

Ваш Консультант

Ноябрь. №11 (83) 2012

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ РЕКЛАМНО-ИНФОРМАЦИОННЫЙ ВЕСТНИК
ООО «КонсультантПлюсКоми»



К ЧИТАТЕЛЮ



Каждый профессионал достоин того, чтобы о нем говорили. И сегодня со страниц нашего издания я еще раз хочу поздравить победителей конкурса «Бухгалтер-профессионал

2012». В октябре мы подвели итоги этого конкурса и наградили памятными призами лучших представителей бухгалтерского сообщества. Специалисты со всей республики принимали участие в конкурсе. Работы оценивало независимое жюри, кото-

рое и выявило абсолютных победителей. Все ответы были достойными и заслуживающими высоких оценок, что говорит о профессионализме участников и любви к своей работе. Победители конкурса – лучшие из лучших. Они смогли доказать всем свой профессиональный уровень и заслужили уважение и почет у коллег по цеху.

Мероприятия, посвященные 20-летию, идут полным ходом. «Юбилейный десант КонсультантПлюс» по городам и районам Республики Коми уже посетил многие уголки нашей северной родины, и впереди нас ждут новые путешествия и новые поздравления. Мы ценим своих клиентов и хотим подарить каждому праздник.

В этом месяце мы начинаем новый проект совместно с Коми региональным отделением «Ассоциации юристов России». Это – приложение к вестнику «Ваш Консультант» «Юридические вести», которое вы сможете найти на страницах нашего издания. Каждый месяц с вами будут общаться специалисты в юридической области и делиться важной информацией. Мы верим в то, что этот проект окажется вам полезен и сможет завоевать свою читательскую аудиторию. Следите за нашими новшествами, ведь все, что мы делаем, мы делаем для вас.

С уважением, Владимир Ермолин

«Бухгалтер-профессионал 2012»

Названы имена лучших бухгалтеров республики

Подведены итоги VII республиканского конкурса «Бухгалтер-профессионал 2012», организатором которого выступает компания «КонсультантПлюсКоми» при поддержке

Управления Федеральной налоговой службы России по Республике Коми, Контрольно-счетной палаты Республики Коми, Фонда социального страхования Республики Коми. Церемония

награждения лучших бухгалтеров состоялась в рамках праздничного вечера «20 лет успеха», прошедшего в Академическом театре им. В.Савина в последнюю пятницу октября. >> стр. 4

ПРАЗДНИК



Новое в региональном законодательстве

АКТУАЛЬНО



**Наталья
Смирнова**
старший
юрист отдела
регионального
законодательства

Распоряжение Правительства РК от 16.10.2012 N 408-р «ОБ УТВЕРЖДЕНИИ КОНЦЕПЦИИ ПО ОБРАЩЕНИЮ С ОТХОДАМИ ПРОИЗВОДСТВА И ПОТРЕБЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КОМИ» (Официальный Интернет-портал Республики Коми <http://www.rkomi.ru>, 19.10.2012)

В целях предотвращения вредного воздействия отходов производства и потребления на здоровье человека и окружающую среду определены цели, задачи, основные направления в деятельности по обеспечению минимизации негативного воздействия отходов на окружающую среду и максимальное их вовлечение в хозяйственный оборот.

Программные мероприятия Концепции направлены на создание комплексной системы управления в области обращения с отходами в Республике Коми с учетом существующей и создаваемой инфраструктуры в области обращения с отходами; на создание эффективной системы управления в области обращения с отходами; внедрение современных экологоориентированных технологий в области обращения с отходами; на максимальное вовлечение отходов в хозяйственный оборот; на создание муниципальных и межмуниципальных объектов сбора, использования, обезвреживания отходов; на минимизацию количества объектов размещения отходов; на создание условий для привлечения частных инвесторов.



Постановление Правительства РК от 15.10.2012 N 447 «О МЕРАХ ПО РЕАЛИЗАЦИИ ЗАКОНА РЕСПУБЛИКИ КОМИ «О ВОПРОСАХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГРАЖДАН БЕСПЛАТНОЙ ЮРИДИЧЕСКОЙ ПОМОЩЬЮ В РЕСПУБЛИКЕ КОМИ» (Официальный Интернет-портал Республики Коми <http://www.rkomi.ru>, 16.10.2012) Вступил в силу со дня официального опубликования.

Агентство Республики Коми по социальному развитию определено органом исполнительной власти Республики Коми, уполномоченным в области обеспечения граждан бесплатной юридической помощью.

Утвержден Порядок компенсации расходов адвокатам, оказывающим гражданам бесплатную юридическую помощь в рамках государственной системы бесплатной юридической помощи, в случае оказания бесплатной юридической помощи нуждающимся в постороннем уходе гражданам при наличии у них соответствующего медицинского заключения по проезду.

Постановление Правительства РК от 16.10.2012 N 453 «О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В ПОСТАНОВЛЕНИЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ КОМИ ОТ 14 ФЕВРАЛЯ 2012 Г. N 45 «ОБ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ЕДИНОВРЕМЕННЫХ КОМПЕНСАЦИОННЫХ ВЫПЛАТ ОТДЕЛЬНЫМ КАТЕГОРИЯМ МЕДИЦИНСКИХ РАБОТНИКОВ С ВЫСШИМ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ОБРАЗОВАНИЕМ И СРЕДНИМ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ОБРАЗОВАНИЕМ, РАБОТАЮЩИХ В СЕЛЬСКИХ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТАХ» (Официальный Интернет-портал Республики Коми <http://www.rkomi.ru>, 19.10.2012) Вступает в силу по истечении десяти дней со дня официального опубликования.

Уточнено, что форма заявления о предоставлении выплаты, а также перечень документов, прилагаемых к заявлению, утверждаются Министерством и размещаются на официальном сайте Министерства в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» не позднее 5 дней со дня их утверждения.

Установлено, что получение медицинскими работниками мер социальной поддержки не препятствует получению иных мер социальной поддержки, предусмотренных Законом Республики Коми «О регулировании не-

которых вопросов в области земельных отношений».

Постановление Правительства РК от 28.09.2012 N 410 «ОБ УТВЕРЖДЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ РЕСПУБЛИКИ КОМИ «УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ИМУЩЕСТВОМ РЕСПУБЛИКИ КОМИ» (Официальный Интернет-портал Республики Коми <http://www.rkomi.ru>, 25.10.2012) Вступает в силу с 01.01.2013.

Программа разработана в целях повышения эффективности управления структурой и составом государственного имущества Республики Коми.

Задачами Программы являются совершенствование системы учета государственного имущества Республики Коми и оптимизация его состава и структуры, обеспечение эффективности использования и распоряжения государственным имуществом Республики Коми, информационное наполнение и актуализация государственного кадастра недвижимости.

Общий объем бюджетных ассигнований Программы в 2013 - 2015 годах составляет 1 559 499,6 тыс. рублей за счет средств республиканского бюджета Республики Коми.

Постановление Правительства РК от 28.09.2012 N 419 «О ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЕ РЕСПУБЛИКИ КОМИ «РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ» (Официальный Интернет-портал Республики Коми <http://www.rkomi.ru>, 25.10.2012) Вступает в силу с 01.01.2013.

Программа разработана в целях развития и эффективного использования промышленного потенциала Республики Коми.

Задачами Программы являются обеспечение устойчивого развития промышленного производства, формирование и эффективное использование инновационной и производственной инфраструктуры промышленного развития.

Объем финансового обеспечения реализации Программы составил 134849,279 тыс. рублей.

Программа включает в себя следующие подпрограммы: «Развитие промышленного производства», «Развитие производственной и инновационной инфраструктуры промышленного производства», «Обеспечение реализации Программы».

Игорь Манн: «Увеличивать обороты – это моя тема!»

В Сыктывкаре впервые состоялся мастер-класс гуру российского маркетинга Игоря Манна. Известный маркетер выступил с темой «Прибавить обороты! Как увеличить оборот с помощью маркетинга». Мастер-класс посетили более 40 руководителей, специалистов по маркетингу и рекламе сыктывкарских предприятий и организаций. По заявлению самого И.Манна, это его самый оптимистичный семинар: «Сокращать расходы иногда приходится, хоть я и не любитель такого развития бизнеса. А вот повышать доходы, увеличивать обороты – это моя тема!». На мастер-классе маркетер приводил массу примеров из практики, рассказывал о маркетинговых «фишках» и точках контакта и активно призывал публику «зажечься» на изменения.

По окончании мастер-класса Игорь Манн любезно согласился дать интервью вестнику «Ваш Консультант».

– Отзывы о ваших семинарах самые положительные, а вы сами проводите мониторинг, насколько увеличиваются обороты в процентном отношении после ваших мастер-классов?

– Нет, я этого не делаю. А если я не консультант, то я не должен мониторить. Это не моя ответственность и инициатива отслеживать насколько выросли обороты. Потому что задача тренинга дать людям знания, зажечь их на изменения внутри компании. Как консультант я увеличиваю обороты и знаю реально на сколько. Как лектор я надеюсь, что помогаю увеличивать обороты, но такой задачи не ставлю.

– В Сыктывкаре вы в первый раз... Может быть успели уже поймать какие-то впечатления от города, людей, от публики?

– Мне кажется, чем меньше город, тем лучше люди друг друга знают. Народ проще, но

при этом планка требования к лектору не снижается... То есть, если ты приехал из Москвы, будь добр выступать по-взрослому.

– Наличие маркетолога в организации дань моде или уже жизненная необходимость?

– Мне кажется, это уже явно жизненная необходимость, модой это перестало быть, когда грянул кризис в 2008 году. Сейчас просто руководители уже четко сознают, что специалиста надо брать, когда он может дать какую-то добавленную стоимость.

– Маркетолог и маркетер, в чем разница?

– Маркетолог изучает теорию маркетинга, он автор учебников, научных пособий, какой-нибудь академик, изыскатель... А маркетер – это человек, который занимается практикой. Это директор по маркетингу, менеджер по маркетингу, руководитель службы маркетинга, специалист по маркетингу, то есть тот, кто работает непосредственно в маркетинге.

– Можно стать хорошим маркетером без специального образования?

– Можно, но тогда потребуются постоянное кропотливое самообразование.

– Продолжите фразу: «Без маркетинга нельзя...»

– ... а с маркетингом можно!

– Как маркетинг может реально помочь увеличить обороты?

– Вспоминается курьезный случай из практики. Мне очень нравится схема планирования рекламного бюджета «20 на 80». К примеру, у фирмы есть 20% клиентов, которые покупают 80% продукции. Тогда вы берете 80% вашего рекламного бюджета, направляете на 20% этих клиентов, и ваши обороты за счет них увеличиваются еще на 20%. Как-то я рассказал эту схему на одном из своих семинаров. Через какое-то время мне прислали презент, а в коробке была записка: «Спасибо вам большое! Оборот моей фирмы вырос на 80%! Я



Игорь Манн

по вашему совету взял 20% своего рекламного бюджета, направил его на 20% клиентов и получил прибыль – 80%!». То есть, как показала практика, можно даже оптимизировать расходы, при этом увеличивая доход.

– Как бы вы оценили вестник «Ваш Консультант»?

– Я редко хвалю материалы, которые мне показывают слушатели моих семинаров. Работа такая. А здесь скажу, что очень даже интересно. Наверное, и клиентам должно нравиться. Меня даже самого, как предпринимателя, зацепил один материал про налоги.

– Чтобы вы пожелали нашим читателям?

– Я понимаю, что многие хотели бы автоматизировать маркетинг так же, как это сделано, например, с налогами, отчетностью... Но, к сожалению, это невозможно. Поэтому, мой совет будет простым – берите на работу хороших маркетеров и требуйте от них хорошего маркетинга. Хороший маркетер по умолчанию не делает плохого маркетинга, а если от него еще этого и потребовать, то результат будет отличный.

– Каким набором качеств должен обладать хороший маркетер?

– Профессионализм, коммуникабельность и драйв. Профессионал знает, что делать, знает, как делать, коммуникабельный обо всем договорится, а драйв... – за единицу времени он сделает для вас больше.

– Планируете ли вы еще посетить Сыктывкар с каким-нибудь семинаром?

– Да, в апреле мы снова встретимся и пообщаемся на тему, как оценить, создать и развить клиентоориентированность компании. Мастер-класс называется Client Driven (КлиентоМанния). Жду вас, будет интересно!

Беседовала Ирина Тропникова



«Бухгалтер-профессионал 2012»: названы

» начало на стр. 1

ПРАЗДНИК

На празднование юбилея КонсультантПлюс в Республике Коми собралось свыше трехсот гостей – представителей органов исполнительной власти и бухгалтерского сообщества республики. Открывая торжественный вечер, генеральный директор компании «КонсультантПлюсКоми» Владимир Ермолин заявил со сцены: «Вот уже второй десяток лет КонсультантПлюс объединяет представителей разных про-

цова и пожелала коллективу «КонсультантПлюсКоми» стабильности и процветания. Г.Рубцова вручила Почетные грамоты от Министерства финансов РК финансовому директору компании Любове Малышевой и главному бухгалтеру Елене Маляровой.

О партнерстве с «КонсультантПлюсКоми» говорила и Ольга Колесник, управляющая ГУ Отделение Пенсионного фонда России по РК: «Пенсионное законодатель-

чила Владимиру Ермолину приветственный адрес от руководителя Управления Федеральной налоговой службы по Республике Коми Ларисы Максимовой.

По словам О.Винокуровой, сегодня трудно представить себе работу сотрудников налоговой службы без ежедневного обращения к справочно-правовой системе, этому удобному в работе инструменту, который не только экономит время и облегчает труд специалистов налоговых органов, но и способствует повышению налоговой грамотности населения в целом.

Торжественная церемония чествования победителей VII республиканского конкурса «Бухгалтер-профессионал 2012» началась с награждения лучшего бухгалтера бюджетной сферы. В третий раз победителем в этой номинации стала Наталья Семенец, заведующая отделом бухучета управления финансов АМО МР «Сыктывдинский». Как отметила Н.Семенец, самым сложным оказалось закончить начатые задания. «Вопросы были тяжелые, и несколько раз хотела все бросить, но все-таки для себя решила, что если начала – надо идти до конца, – делится Наталья. – В подготовке мне очень помогла справочно-правовая система, с которой я работаю постоянно».

Далее были названы имена обладателей первых трех мест в коммерческой сфере. Первое место среди бухгалтеров коммерческих организаций жюри присвоило Ольге Соболевой, ведущему бухгалтеру Коми филиала ОАО «Ростелеком».

«Я впервые принимаю участие в этом конкурсе, наверное, на моем месте должны быть более опытные коллеги. Большое

Целью конкурса является повышение престижа и общественной значимости профессии бухгалтера. В этом году оргкомитет конкурса зарегистрировал 230 участников – бухгалтеров и специалистов, знающих бухгалтерский учет, со всей республики. 52 участника сдали ответы на конкурсные задания и стали финалистами. Конкурсантам надо было решить шесть специализированных вопросов, а также два задания из области бухгалтерского учета и налогообложения, используя СПС КонсультантПлюс. В жюри конкурса вошли представители УФНС России по Республике Коми, Контрольно-счетной палаты РК, Фонда социального страхования РК.

фессий – юристов, бухгалтеров, специалистов кадровых служб, руководителей предприятий, сотрудников органов власти, преподавателей учебных заведений, библиотекарей и просто клиентов нашей компании. Сегодня наш юбилей мы будем отмечать вместе с вами, с лучшими представителями бухгалтерского сообщества Республики Коми».

С поздравлениями в адрес компании выступили представители органов исполнительной власти.

«Вы являетесь надежным помощником в нашей деятельности», – отметила заместитель министра финансов РК Галина Руб-

цово одно из самых сложных, и оперативно уследить за всеми изменениями без актуальной справочно-правовой системы просто невозможно. Ваш главный плюс – это люди, которые у вас работают, настоящие профессионалы своего дела»

Поздравительные слова и пожелания дальнейшего сотрудничества прозвучали от представителей Управления Федерального казначейства РФ по РК, Территориального Управления Федеральной службы финансово-бюджетного надзора в РК.

Начальник отдела работы с налогоплательщиками Ольга Винокурова от имени УФНС России по Республике Коми вру-

Члены жюри о конкурсе



Ольга Крапивина, главный госналогинспектор отдела налогообложения УФНС России по Республике Коми:

– Быть членом жюри всегда нелегко, тем более, когда дело касается профессионального мастерства. Мы предлагали участникам ответить на четыре вопроса, связанных с налогообложением (это были вопросы в части налога на прибыль организаций, налога на добавленную стоимость и налога на имущество организаций). Конкурсанты в своих ответах проявили высокий уровень профессионализма, умение хорошо ориентироваться в справочно-правовой системе и грамотно отбирать нужный матери-

ал. Наиболее высокие оценки были поставлены тем, чьи ответы на вопросы были изложены максимально четко и лаконично. Все-таки работа бухгалтера, как и сотрудника налоговых органов, связана с точностью и неуклонным следованием букве закона.

Лариса Братцевская, аудитор Контрольно-счетной палаты Республики Коми:

– Мы готовили задания для бухгалтеров бюджетных учреждений. Вопросы для конкурса взяты из реальных ситуаций, которые встречаются в ходе контрольных мероприятий. Может быть поэтому участникам было сложно отвечать. Тем не менее, мно-



гие себя показали на высоком профессиональном уровне.

Елена Лейтнер, начальник отдела администрирования страховых взносов Фонда социального страхования Республики Коми:

– Наши два конкурсных вопроса были адресованы как представителям коммерческих организаций, так и бухгалтерам бюджетной сферы. При проверке ответов выяснилось, что многие бухгалтеры путаются при расчете различных пособий работникам. Конкурс показал, что у нас есть обширное информационное поле, в котором мы готовы работать и разъяснять работодателям сложные моменты.



имена лучших бухгалтеров республики



Ольга Соболева:

– Я познакомилась с КонсультантПлюс в институте на старших курсах, нам постоянно приносили диски «Высшая школа». Благодаря дискам, значительно сокращалось время пребывания в библиотеке, это была такая колоссальная поддержка при подготовке к семинарам, написании курсовых работ. Когда я устроилась на работу, то уже умела пользоваться системой КонсультантПлюс – это мне пригодилось. Здесь легко можно найти нужную для бухгалтера информацию: законы, новинки, консультации.

Когда выполняла конкурсные задания, часто обращалась к системе КонсультантПлюс. В Интернете, конечно, тоже пыталась что-то найти, но там в основном информация старая, и нет гарантии, что она

достоверная. Могут и написать, что угодно, и комментарии дают люди, зачастую некомпетентные. А в том, что в КонсультантПлюс вся информация выверена, не возникает сомнений. При выполнении заданий я в основном пользовалась путеводителями, а также быстрым поиском – это мои любимые инструменты работы в системе.

спасибо за высокую оценку моей работы, – поделилась со сцены счастливая победительница. – Мне пришлось потрудиться над ответами, поискать информацию, и это было очень интересно. Благодаря конкурсу, я узнала много нового, ведь в своей работе я stalkиваюсь только с определенным кругом информации. Очень помог КонсультантПлюс, в нем можно найти ответы на многие вопросы».

В специальной номинации «Лучший бухгалтер – пользователь систем КонсультантПлюс 2012» первое место заслужила Елена Борисова, бухгалтер ООО «Промкомбинат ДП», пос. Жешарт Усть-Вымского района. Помимо этого пять бух-

галтеров (Галина Омелина, Татьяна Мишина, Марина Макаренко, Людмила Можегова, Мая Тарабукина), набравшие наибольшее количество баллов в данной номинации, получили годовую подписку на журнал «Главная книга». Всем победителям конкурса «Бухгалтер-профессионал 2012» организаторы конкурса вручили ценные призы.

Юбилейные мероприятия проекта КонсультантПлюс в Республике Коми продолжаются. Уже в декабре республиканская премия «Фемида» соберет юридическую элиту региона.

Ирина Тропникова



Победители конкурса «Бухгалтер-профессионал 2012»

Подарки библиотекам

ИТОГИ

Компания «КонсультантПлюсКоми» подвела итоги конкурса библиотечных стендов «КонсультантПлюс. Мы делаем право доступным!»

Наша жизнь – это постоянное соприкосновение с законом. Знать свои права и обязанности – значит уметь управлять сложными ситуациями, принимать правильные решения. И роль библиотеки в этом деле огромна. Она является одним из наиболее действенных каналов распространения правовой информации. К тому же современная библиотека помимо информационной выполняет и множество социальных функций. Одна из них – это обеспечение населения инструментами эффективного поиска правовой информации. Республиканский конкурс стендов «КонсультантПлюс. Мы делаем право доступным!» позволил библиотекарям региона продемонстрировать всё свое мастерство в этой сфере.

В состязании соревновались 14 конкурсантов из 6 городских и 8 районных библиотечных систем. Критериями оценки материалов были: уровень информации, грамотность и последовательность ее изложения, наглядность материалов, периодичность обновления информации и креативность подхода к содержанию и оформлению стенда. Награждение участников состоялось 2 ноября в рамках международной межрегиональной научно-практической конференции «Региональные электронные библиотеки: опыт, поиски, находки» на базе Национальной библиотеки Республики Коми в честь ее 175-летия.

Три финалиста, чьи работы получили наивысшую оценку, были признаны победителями конкурса. Первое место занял коллектив



библиотеки села Корткерос: Елена Кутькина, Надежда Кирушева и Елена Семина. Второе место было присуждено Людмиле Краснюк, ведущему библиотекарю Центральной библиотеки Ухты. Третье место по праву досталось Елене Андреевой, библиографу из Емвы.

«Мы выбрали лучшие работы из лучших, – отметил председатель жюри, генеральный директор компании «КонсультантПлюсКоми» Владимир Ермолин. – Конкурсные материалы победителей соответствуют всем критериям смотра стендов, содержат в себе достойные и оригинальные идеи по правовому информированию населения».

Специальным призом жюри отметило работу библиотекаря Ольги Карловой из поселка Тракт Княжпогостского района. В этой глубинке, по мнению жюри, работают настоящие профессионалы. Участница представила стендовую информацию во всем многообразии, используя самые доступные средства.

Все победители конкурса получили ценные подарки, а остальные участники конкурса – сувенирную продукцию КонсультантПлюс. Всем библиотекам региона и гостям конференции были переданы экземпляры книги «Призвание – театр», выпущенные при поддержке компании «КонсультантПлюсКоми» и литературно-театрального музея им. Н.Дьяконова.

Отметим, что с библиотеками компанию «КонсультантПлюсКоми» связывает многолетнее сотрудничество в рамках реализации некоммерческого проекта Сети КонсультантПлюс «Программа информационной поддержки российских библиотек».

Елена Кузнецова



Победитель конкурса – коллектив библиотеки с. Корткерос

Желаем, поздравляем...

КОНКУРС

Приближается день рождения компании. В декабре 2012 года КонсультантПлюс в Республике Коми исполняется 20 лет. Для нас это очень знаменательная дата и мы рады, что в этот праздник вы находитесь рядом с нами. В день рождения принято принимать поздравления и подарки. Мы не хотим нарушать традиции и объявляем новый конкурс «Желаем, поздравляем...»*. Вы сможете проявить талант писателя или поэта, прислав в адрес компании поздравления с днем рождения. Все, что от вас требуется - это заполнить заявку на сайте consultantkomi.ru, написать оригинальный текст и вместе с заявкой прислать его на адрес vestnik@consultantkomi.ru. Авторы лучших поздравлений получают призы от компании «КонсультантПлюсКоми». Также поздравления будут размещены на сайте «КонсультантПлюсКоми» consultantkomi.ru и опубликованы в январском номере вестника «Ваш Консультант». Ждем ваши поздравления и пожелания до 11 декабря 2012 г.

* Организатор конкурса ООО «КонсультантПлюсКоми». Информация о сроках, условиях проведения, итогах и призах конкурса, а так же форма заявки размещены на сайте ООО «КонсультантПлюсКоми» www.consultantkomi.ru





Дорогие друзья!

Уже в течение года Коми региональное отделение «Ассоциации юристов России» сотрудничает с компанией «КонсультантПлюсКоми», и новым этапом нашего взаимодействия стало приложение «Юридические вести», в котором мы будем рассматривать актуальные вопросы юридической тематики. Настоящее приложение подготовлено при непосредственном участии Коми регионального отделения «Ассоциации юристов России». Сегодня вашему вниманию представлен первый выпуск приложения, и мы надеемся, что информация окажется вам полезной.

С уважением, Сергей Усачев,
председатель Коми регионального отделения «Ассоциации юристов России»



Наследование по закону и по завещанию

Одна из наиболее частых тем, с которыми граждане обращаются в нотариальные конторы, это тема наследства. О том, что такое наследство, как его оформить и в какие сроки, кто является наследником, а также о других важных моментах наследования рассказывает Людмила Микушева, нотариус Сыктывкарского нотариального округа Республики Коми.



Наследство — это переход имущества, принадлежащего умершему гражданину (наследодателю), к другим лицам (наследникам).

Наследование осуществляется по завещанию и по закону. Насле-

дование по закону имеет место, когда и посколькү оно не отменено завещанием. Таким образом, закон установил приоритет наследованию по завещанию, предоставив гражданам по своему усмотрению распорядиться своим имуществом путем составления завещания в установленном законом порядке. В случае отсутствия завещания наследование осуществляется по закону.

Например, если наследодатель завещал всё свое имущество, где бы оно не находилось и в чем бы оно не заключалось, указав определенных наследников, будет иметь место только наследование по завещанию. В случае, если наследодатель в завещании указал определенный вид имущества и на момент его смерти имеется имущество, не указанное в завещании, тогда на имущество, не указанное в завещании, распространяется наследование по закону.

Наследниками по завещанию являются лица, указанные в завещании.

Хочу обратить внимание на то, что при всей свободе, которая предоставляется гражданину в распоряжении принадлежащим ему имуществом на случай смерти, закон устанавливает ограничение этой свободы (ст. 1149 ГК

РФ). Речь идет об обязательной доле в наследстве. В круг наследников, имеющих право на обязательную долю, входят несовершеннолетние и нетрудоспособные дети наследодателя, его супруг(а) и родители, а также нетрудоспособные иждивенцы наследодателя. Таким путем закон установил возможность обеспечить интересы несовершеннолетних и нетрудоспособных детей наследодателя, его супруг(а) и родителей, которые с его смертью утрачивают свое право на получение от него средств на содержание.

Наследники по завещанию могут получить всё указанное в завещании имущество при отсутствии наследников, имеющих право на обязательную долю в наследстве. Наследник, имеющий право на получение обязательной доли в наследстве, по его желанию может отказаться от него, и в таком случае всё перейдет указанному в завещании лицу (наследнику по завещанию).

Наследование по закону может иметь место при отсутствии завещания. Наследниками по закону являются лица, указанные в законе (ст. 1142-1145, 1148 ГК РФ). Законом установлено семь очередей наследования. При отсутствии наследников по закону в качестве самостоятельной восьмой очереди наследуют нетрудоспособные иждивенцы наследодателя (иждивенство возможно установить только в судебном порядке).

Наследники по закону призываются в порядке очередности. Наследники каждой последующей очереди наследуют, если нет наследников предшествующих очередей: то есть, если наследники предшествующих очередей отсутствуют либо никто из них не имеет права наследовать, либо все они отстранены от наследования, либо лишены наследства, либо никто из них не принял наследства, либо они все отказались от наследства. Наследники одной очереди наследуют в равных долях.

Для приобретения наследства наследник должен его принять.

Принятие наследства осуществляется по-

дачей по месту открытия наследства нотариусу заявления наследника о принятии наследства либо заявления наследника о выдаче свидетельства о праве на наследство.

Срок для принятия наследства — шесть месяцев со дня открытия наследства, т.е. смерти наследодателя (1154 ГК РФ). Данный срок распространяется как на наследников по закону, так и по завещанию.

Если вы пропустили срок для принятия наследства (шесть месяцев), то вы можете в судебном порядке восстановить этот срок или установить факт принятия наследства.

Очень часто перед наследником встает вопрос, принимать все наследство или только какую-то часть? Закон не предоставляет наследникам такого выбора. Статья 1152 ГК РФ не допускает принятие наследства под условием или с оговорками. Вы можете только для себя решить, принимаете вы наследство или нет. Но и в том, и другом случае речь будет идти о целой наследственной массе. Невозможно принять в наследство квартиру и дачу и одновременно отказаться от машины. Следует помнить, что в состав наследства входят не только права, но и обязанности наследодателя, например, долги умершего, если они есть.

Поэтому приняв наследство, вы принимаете на себя и обязанности по уплате таких долгов, но, конечно же, в пределах стоимости того имущества, которое получите в наследство, и не больше.

Однако, если вы призываетесь к наследству одновременно по нескольким основаниям (по завещанию и по закону) или в порядке наследственной трансмиссии и в результате открытия наследства, вы можете принять наследство, причитающееся вам по одному из этих оснований либо по нескольким из них или по всем основаниям.

Также дело обстоит и с отказом. Отказ от части наследства не допускается. Но, если наследник призывается по нескольким основаниям одновременно,

то он вправе отказаться от наследства, которое причитается ему по одному из этих оснований, по нескольким из них или по всем основаниям. Отказ от наследства допускается только в течение срока, установленного для принятия наследства, т.е. шести месяцев.

Отчаиваться и ругать законы не стоит. Если все наследники примут наследство в равных долях, они в дальнейшем могут заключить соглашение о разделе наследственного имущества. В соглашении наследники могут распределить наследственное имущество по обоюдному согласию. Например, машину – жене, квартиру – дочери, гараж

– сыну. Соглашение можно заключить одновременно с получением свидетельства о праве на наследство или позже.

Завершающим этапом оформления наследства у нотариуса будет получение документа, который называется свидетельством о праве на наследство. Свидетельство о праве на наследство выдается нотариусом в любое время по истечении шестимесячного срока принятия наследства. Для выдачи свидетельства о праве на наследство нотариус исследует все материалы наследственного дела, которые ему поступили. И только если все факты, необходимые для выдачи свидетельства о праве на наследство, будут бесспорны,

этот документ может быть выдан. Свидетельство о праве на наследство является единственным документом, безоговорочно подтверждающим, что вы являетесь наследником определенного наследодателя по такому-то основанию, в такой-то доле и на такое-то имущество.

И в заключении, я бы хотела обратиться к гражданам с просьбой: не слушайте посторонних, некомпетентных в вопросах наследования людей. За всеми разъяснениями нужно обращаться непосредственно к нотариусу. Законодательство о наследстве – очень сложное для понимания, и поэтому только нотариус сможет помочь вам разобраться во всех вопросах, связанных с наследством.

«Генеральная» доверенность: случаи из практики нотариуса



Галина ШУМКИНА
нотариус
Сыктывкарского
нотариального округа
Республики Коми

Ни Гражданский кодекс РФ, ни Закон РФ «О нотариате» не содержат понятия «генеральная» доверенность. Это устойчивое бытовое словосочетание. В некоторых комментариях к Гражданскому кодексу РФ и к Закону РФ «О нотариате» упоминается «генеральная» доверенность, но эти комментарии – частное мнение отдельных авторов, не являющиеся законодательным актом. На практике ежедневно к нотариусу обращаются граждане с просьбой оформить «генеральную» доверенность, полагая, что «генеральная» доверенность – это доверенность на все случаи жизни. Однако жизнь разнообразна, нюансов масса, и прописать и предусмотреть все необходимые полномочия на одном-двух листах доверенности просто невозможно.

Что же все-таки подразумевается под «генеральной» доверенностью? В каждом конкретном случае нотариус выясняет в ходе беседы с лицом, желающим выдать доверенность, что конкретно он желает отразить в тексте доверенности, кому он доверяет и т.д. Далее нотариус согласовывает содержание доверенности на условиях лица, которое желает выдать доверенность, детально и подробно указав в ней все необходимые полномочия.

Приведу примеры из практики.

2 февраля 2011 года к нотариусу обрати-

лась 70-летняя гр. М.И., которая попросила оформить ей «генеральную» доверенность на получение пенсии. На вопрос нотариуса, почему нужна именно «генеральная» доверенность, присутствующая вместе с М.И. невестка настойчиво пояснила, что «нам надо генеральную». Из беседы с М.И. нотариус выяснила, что пожилая женщина всего лишь хотела поручить своей невестке получать на почте её пенсию. В общепринятом понимании «генеральная» – это доверенность на распоряжение всем имуществом с правом его продажи. Тем не менее М.И. ничего продавать не собиралась, а желание невестки получить «генеральную» доверенность на распоряжение всем имуществом, а не доверенность на получение пенсии не совпадало с желанием М.И.

3 февраля 2011 года к нотариусу обратился гр. В.Г. с просьбой оформления доверенности от его имени на получение пенсии и других денежных выплат, при этом пояснил, что данные денежные выплаты он получает в почтовом отделении связи. Доверенность была удостоверена. Через пять месяцев В.Г. перевёл пенсию на счёт в банк, который правомерно потребовал доверенность не на получение пенсии, а на распоряжение банковским счетом. При этом доверенность на получение пенсии и других денежных выплат банк вполне обоснованно не принял.

7 февраля 2011 года к нотариусу обратился гр. Д.П., который попросил оформить доверенность как он выразился, «на всё» от его имени на имя его супруги. Д.П. пояснил, что отношения с супругой хорошие, доверяет ей полностью. Нотариус подробно выяснила, что желает отразить в доверенности Д.П., а именно – управлять и распоряжаться любым имуществом с правом его продавать. Нотариус подробно указала в тексте доверенности все сопутствующие полномочия

по распоряжению имуществом, в какие органы и инстанции нужно обращаться, какие справки и документы собирать. В итоге доверенность была подписана доверителем и удостоверена нотариусом, при этом в доверенности был указан максимальный срок её действия – 3 года. Через год после удостоверения доверенности возмущённая супруга доверителя обратилась с претензией, что в доверенности не указано, что по ней можно оформить наследство, оставшееся после смерти матери её супруга. Из беседы с супругой выяснилось, что мать доверителя на момент оформления доверенности была жива, здорова, умирать не собиралась, и поэтому предусмотреть данное полномочие в тексте доверенности по оформлению её наследства не представлялось возможным.

2 марта 2011 года к нотариусу обратился гр. П.В. с просьбой отменить «генеральную» доверенность, которую он выдал своему приятелю на распоряжение автомобилем с правом его продажи. П.В. пояснил, что он передал автомобиль своему приятелю в полное распоряжение, но тот не платил налоги за автомобиль. Поскольку доверенность является односторонней сделкой, то по заявлению доверителя в одностороннем порядке она была отменена, а органы ГИБДД были уведомлены об отмене данной доверенности.

3 марта 2011 года к нотариусу обратился гр. С.И., он попросил удостоверить доверенность от его имени на имя представителя риэлтерской фирмы с правом продать его квартиру и получить за неё деньги. С.И. пояснил нотариусу, что он полностью доверяет этому человеку, не раз пользовался его услугами по продаже своей недвижимости и все правовые последствия выдачи такой доверенности ему известны. Доверенность была удостоверена сроком на один месяц.

9 марта 2011 года к нотариусу обратилась 56-летняя гр. Е.Р., которая также попросила оформить доверенность на продажу её квартиры на имя гр. Г.А. На вопрос нотариуса, зачем нужна такая доверенность, если Е.Р. имеет право лично без доверенности продавать квартиру, подписывать договор купли-продажи, лично получать деньги от покупателя за проданную квартиру, Е.Р. возмущённо ответила, что тот, кому она доверяет, интеллигентный и порядочный человек. Через два месяца Е.Р. снова обратилась к нотариусу и сообщила, что квартира её давно продана, денег за неё она до сих пор не получила, а порядочный человек, которому она доверила продажу своей квартиры, уклоняется от встреч с ней.

4 апреля 2011 года к нотариусу по телефону обратились граждане с просьбой оформить доверенность на распоряжение банковскими счетами от имени их больной матери с визом нотариуса на дом. Доверенность была составлена, нотариус выехал к женщине домой. На месте выяснилось, что пожилая женщина никого не вызывала и ничего подписывать не собирается. Поскольку доверенность – сделка односторонняя, и условия её

составления должна диктовать в данном случае больная мать, к которой вызвали нотариуса, а не её дети, то в оформлении такой доверенности родственникам было отказано.

8 апреля 2011 года к нотариусу на приём пришёл молодой парень 26 лет, который попросил оформить доверенность на продажу своей комнаты. В ходе беседы с ним стало известно, что молодой человек сирота и продаёт единственное своё жилище. Доверенность хотел выдать своему, как он пояснил, двоюродному брату. У молодого человека для составления доверенности были документы – свой паспорт и паспорт брата. Однако, сам он нотариусу, кроме имени брата, не смог назвать ни отчества, ни его фамилии, ни адреса его проживания. По указанным выше причинам было отказано в удостоверении данной доверенности.

15 апреля 2011 года нотариусу позвонила 72-летняя Л.И., которая попросила нотариуса приехать к ней домой для составления от её имени доверенности на дарение жилого дома в пользу племянников. Пожилая женщина пояснила, что для составления договора дарения нужно собрать необходимые справки и документы, заказать кадастровый паспорт в

Бюро технической инвентаризации, подписать договор дарения в простой письменной форме в Управлении Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Республике Коми и сдать его на регистрацию. Л.И. сама в силу болезни сделать этого не может, так как из дома не выходит уже 3 года. Поэтому и выдает доверенность своему представителю, который соберёт необходимые справки и документы, подпишет от её имени договор дарения и сдаст его на регистрацию в регистрирующий орган. В ходе беседы с ней нотариус выяснила, что она не путает завещание с договором дарения, знает, чем отличаются эти сделки, их правовые последствия. Также выяснилось, что Л.И. понимает, что дарственную в отличие от завещания в одностороннем порядке она отменить не сможет. Женщина рассказала нотариусу, что детей и супруга у неё нет, а племянники вот уже много лет добросовестно за ней ухаживают. Она понимает, что доверенность надо оформить не на лицо, в чью пользу производится дарение, а на третье лицо, которое от её имени подарит племянникам её жилой дом. Учитывая все обстоятельства, доверенность была удостоверена.



Предлагаем вашему вниманию авторскую статью Алексея Покровского, адвоката Адвокатской палаты РК, аттестованного налогового консультанта, члена Палаты налоговых консультантов России, Комиссии по представительству и защите прав адвокатов, Торгово-Промышленной палаты РФ и РК, Ассоциации юристов России.

Корпоративная система как средство выживания бизнеса

«...Предприниматели виноваты по жизни и ответственны за всё...»

К.Бакиев «Как загубить собственный бизнес»

Мысленно оглянитесь вокруг, мы живём в мире систем. Системы повсюду:

- над нами (Солнечная система, система государственной власти);
- внутри нас (система кровообращения, система пищеварения, система убеждений);
- между нами и рядом с нами (семья, трудовой коллектив, клуб по интересам на «Одноклассниках» и т.д.).

Однако сейчас нас интересуют бизнес-системы в широком смысле. Что характерно для бизнеса как системы? Во-первых, высокая степень неопределённости как внутри бизнеса, так и в его взаимодействии с внешней средой (клиенты, конкуренты, поставщики, контролирующие органы и т.д.). Во-вторых, наличие цели, которая может не совпадать с целями отдельных её элементов. И в-третьих, элементы системы могут «чудить» (кто же им запретит), но если при

этом система достигает своей цели – можно говорить о её управляемости.

В данной статье мы поговорим о проблемах, связанных с неопределённостью, и о путях их решения, поскольку именно неопределённость является самым страшным врагом любого бизнеса. К тому же она многолика, и первое её лицо – административный контроль (налоговый и полицейский). Если вам кажется, что государству до вас нет никакого дела, попробуйте хоть раз не заплатить налоги. Приведу пример. Из внутренней статистики ФНС России следует, что за период с января по апрель 2012 года количество выездных налоговых проверок составило 12 506. Средняя «цена» результативной выездной проверки – 9,7 млн. рублей. По сравнению с прошлым годом она выросла на 3,5 млн. рублей. Без доначислений заканчивается лишь 0,5 процента от всех ревизий <1>.

Взгляните на свой бизнес. Он успешен? Вас любят клиенты? Ваш бренд обладает узнаваемостью? Поздравляю! Пришло время познакомиться со вторым, самым скрытым ликом неопределённости – угрозой целостности имущественного комплекса. Подделка документов, привлечение частного охранного предприятия для блокирования доступа в офис, неудавшееся покушение на убийство с минированием гаража. Вы думаете, речь идёт о колонке уголовной хроники или описании рейдерского захвата? Нет, всего лишь о банальном разделе имущества между супругами, предметом которого являлся имущественный комплекс предприятия.

Ну и наконец, третье, самое коварное лицо неопределённости, которое может мгновенно менять маски и принимать любой облик, – низкая управляемость бизне-

са. Она вам хорошо знакома: отсутствие командности, неразвита клиентоориентированность фирмы, самоцентризм руководителей, боязнь делегировать ответственность и т.д. Смотришь на такую фирму – ей от роду года три, а она уже как постаревший ребенок: «дряхлое» руководство, апатичные сотрудники и в итоге – никому ничего не надо... Знакомая картина? А ведь система управления помимо полного контроля над бизнесом должна обеспечивать и потенциал для его развития.

Поскольку речь идёт о системах, то любая фирма или организация является частным случаем открытой системы. Действительно, для того чтобы производить какой-либо продукт или услугу, организация должна взаимодействовать со средой и другими участниками рынка. Однако во внешней среде существуют две группы факторов, которые оказывают непосредственное влияние на нашу систему: позитивные, то есть способствующие развитию бизнеса, и негативные — затрудняющие его развитие.

Специфика воздействия факторов внешней среды состоит в том, что будучи объективно обусловленными, они не поддаются управлению и контролю, т.е. находятся в области наблюдения. Мы можем только следить за ситуацией и не более того. Например, курс доллара явно находится в области наблюдения, хотя может влиять на наш бизнес как положительно, так и отрицательно.

Из всего вышесказанного следует, что у любого бизнеса есть потребность в разработке и внедрении эффективных мер, позволяющих одновременно с налоговой оптимизацией обеспечить сохранность имущества, а также управляемость бизнеса. Однако на практике использование подобных мер носит точечный характер без учёта специфики конкретного бизнеса и в отсутствие системного подхода. Выходом из сложившейся ситуации является построение корпоративной системы, основанной на взаимоотношениях нескольких тесно связанных юридических лиц или предпринимателей. Подобная система должна обеспечивать достаточный уровень доходности бизнеса, возможность его дальнейшего роста и развития, а также спокойствие в части любых притязаний третьих лиц и государственных органов.

Корпоративные системы могут быть разных типов. Так, А.М.Петров по способу организации выделяет системы вертикального и горизонтального типов. К системам горизонтального типа или равноправным системам относятся договорные формы объединений: ассоциации (союзы), некоммерческие партнёрства, простые товарищества. Указанные системы основаны на добровольных отношениях кооперации.

К корпоративным системам вертикального типа или неравноправным системам относятся собственно холдинги, а также системы холдингового типа: унитарные предприятия, производственные артели с хозяйственными обществами, в которых они имеют контрольную долю участия; некоммерческие организации с созданными ими подконтрольными хозяйственными обществами и другие предпринимательские объединения, между участниками которых имеются холдинговые отношения, основанные на экономической субординации и контроле <2>.

Итак, вы задумались о трансформации существующего бизнеса в корпоративную систему. Какие факторы необходимо учесть при проектировании будущей модели? А почему начинать надо именно с факторов, а не с инструментов? Поскольку любой бизнес существует в состоянии крайней неопределённости, то чтобы справиться с её проявлениями, нужно иметь мировоззрение, а не готовый набор рецептов и алгоритмов. Кроме того, невозможно безнаказанно изменять части системы, особенно такой сложной, как предприятие, фирма, организация – нужно всё время видеть систему в целом.

Приступая к проектированию группы компаний, необходимо

определить организационно-правовую форму каждого субъекта, а также состав их собственников (участников).

Ведение бизнеса в холдинге предполагает наличие хозяйственных связей между его участниками. Их мы налаживаем посредством договорных конструкций, учитывая при этом специфику конкретного бизнеса. Применяемые договоры, в свою очередь, влияют на основные бизнес-процессы, создающие добавленную стоимость.

Непосредственное воздействие оказывает и внешняя среда, поэтому учитываем факторы её влияния (негативные по возможности избегаем, позитивные используем).

Свои коррективы вносят такие элементы нашей системы, как сотрудники и клиенты. Чтобы указанные элементы «чудили» как можно меньше, не оставляем без внимания их цели, возможности и потребности.

Мечта любого управленца, чтобы бизнес рос и развивался сам по себе, не требуя участия с его стороны. К сожалению, так не бывает, и любой процесс требует управления, т.е. принятия решений и последующего контроля их исполнения. К тому же неразрывная связь процесса управления с личностью управленца влияет на всю систему управления, поэтому важна не только суть принятого решения, но и форма его реализации, учёт возможных рисков и последствий.

Помимо фигуры управленца присутствует и собственник, который не только оказывает непосредственное влияние на сам процесс управления, но и преследует собственные интересы в бизнесе. Поэтому при создании корпоративной системы необходимо обеспечить баланс интересов между собственником и управленцем, а также между системой и внешней средой.

Для ведения бизнеса необходимо имущество, поэтому система должна обеспечивать возможность безопасного и одновременно удобного его использования в группе компаний.

Всё вышеперечисленное представим в виде схемы:



Думаю, что вы уже определили её ключевой элемент. Правильно – это бизнес-процессы, создающие добавленную стоимость. Всё остальное следствие.

В заключение отмечу, что у корпоративной системы есть три «кита» (три составляющих), сбалансированность которых между собой обеспечивает её развитие. Но об этом в следующий раз.

**Возникли вопросы? Хотите обсудить статью с автором?
Пишите на e-mail: alexprokrov72@mail.ru либо по адресу:
169711, Республика Коми, город Усинск, улица
Промышленная, дом 19, а/я 156,
тел./факс: 8(82144) 4-33-88.**

<1> Источник: www.gazeta-unp.ru

<2> Договоры. Оптимизация налогообложения / А.М.Петров. – М.: Рид Групп, 2012, стр. 9.

20 лет в Республике Коми

Мероприятия, посвященные 20-летию КонсультантПлюс в Республике Коми, набирают обороты. 12 октября «Юбилейный десант КонсультантПлюс» высадился в Усть-Вымском районе, а 19 октября представителей компании радушно встречал Удорский район.

«Мы проводим юбилейные мероприятия для того чтобы выразить признательность всем нашим клиентам за сотрудничество, - отметила генеральный директор компании «КонсультантПлюсКоми» Владимир Ермолин. - Мы начали создавать сеть представительств по районам республики более 10 лет назад, когда обслуживать всех клиентов силами сервисных специалистов из Сыктывкара стало очень сложно».

Сегодня во всех городах и районах есть клиенты компании, которые с благодарностью и признательностью относятся к ней и сотрудничают на разных уровнях. Среди клиентов компании представители администраций районов и муниципальных образований, отделений Пенсионного фонда, общественной приемной, налоговой службы, центров занятости населения, судебных органов и

других учреждений и организаций районов. Представители КонсультантПлюс в Удорском и Усть-Вымском районах собрали партнеров и клиентов на праздничные мероприятия, чтобы поблагодарить за доверие, оказанное компании, и отметить юбилей вместе.

«Наша жизнь стремительно меняется. За последние 20 лет она изменилась коренным образом. И в становлении российской государственности активное участие принимала ваша компания, - отметила Евгений Дуданов, руководитель аппарата администрации муниципального района «Усть-Вымский». - Мы надеемся, что и впредь будем находить общие точки соприкосновения и сотрудничать». Е.Дуданов высоко оценил работу представителя компании «КонсультантПлюсКоми» в Усть-Вымском районе Галины Калимовой.

«У нас в работе бывают разные ситуации. И если что-то не знаем, обращаемся к КонсультантПлюс, - поделился глава администрации МР «Удорский» Василий Федоров. - Даже если дома проблемы с компьютером, то всегда можно связаться с представителем компании «КонсультантПлюсКоми» в нашем районе Андреем Юдиным, и он обязательно

поможет». В.Федоров отметил, что 20 лет для компании – это стабильность, мудрость, расцвет и пожелал дальнейшего развития.

Прекрасным дополнением праздничных мероприятий стали музыкальные подарки, от КонсультантПлюс. Усть-Вымский район насладился народными напевами в исполнении ансамбля «Северная околлица». Гости с одушевлением слушали музыкальные номера и вместе с артистами погружались в чудесный мир русской песни. В Удорском районе побывала Оксана Клипка, солистка государственного театра оперы и балета Республики Коми. Ее голос никого не оставил равнодушным, и ее выступление еще долго обсуждали уже после праздничного вечера.

«Юбилейный десант» собирает вокруг себя неслучайных людей, объединяет представителей разных профессий ради достижения одной общей цели – сделать право доступным каждому. С начала юбилейных мероприятий представители компании побывали уже в Княжпогостском, Сысольском, Прилузском, Удорском, Усть-Куломском, Усть-Вымском районах, г.Вуктыле.

Полина Холопова



« село Кослан

село Айкино »



Коучинг как стиль руководства

ЗНАНИЕ - СИЛА

Буквально несколько лет назад слова «коуч» и «коучинг» были знакомы очень небольшому кругу людей, которые либо работали, либо обучались в Америке или, может быть, в одной из стран Западной Европы. Оттуда коучинг и пришел к нам в Россию.

Коучинг – это метод консультирования и тренинга, отличается от классического тренинга и консультирования тем, что коуч не дает советов, наставлений и жестких рекомендаций, а ищет решения совместно с сотрудниками. Коучинг – это, прежде всего, вопросы. Вопросы, которые руководитель задает своему сотруднику. Процесс поиска ответа на вопросы позволяет сотруднику по-новому взглянуть на ситуацию, найти решение, порой совершенно неожиданное, обнаружить скрытые возможности, о которых раньше и не подозревал.

Коучинг используется в различных сферах, одна из которых – управление персоналом. Управление в стиле коучинг позволяет добиться гораздо больших результатов, чем широко распространенный сегодня директивный стиль руководства. Подобный стиль управления редко позволяет сотрудникам раскрыть свой потенциал и реализовать свои возможности. В результате, человек работает в полсилы, теряет интерес к работе и мотивацию, эмоциональная удовлетворенность его низка, а это негативно сказывается на его продуктивности. Даже после того, как сотрудник

прошел обучение на тренинге или курсах, у него зачастую просто нет возможности реализовать на практике все полученные им новые знания и умения. А это не только снижает его мотивацию, но и делает обучение, по сути, бесполезным. Применение коучинга помогает наиболее полно использовать потенциал сотрудника в интересах организации.

Руководители в компании не всегда осознают, что коучинг является частью их роли, либо не понимают, как его применять. А в действительности коучинг – важнейшая система навыков и умений, которыми руководитель просто обязан владеть, чтобы работать творчески. Зачем? Потому что люди работают лучше, производительнее, эффективнее и с большей отдачей тогда, когда о них заботятся. И забота об успехе другого в виде коучинга может мобилизовать все ресурсы человека на благо самого сотрудника и компании в целом.

Коучинг занимает значительно меньше времени, чем подробное инструктирование, но при этом он гораздо более эффективен. Кроме того, сам процесс коучинга повышает авторитет руководителя в глазах его подчиненных. Сотрудник лучше осознает сложившуюся ситуацию и требования руководства, сам принимает на себя ответственность за свои действия. Кроме того, он видит, что его собственное видение ситуации и его мнение имеет определенное значение для руководителя. Всё это естественным образом мотивирует

человека, что, в свою очередь, позитивно сказывается на продуктивности его работы.

Таким образом, о коучинге можно говорить как об эффективном взаимодействии менеджера и сотрудника в целях решения стоящих перед ними задач. При любых изменениях, как внутренних, так и внешних, коучинг позволит сотрудникам максимально быстро адаптироваться к этим изменениям, найти пути повышения своей эффективности в новых условиях, найти в себе ресурсы для ответственности новым условиям, добиться максимальной самореализации. Коучинг – это то, что позволяет сотрудникам постоянно развиваться в соответствии с условиями, диктуемыми современным бизнесом.

По материалам Интернет-сайтов

О принципах, приемах, алгоритмах коучинга, а также наставничества, практических аспектах данных понятий и способах их использования вы можете узнать на бизнес-тренинге: «Наставничество и коучинг: инструменты развития сотрудников», который пройдет 18-19 декабря на базе Центра бизнес-обучения ООО «Технологии успеха». Обучение проводит известный бизнес-тренер Елена Морозова. Подробную информацию можно получить по телефону в Сыктывкаре 57-30-33.

Данное предложение не является офертой, количество мест ограничено.

Новости от СКБ Контур

ПАРТНЕРСТВО

Сертификаты ЭП класса Росреестр

С 1 ноября 2012 года удостоверяющий центр ООО «Сертум-Про» приступает к выпуску сертификатов электронной подписи класса Росреестр. Это стало возможно после получения УЦ «Сертум-Про» аккредитации Росреестра, которая подтверждает соответствие УЦ требованиям приказа Росреестра № П/1 от 14.01.2011 г. Сертификаты класса Росреестр предназначены для получения государственных услуг, предоставляемых Федеральной службой государственной регистрации, кадастра и картографии через Интернет. Такие сертификаты выдаются для нотариусов, судей, председателей судов, арбитражных управляющих, кадастровых инженеров, судебных приставов и прочих должностных лиц. Например, с помощью сертификата ЭП можно поставить объект недвижимости на государственный кадастровый учет, отправив необходимые документы в электронном виде.

Эксперт

Сервис «Эксперт» научился оценивать, насколько вероятна выездная проверка ПФР и ФСС в вашей организации. Напомним, что выездная проверка плательщиков страховых взносов проводится ПФР и ФСС совместно. Включение той или иной организации в план-график проверок происходит на основании критериев, описанных в Письме ПФР № ТМ-30-24/13848, ФСС РФ № 02-03-08/13-2872 от 21.12.2010.

Так, например, основанием для проверки может послужить недоимка, которая числится за плательщиком взносов свыше двух отчетных периодов подряд. Подозрения инспекторов вызовут и уменьше-

ние сумм начисленных страховых взносов по сравнению с предыдущим периодом при условии, что численность застрахованных лиц не менялась. Неблагоприятным фактором также считается неоднократная корректировка и внесение изменений в отчетность по страховым взносам, а также несовпадение количества расчетов за 9 месяцев (РСВ-1 и 4-ФСС), представленных в ПФР и ФСС.

Обратите внимание: до 15 ноября оценить вероятность проверки ПФР и ФСС могут все абоненты системы «Контур-Экстерн». В дальнейшем эта функциональность будет доступна только «платным» пользователям «Эксперта».

Напомним, что помимо плановых совместных проверок ПФР и ФСС существуют внеплановые проверки, которые фонды проводят в течение года независимо друг от друга. Это происходит в случае ликвидации или реорганизации предприятия. Поводом для внеплановой проверки могут стать и вновь обнаруженные обстоятельства, например, жалоба сотрудника на компанию.

Обращайтесь в Региональный сервисный центр СКБ Контур ООО «Технологии успеха»:

По телефону: 8(8212)39-12-96, на электронный адрес: kontur11@mail.ru,

Вы так же можете отправить обращение через сайт: www.tu-rk.ru

Курс на IT

В 4 квартале 2012 года Центр бизнес-обучения организует проведение нескольких сертифицированных курсов по Windows Server 2008 R2. Это новейшая версия самой популярной и востребованной операционной системы управления информационной средой от Microsoft. IT-специалисты отмечают, что Windows Server 2008 R2 обеспечивает безопасность, надежность и устойчивость серверной среды. Обучение на сертифицированных курсах позволит ознакомиться с возможностями данной операционной системы и применять ее преимущества в организации информационной среды на предприятии более эффективно.

В октябре состоялись курсы по теме «Конфигурирование, управление и обслуживание серверов Windows Server 2008». Провел обучение Сергей Аммосов, сертифицированный тренер Microsoft компании Softline (г. Санкт-Петербург).



Сергей Аммосов

Павел Осипов, ООО «РМЗ»

Я впервые на таком семинаре. Это обучение, я уверен, будет способствовать моему профессиональному росту. Лектор преподносит материал четко, доступно, ясно, динамично.

Уже сейчас у меня сформировалась определенная картинка по настройке сервера с учетом различных тонкостей и всяких хитросплетений.

Сергей Александров, ГКУ «ЦЗН» г. Вуктыла

На таких сертифицированных курсах я присутствую в первый раз. Очень удобно, что в республике есть такая практика, не надо далеко ехать. Сейчас наша организация переходит на новые серверы. И я рад, что мне удалось глубже окунуться в детали их эксплуатации, а также выявить основные тенденции и, самое главное, нюансы функционирования.

Ближайшие курсы для IT-специалистов по теме «Конфигурирование службы каталогов Active Directory Domain Services в Windows Server 2008»

состоится 10-14 декабря 2012 года. Данная информация не является офертой, предложение ограничено.

Телефон в Сыктывкаре 573-033

ВЕК УЧИТЬСЯ

Право на жилье эконом-класса

Определены категории граждан, имеющих право на приобретение жилья экономического класса в соответствии с Федеральным законом «О содействии развитию жилищного строительства». Об этом говорится в Постановлении Правительства РФ от 25.10.2012 N 1099 «О некоторых вопросах реализации Федерального закона «О содействии развитию жилищного строительства» в части обеспечения права отдельных категорий граждан на приобретение жилья экономического класса».

К гражданам, имеющим право на приобретение жилья экономического класса, построенного или строящегося на переданных для этой цели в безвозмездное срочное пользование или аренду земельных участках Федерального фонда содействия развитию жилищного строительства, отнесены граждане:

- состоящие на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях, предоставляемых по договорам социального найма, либо признанные нуждающимися в таких жилых помещениях, но не состоящие на учете;
- проживающие в непригодном для проживания жилом помещении либо в аварийном многоквартирном жилом доме;
- являющиеся участниками государственных или муниципальных жилищных программ и имеющие право на получение социальных выплат на приобретение или строительство жилья;



- многолетние (имеющие 3 и более детей) и молодые (до 35 лет) родители;
- участники накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих;
- работники органов власти всех уровней;
- работники учреждений науки, образования, культуры, соцзащиты, занятости населения, физкультуры и спорта;
- работники градообразующих организаций, организаций ВПК, государственных научных центров, академических организаций, а также ГУПов, осуществляющих научную деятельность.

Граждане, относящиеся к одной или нескольким из перечисленных категорий, для получения права на приобретение жилья экономического класса должны отвечать ряду условий:

иметь стаж работы в указанных органах, учреждениях и организациях не менее 3 лет;

являться нанимателем или собственником (либо членами их семьи) жилого помещения небольшого размера, подробное определение которого приводится в данном Постановлении;

быть зарегистрированными либо иметь основное место работы на территории субъекта РФ, в границах которого проведен аукцион по предоставлению земельного участка для строительства жилья экономического класса;

- не являться реализовавшими право на приобретение жилья экономического класса в соответствии с упомянутым Федеральным законом;

- не быть членами жилищно-строительных кооперативов, создаваемых также в соответствии с Федеральным законом «О содействии развитию жилищного строительства» (категории граждан, отвечающих более квалифицированным требованиям и имеющих право на вступление в такие кооперативы, установлены Постановлением Правительства РФ от 09.02.2012 N 108).

Законодательным (представительным) органам государственной власти РФ предложено в 3-месячный срок принять законы, устанавливающие правила формирования списков граждан, имеющих право на приобретение жилья экономического класса.

ВАЖНЫЙ ДОКУМЕНТ

223-ФЗ: комментарии

АКТУАЛЬНО



Ольга Бондаренко

Федеральный закон от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ регламентирует особый порядок приобретения товаров (работ, услуг) отдельными категориями организаций как для собственных нужд организации, так и для их дальнейшей перепродажи. Сегодня мы публикуем некоторые комментарии к Закону, которые дает Ольга Анатольевна Бондаренко, кандидат юридических наук, доцент, аттестованный аудитор и консультант по налогам и сборам, член Научно-экспертного и Учебно-методического совета НП «Палата налоговых консультантов», аттестованный преподаватель ИПБ России, ведущий специалист консалтинговой фирмы «Ависта консалтинг», автор публикаций в ведущих российских изданиях: «Главная книга. Конференц-зал», «Налоговые споры», «Нормативные акты для бухгалтера», «Учет. Налоги. Право», «Российская газета», Труды ВИПК МВД России, издания «УМЦ при МНС РФ» и др.

Порядок закупок, установленный Законом, направлен на:

- информационную открытость закупок;
- равноправие, справедливость, отсутствие дискриминации и необоснованных ограничений конкуренции по отношению к участникам закупки;
- целевое и экономически эффективное расходование денежных средств на приобретение товаров (работ, услуг);
- реализацию мер, направленных на сокращение издержек заказчика.

Закон обязаны применять:

1. Государственные корпорации и компании.

Естественные монополии.

Организации, которые занимаются регулируемыми видами деятельности в сфере электро-, газо-, водо-, теплоснабжения, водоотведения, очистки сточных вод и утилизации (захоронения) твердых бытовых отходов.

2. Организации, более 50 процентов уставного капитала которых в совокупности принадлежит Российской Федерации, субъектам РФ или муниципальным образованиям.

3. Организации, более 50 процентов уставного капитала которых в совокупности принадлежит организациям, указанным выше в п. 1 и 2.

4. Организации, более 50 процентов уставного капитала которых в совокупности принадлежит организациям, указанным выше в п. 3.

Порядок определения совокупных долей участия государства и других учредителей (участников) в уставных капиталах дочерних организаций устанавливается Правительством РФ.

Обратите внимание! Порядок закупки, установленный Законом, не применяется при:

- купле-продаже ценных бумаг и валютных ценностей;
- приобретении биржевых товаров в соответствии с Законом от 20 февраля 1992 г. № 2383-1;
- размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг в соответствии с Законом от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ;
- закупках в области военного технического сотрудничества;
- закупках в рамках международных договоров, которые предусматривают другой порядок определения поставщиков (исполнителей);
- выборе аудиторской организации для проведения обязательного аудита в соответствии со статьей 5 Закона от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ.

Не подлежат размещению на сайте www.zakupki.gov.ru/223:

- сведения о закупках, которые составляют государственную тайну (если такие сведения содержатся в извещении о закупке, документации о закупке или в проекте договора);
- сведения о закупках, которые не относятся к государственной тайне, но в отношении которых принято специальное решение Правительством РФ.

Заказчик вправе не размещать на

сайте www.zakupki.gov.ru/223 сведения о закупках товаров (работ, услуг):

- стоимость которых не превышает 100 тыс. руб.;
- стоимость которых не превышает 500 тыс. руб., если годовая выручка заказчика за отчетный финансовый год превышает 5 млрд руб.

Однако, даже несмотря на ограничения в стоимости закупок, заказчик все равно обязан зарегистрироваться с ЭП на портале госуслуг. Некоторые организации думают, что если они покупают что-то по мелочи, то регистрироваться не нужно.

Еще одно примечание: есть организации, которые занимаются закупкой товаров для их перепродажи. Они тоже должны размещать заказы на портале госуслуг, потому что этот Закон касается любых закупок, в том числе и для перепродажи.

Порядок размещения заказчиками информации о закупках закреплен в Положении, утвержденном постановлением Правительства РФ от 10 сентября 2012 г. № 908.

Основным документом, регламентирующим закупочную деятельность организации, является Положение о закупке, включающее в себя следующие основные блоки:

- требования к закупке;
- порядок подготовки и проведения процедур закупки (включая способы закупки) и условия их применения;
- порядок заключения и исполнения договоров;
- другие положения, связанные с обеспечением закупки.

Положение о закупке, а также изменения, вносимые в него, должны быть размещены в течение 15 дней со дня их утверждения в закрытой части сайта www.zakupki.gov.ru/223 в соответствии с порядком, определенным постановлением Правительства РФ от 10 сентября 2012 г. № 908.

Вторым по важности документом, подлежащим размещению на сайте www.zakupki.gov.ru/223 на период не менее чем на один год, является План закупок товаров (приобретения работ, услуг). Порядок разработки, оформления и размещения планов закупок устанавливает Правительство РФ.

План закупки инновационной продукции, высокотехнологичной продукции и лекарственных средств должен размещаться на официальном сайте на период от пяти до семи лет. Данная норма всту-

пает в силу с 1 января 2015 г. С 1 января 2013 г. указанные планы закупок должны размещаться на официальном сайте на трехлетний период.

План закупок подлежит размещению на сайте не позднее 31 декабря текущего календарного года (п. 14 постановления Правительства РФ от 10 сентября 2012 г. № 908).

Кроме этого заказчик должен разместить на сайте www.zakupki.gov.ru/223 иную информацию:

- извещение о закупке, а также вносимые в него изменения;
- документацию о закупке, а также вносимые в нее изменения;
- проект договора, являющийся неотъемлемой частью извещения о закупке и документации о закупке;
- разъяснения документации о закупке;
- протоколы, составляемые в ходе закупки;
- дополнительную информацию, предусмотренную положением о закупке.

Сделки по закупке товаров (работ, услуг) могут заключаться в форме письменного контракта либо в электронной форме. При этом постановлением Правительства РФ от 21 июня 2012 г. № 616 установлен перечень товаров (работ, услуг), закупка которых осуществляется только в электронной форме. К ним, в частности, относятся канцелярская, бухгалтерская и электронно-вычислительная техника, медицинская аппаратура, автомобили, услуги по ремонту автомобилей, техобслуживание оргтехники, услуги по уборке зданий.

Обратите внимание! Закупки товаров (работ, услуг), включенных в перечень, не совершаются в электронной форме:

- если информация о закупке не подлежит размещению на сайте www.zakupki.gov.ru/223;
- если потребность в закупке возникла в результате форс-мажорных обстоятельств, необходимости срочного медицинского вмешательства, чрезвычайных ситуаций, а также в целях предотвращения угрозы их возникновения;
- если в соответствии с положением о закупке закупка осуществляется у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика).

Если при заключении и (или) исполнении договора изменяются условия закупки, то заказчик обязан разместить на сайте www.zakupki.gov.ru/223 информацию об изменении договора с указанием измененных условий в срок не позднее 10 дней со дня внесения изменений.

Не позднее 10-го числа каждого месяца заказчик должен размещать на сайте www.zakupki.gov.ru/223 сведения о количестве и общей стоимости договоров, заключенных за истекший месяц, по результатам закупок:

- товаров (приобретения работ, услуг) на общих основаниях;
- у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика);
- сведения о которых составляют государственную тайну;
- сведения о которых не размещались на сайте www.zakupki.gov.ru/223 по решению Правительства РФ.

Заказчик может отказаться от проведения закупки. Тогда он размещает на сайте www.zakupki.gov.ru/223 информацию об отказе от проведения закупки.

Если организация нарушает порядок размещения заказов, то ее действия (бездействие) могут быть обжалованы в судебном порядке или в ФАС России.

Основанием для подачи жалобы в ФАС России является:

1. Неразмещение (несвоевременное размещение) на сайте www.zakupki.gov.ru/223:

- положения о закупке;
- изменений, вносимых в положение о закупке;
- информации о закупке, подлежащей размещению на сайте (www.zakupki.gov.ru/223).

2. Предъявление к поставщику (подрядчику, исполнителю) требований о предоставлении документов, не предусмотренных документацией о закупке.

3. Осуществление заказчиками закупки товаров (приобретения работ, услуг) в отсутствие утвержденного и размещенного на официальном сайте положения о закупке и без применения положений Закона от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ.

Квалифицированный сертификат ЭП для регистрации на сайте zakupki.gov.ru по 223-ФЗ можно приобрести в Региональном сервисном центре СКБ Контур ООО «Технологии успеха». Телефон: 8(8212)39-12-96 www.tu-rk.ru

Есть вопросы к налоговой? Задай!

Сколько налогов в республиканский бюджет собрали налоговики Коми в 2012 году? Можно ли получить вычет по НДФЛ на лечение, если потерял чек? Как узнать, есть ли у вас задолженность по налогам? На эти и другие вопросы 30 ноября в онлайн-интервью ответит руководитель Управления Федеральной налоговой службы России по Республике Коми Лариса Максимова. Задай свой вопрос налоговой на сайте www.consultantkomi.ru!

Компания «КонсультантПлюсКоми» вводит дополнительный информационный ре-



Лариса Максимова

курс на корпоративном сайте для клиентов. Новый раздел «Онлайн-интервью» будет содержать тексты интервью на актуальные темы с руководителями и ведущими специалистами органов государственной власти и управления, а также с известными государственными, общественными и научными деятелями.

Теперь у посетителей сайта www.consultantkomi.ru есть уникальная возможность напрямую обратиться к должностному лицу, представителю ответственности и получить компетентные ответы на свои вопросы.



ЦЕНТР БИЗНЕС-ОБУЧЕНИЯ ООО «Технологии успеха» приглашает:

АНОНС

бухгалтеров, финансистов, экономистов, юристов, руководителей на онлайн-семинар

22 ноября 2012 года

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА 2013 ГОДА

Что важно учесть в связи с изменением законодательства?

Лектор:

Антошина Ольга Александровна,

профессор кафедры бухгалтерского учета и аудита Всероссийской государственной налоговой академии Министерства финансов Российской Федерации, к.э.н., доцент, практикующий аудитор, налоговый консультант, сертифицированный бухгалтер-практик SIP/SIPA, бизнес-тренер по программам МБА, действительный член ИПБ России, аттестованный преподаватель ИПБ России.

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ: г. Сыктывкар

ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ: с 10:00 до 14:00 ч.



руководителей и менеджеров на двухдневный бизнес-тренинг

13 декабря 2012 года

НАЧИНАЕМ ГОТОВИТЬСЯ К ГОДОВОМУ ОТЧЕТУ 2012



Бизнес-тренинг проводит:

Шаркаева Ольга Анатольевна

к.э.н., аттестованный консультант по налогам и сборам, член Палаты налоговых консультантов, аттестованный профессиональный бухгалтер, аттестованный преподаватель ИПБ России, ведущий специалист консалтинговой компании.

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ: г. Сыктывкар, ул. Оплеснина, д.7.

ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ: с 10:00 до 14:00 ч.

руководителей и менеджеров на двухдневный бизнес-тренинг

18-19 декабря 2012 года

«НАСТАВНИЧЕСТВО И КОУЧИНГ: ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИКОВ»

Бизнес-тренинг проводит:

Морозова Елена Николаевна

руководитель программы дополнительного образования «Методическая и организационная подготовка бизнес-тренеров», бизнес-тренер, консультант по управлению и кадровому аудиту (г. Санкт-Петербург)

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ: г. Сыктывкар, ул. Оплеснина, д.7.

ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ: с 9:00 до 17:00 ч.

ВНИМАНИЕ! АКЦИЯ!

**Зарегистрируйтесь до 11 декабря 2012 года
и получите скидку 3 000 руб.**



Настоящая реклама не является офертой, с подробной информацией об условиях предложения можно ознакомиться по телефону **(8212) 57-30-33, ООО «Технологии успеха»**