по цене до класса «премиум». В своей работе мы используем всемирно известную марку NobelBiocare (Швеция), чьим официальным партнёром являемся. А также сотрудничаем с компаниями LaifCore (США) и AB dental (Израиль). Есть недорогие корейские системы. Не так давно мы внедрили новую систему имплантации Straumann. Она стала дополнением к линейке уже зарекомендовавших себя премиальных систем имплантации типа NobelBiocare. Отдельно стоит сказать о системе безметалловой керамики Procera® от NobelBiocare, которая позволяет создавать коронки, идеально соответствующие виду здоровых зубов.

- Насколько вырос ваш коллектив?

- Мы начинали работать втроем. Сейчас у нас только врачей-стоматологов различных специализаций 16 человек. Коллектив подобрался очень сплоченный. Мы вместе растем и развиваемся. Так, уже несколько интернов в стенах клиники стали врачами.

- На каких принципах вы строите отношения с сотрудниками?

- В первую очередь, в основе всего лежит доверие и профессионализм. Наши специалисты регулярно повышают квалификацию. Они всегда в курсе новых тенденций и материалов. Мы же со своей стороны идем им на встречу, закупая необходимое новое оборудование, внедряя инновационные аппараты и материалы.

За эти годы мы приобрели систему отбеливания зубов последнего поколения Zoom, аппараты «Вектор» и EMS для профессиональной гигиены полости рта, внедрили последнюю новинку в мире ортодонтии - прозрачные каппы OrthoSnap (ОртоСнэп).

С Днем рождения, «Никодент»!

В прошлом году купили компьютерный 3D томограф последнего поколения. С его помощью врач получает и анализирует на компьютере не плоское, как на обычном панорамном снимке, а трехмерное (объемное) изображение сразу всех зубов, челюстей и костей черепа. У нас одних из первых появился 3D сканер, который позволяет создавать максимально точную трехмерную проекцию зуба, которая впоследствии используется для изготовления идеально подходящей конкретному пациенту коронки.

- Как вам удается оставаться одной из лучших клиник Приморского края?

- Для того чтобы оставаться лучшими, нужно постоянно меняться. Уровень стоматологии в России уже приближается к общемировому, чего нельзя сказать об остальной медицине. Поэтому мы просто обязаны следить за всеми новинками, вкладывать средства в новые технологии и талантливых специалистов.

- Есть ли у вас постоянные клиенты?

- Да, конечно. Многие приходят сами, а потом приводят свои семьи. Есть пациенты, которые специально ради лечения прилетают из Японии, Сингапура, Кореи. Они доверяют нашим специалистам. Были случаи, когда приходилось переделывать некачественную работу азиатских клиник. На сегодняшний день можно смело сказать, что в «Никодент» представлены все передовые технологии, а наши врачи способны оказать квалифицированную помощь в любой ситуации.

Стоматология «Никодент» оказывает полный комплекс стоматологических услуг, при этом мы поддерживаем цены на разумном уровне. Лечение зубов в нашей клинике - это не роскошь, а доступная услуга. Помните, белоснежная улыбка - залог отличного настроения и уверенности в себе, а здоровые зубы - забота о здоровье всего организма в целом.

От лица редакции журнала «Клуб Директоров» хотелось бы пожелать клинике «Никодент» успехов, процветания и благодарных клиентов. Желаем, чтобы приобретенный ценный опыт и высокие результаты работы с каждым годом были все больше и лучше, появились новые заказы и новые друзья, которые поддержат в трудную минуту. Всем сотрудникам Вашей компании желаем крепкого здоровья, финансового благополучия, взаимопонимания и постоянного стремления к совершенству!

www.nikodent.ru
E-mail: info@nikodent.ru

ГОЛОДНЫХ
Константин Николаевич
ген. директор, главврач клиники, стоматолог-хирург, имеет 25-летний стаж работы практическим хирургом-стоматологом с совмещением руководящей работы. Владеет всеми имеющимися методиками имплантации, различными системами имплантатов.

Медицинский центр «Никодент» - это современная стоматологическая клиника, оснащенная самым передовым оборудованием, позволяющим проводить все виды стоматологических услуг по высшим мировым стандартам. Высококвалифицированные врачи нашей клиники предоставляют **полный комплекс стоматологических услуг:**

- Протезирование безметалловой керамикой по технологии PROCERA (Швеция)
- 3D компьютерное моделирование по технологии Нобель Гайд
- Дентальная имплантация зубов
- Эстетическое протезирование
- Профессиональная гигиена
- Детская стоматология
- Дентальный компьютерный томограф
- Визиограф, ортопантомограф
- Лазерная стоматология
- Пародонтология
- Удаление зубов
- Лечение зубов
- Zoom-отбеливание
- Ортодонтия

БЕЗУПРЕЧНОСТЬ ВАШЕЙ УЛЫБКИ - ЭТО НАША РАБОТА!

ООО «ОСТ-ОПТИК К»

ЛАЗЕРНАЯ КОРРЕКЦИЯ ЗРЕНИЯ

Тел: (423) 231-49-97
230-03-07

ХОРОШО ВИДЕТЬ ХОРОШО!

Много-много лет прошло со времени наших первых публикаций в тогда еще «Восточном Базаре» о доселе невиданном в наших краях способе коррекции зрения - лазерном! Полтора десятка лет, подсчитали мы. Это же почти что новое поколение подросло! И точно: наши тогдашние пациенты сегодня приводят к нам своих детей. Что поделаешь - предрасположенность к близорукости передается по наследству...

Забавно, что почти любая формально-неформальная встреча в почти любой компании сразу переходит к вопросам лазерной коррекции, как только участники познают, что есть среди них соображающий в этом деле. Еще интереснее, что мир, оказывается, действительно тесен, и сегодня нет ни одной взаимодействующей с нами организации, в которой не были бы прооперированы нами два-три, а то и более сотрудников. Почему так? Да потому что зрение в человеческой популяции довольно быстро ухудшается. И главную роль играет близорукость.

Стою на перекрестке у «Изумруда», жду зеленый. Вокруг человек 20, больше половины из которых, опустив голову, водят пальцами по смартфону. Загорается зеленый, они, не поднимая головы, бредут через дорогу... Парень с симпатичной девчонкой на набережной смотрят не друг на друга, а каждый - в свой экранчик, временами толкаясь локтями - взгляни, мол, у меня-то вот как! Даже в кино сейчас можно включить свой айфон со специальным приложением - и будет тебе счастье!

Почему никто не бьет в колокола, не трубит о том, как вредно для человеческих глаз такое насилие? Причин - несколько. Первая - страх прослыть ретроградом: ну как это, не зависать в сети за 3 рубля, если все давно там и в реале, натурально, никого нет?! Вторая - кто устоит перед орущим чадом, требующим вон тот планшет, который уже есть у соседа по парте?

А я смотрю и мысленно переиначиваю Жванецкого с его сентенцией о вечной занятости сатириков - либо все будут хорошо видеть, либо работа рефракционных клиник никогда не останется невостребованной.

Что мы делаем? Простую вещь - взамен очков и линз позволяем глазу хорошо видеть, проведя над его роговицей некоторые манипуляции. Не путать со словами «лечение», «исцеление», «панацея»... Близорукость сейчас склонны считать состоянием организма, а миопическую болезнь - только ее неприятным проявлением типа быстрого прогрессирования или ухудшения состояния глазных сред. Человек об этих состояниях и знать не знает, а вот то, что он плохо видит вдали, - сразу чувствует.

Полтора десятка лет не прошли даром: теперь нет нужды рассказывать, что есть лазерная коррекция зрения. Сейчас это знают все!

Но по-прежнему мало кто ясно представляет себе, нужно ли ему «прозрение». С одной стороны - хочется, с другой - страшно, с третьей - знакомый сделал, доволен, с четвертой - подружка отговаривает: кто-то сказал ей слово «осложнение», правда непонятно, где и у кого... Медицинских показаний для проведения лазерной коррекции зрения вроде бы нет: ну, не умирают от близорукости. Но поговорите с людьми: как многим надоели очки и линзы!

«Хочу видеть!» - вот основной мотив наших пациентов. Хорошее желание, но его выполнимость проверяется только при диагностике. Там полностью определяются возможности глаз и человеку демонстрируют, как он может видеть после операции. В запущенных случаях даже правильно подобранные линзы не дают высокой остроты зрения - ленивый глаз, амблиопия. Слишком долго глаза плохо видели, и мозг махнул рукой на мутную картинку - пусть так и будет! Поэтому надо стараться всегда давать глазам полную коррекцию. У детей такую беду ещё можно поправить, у взрослых - намного сложнее. Главное - не допустить необратимости процесса.

Другая ситуация: диагностика проведена, мы в состоянии помочь человеку, а он, закинув ногу на ногу, заявляет: «Ну, теперь уговаривайте меня на лазерную коррекцию!». Ещё чего! Ты уж, батенька, сам решай, нужно оно тебе или нет. Только когда человек понял, что он приобретет после коррекции зрения, и прочувствовал необходимость этого для своей дальнейшей жизни - вот тогда это наш пациент! За руки-ноги под лазер мы никогда никого не затаскивали и никогда не будем этого делать.

Более того, иногда приходится отбиваться от желающих увидеть нижнюю строчку в таблице, когда состояние глаз в принципе не позволяет этого сделать. От желающих в старости видеть так же, как в молодости. От требований вылечить близорукость раз и навсегда. От завышенных ожиданий и требований пожизненной гарантии.

Так что же в наших силах? **Мы умеем исправлять близорукость и сопутствующий ей астигматизм.** Говоря проще - когда в рецепте на очки в графах «Сфера» (Sph) и «Цилиндр» (Cyl) стоят числа со знаком минус.

Близорукость бывает разной: слабой, средней, высокой. Её сила измеряется в диоптриях. Замечу, что высокой степенью считается близорукость свыше 6 диоптрий. А наверняка вам встречались люди с минус 8, 10, а то и больше. Поговаривают уже, что надо бы вводить степень ультравысокой близорукости. Так **какую степень мы можем исправить? Любую!** В этом месте обычно недоверчиво переспрашивают: «Так-таки и любую?» Да! Но об этом - в следующий раз.

Продолжение следует

ostoptik@mail.ru
http://www.ook.ru/

МЯГКИХ
Александр Иванович,
генеральный директор ООО «Ост-Оптик К», к.т.н. (тел: 2300-307)

Компания «Ост-Оптик К» первой в Приморском крае предложила комплексный подход к коррекции зрения у детей и взрослых. Лазерная и контактная коррекция близорукости взрослых людей органично дополняется передовыми методами диагностики зрения детей. Уникальные методики и аппараты позволяют получать результаты, которые неизменно привлекают внимание на офтальмологических конференциях. Число публикаций врачей компании в отечественной и международной печати перевалило за два десятка. Количество патентов - за десяток.

Углубленная диагностика зрения у детей и взрослых, лечение амблиопии, лазерная коррекция близорукости любой степени по методике Транс-ФРК - вот характерные черты, отличающие нашу компанию от всех остальных.

Владивосток,
ул. Карбышева, 46-в,
(423) 231-49-97
ул. Адмирала Фокина, 18, каб. 303, этаж 3 (детский врач)
(423) 220-95-67
222-27-01