

Ваш Консультант

Декабрь. №12 (84) 2012

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ РЕКЛАМНО-ИНФОРМАЦИОННЫЙ ВЕСТНИК
ООО «КонсультантПлюсКоми»



С НОВЫМ ГОДОМ!



Для нашей компании наступил самый долгожданный месяц. 11 декабря исполняется 20 лет, как КонсультантПлюс начал свой путь по просторам Республики Коми.

Мы долго шли к этому дню и наконец-то вышли на финишную прямую. Завершился «Юбилейный десант», в рамках которого мы посетили города и районы Республики Коми и лично встретились с нашими клиентами. Надеюсь, что эти юбилейные встречи оставили у всех только положительные эмоции. Прошли мероприятия для партнеров по некоммерческим проектам, для бухгалтеров – конкурс «Бухгалтер-профессионал 2012». А 7 декабря состоялось долгожданное событие – вручение высшей юридической премии Республики Коми «Фемида», учрежденной нашей компанией. Читайте статью об этом праздничном мероприятии в следующем номере вестника. Еще раз поздравляю лауреатов, дипломантов и финалистов данной премии, вы – асы своего дела. Вы поддерживаете престиж юридической профессии и ежедневно доказываете ее высокую значимость для современного общества.

21 ноября в нашей стране отмечался День бухгалтера и День работника налоговой инспекции. А 3 декабря – День юриста. От всей души поздравляю специалистов данных профессий и желаю им успехов, счастья и везения. Пусть ваш труд всегда будет востребован, и уровень профессионального мастерства неизменно растет. А мы, в свою очередь, обеспечим вас инструментами и сервисом высокого качества в сфере информационных технологий и бизнес-обучения.

На этом мои поздравления не заканчиваются! Пользуясь случаем, хочу поздравить всех с наступающим Новым годом! Пусть все плохое останется в старом году, а в новый год вы возьмете только самое хорошее. Пусть ваши родные и близкие всегда будут рядом и вместе с вами встретят этот замечательный праздник. Любви, счастья и благополучия в наступающем 2013 году.

Подводя итоги 2012 года, я могу с уверенностью сказать, что он был поистине удивительным и уникальным. Много всего сделано, впереди – новые планы и проекты. Мы движемся дальше, развиваемся и совершенствуемся. Год 20-летия КонсультантПлюс в Республике Коми подходит к концу, мы вступаем на новый путь и смотрим в будущее с уверенностью и верой в успех.

С уважением, Владимир Ермолин

Подтвердили качество

Справочно-правовая система КонсультантПлюс: КомиПроф признана дипломантом премии Правительства Республики Коми в области качества 2012 года и Программы «100 лучших товаров России».

В середине ноября в рамках Всемирного дня качества в Сыктывкаре состоялось чествование лауреатов и дипломантов конкурса в области качества.

Выступая на торжественной церемонии награждения победителей, заместитель Главы Республики Коми – министр финансов Республики Коми Владимир Тукмаков отметил, что качество в России входит в число основных стратегических задач, обеспечивающих конкурентоспособность страны.

- Сегодня на рынке сложилась ситуация, когда предложение превышает спрос. От производителя продукции и услуг требуется не просто продемонстрировать способность производить продукцию и оказывать услуги высокого качества. Необходимо еще и показать, что качество является стабильно высоким. Отрадно видеть, что для многих организаций и предпринимателей, работающих на рынке Республики Коми, обеспечение высокого качества продукции и услуг становится приоритетным направлением работы, - отметил В.Тукмаков.

«КонсультантПлюсКоми» не первый год принимает участие в этом престижном конкурсе, представляя на суд высокогорного жюри услуги и продукцию компании. И, несмотря на растущее из года в год число конкурсантов, компании всегда удавалось попасть в десятку лауреатов регионального тура конкурса и в сотню победителей, признанных лучшими на федеральном уровне. В год 20-летия КонсультантПлюс в Республике Коми на конкурс была представлена региональная справочно-правовая система КонсультантПлюс: КомиПроф. Системы КомиПроф и КомиВыпуск являются источниками правовой информации по законодательству Республики Коми. Информационный массив региональной базы составляет свыше 80 тысяч документов.

Информационным наполнением справочно-правовых систем КомиПроф и КомиВыпуск занимаются специалисты отдела регионального законодательства компании «КонсультантПлюсКоми», который был создан в 1995 году. Компания осуществляет постоянный информационный обмен с более чем 270 источниками правовой информации – органами государственной власти и управления республики и органами местного самоуправления. В Республике Коми установлено порядка 1500 систем КонсультантПлюс: КомиПроф.

Республиканский конкурс в области ка-



чества проводился в этом году двенадцатый раз, а Всероссийскому конкурсу «100 лучших товаров России» исполнилось пятнадцать лет. В 2012 году в республиканском конкурсе (региональном этапе конкурса «100 лучших товаров России») «Лучшие товары и услуги Республики Коми» приняли участие 60 предприятий и 106 наименований продукции и услуг. Из них 15 видов продукции и услуг стали лауреатами, 89 - дипломантами, 2 получили свидетельства участника конкурса. В финал конкурса на федеральном уровне вышли 37 предприятий республики, представившие 47 видов продукции и услуг. По итогам Всероссийского конкурса Программы «100 лучших товаров России» звание лауреата получили 16 видов продукции и услуг, остальные стали дипломантами. Кроме того, пяти руководителям вручены Почетные знаки «За достижения в области качества», 37 сотрудников предприятий-участников награждены Почетным знаком «Отличник качества», в том числе сотрудник компании «КонсультантПлюсКоми» Нина Лобанова.



Елена Елисеева, начальник отдела регионального законодательства:

- Мы создаем систему КонсультантПлюс: КомиПроф для того, чтобы наши клиенты имели быстрый и удобный доступ к документам республиканского значения. Мне очень приятно, что наша система получила высокое признание и стала дипломантом премии Правительства Республики Коми в области качества 2012 года и Программы «100 лучших товаров России». Документы, которые содержатся в системе, ежедневно поступают от республиканских и муниципальных органов власти, благодаря им в нашей региональной базе всегда актуальная и востребованная информация. В юбилейный год КонсультантПлюс мы еще раз благодарим все государственные органы, которые вместе с нами создают этот продукт, без их помощи данная работа была бы просто невозможна. Мы надеемся, что наше сотрудничество продлится еще долгие годы, ведь вместе мы делаем одно важное дело.

Новое в региональном законодательстве



**Наталья
Смирнова**
старший
юрист отдела
регионального
законодательства

Постановление Правительства РК
от 21.11.2012 N 500
«О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В
ПОСТАНОВЛЕНИЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА
РЕСПУБЛИКИ КОМИ ОТ 31
ДЕКАБРЯ 2004 Г. N 281 «О МЕРАХ
ПО РЕАЛИЗАЦИИ ЗАКОНА
РЕСПУБЛИКИ КОМИ «ОБ ОКАЗАНИИ
ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОЦИАЛЬНОЙ
ПОМОЩИ В РЕСПУБЛИКЕ КОМИ»
(Официальный Интернет-портал
Республики Коми <http://www.rkomi.ru>,
22.11.2012)
Вступает в силу с 01.12.2012.

Увеличены размер пособия на оплату проезда в общественном транспорте для лиц, имеющих право на его получение в соответствии с Законом Республики Коми «Об оказании государственной социальной помощи в Республике Коми», размер государственной социальной помощи малоимущим семьям и малоимущим одиноко проживающим гражданам в виде материальной помощи, размер пособия беременным женщинам, кормящим матерям на приобретение продуктов питания, предоставляемого на основании заключения лечащего врача государственного учреждения здравоохранения Республики Коми или муниципального учреждения здравоохранения на территории Республики Коми в соответствии с медицинскими показаниями.

Распоряжение Правительства РК
от 12.11.2012 N 448-р
«ОБ УТВЕРЖДЕНИИ
КОНЦЕПЦИИ СОЗДАНИЯ И
РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ
ПРОСТРАНСТВЕННЫХ ДАННЫХ РК»
(Официальный Интернет-портал
Республики Коми <http://www.rkomi.ru>,
15.11.2012)

В целях повышения эффективности государственного управления, обеспечения геоинформационной поддержки задач социально-экономического развития Республики Коми утверждена Концепция создания и развития инфраструктуры пространственных данных Республики Коми, основной целью которой является созда-

ние условий, обеспечивающих свободный доступ населения, организаций, органов исполнительной власти Республики Коми и органов местного самоуправления в Республике Коми к региональным ресурсам пространственных данных и их эффективное использование.

Постановление Правительства РК
от 12.11.2012 N 493
«О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ
В НЕКОТОРЫЕ РЕШЕНИЯ
ПРАВИТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ
КОМИ»
(Официальный Интернет-портал
Республики Коми <http://www.rkomi.ru>,
20.11.2012)
Вступает в силу с 12.11.2012.

Снижен общий объем финансирования программы «Развитие государственной гражданской службы Республики Коми (2011 - 2013 годы)» с 18852,4 тыс. рублей до 18452,4 тыс. рублей за счет снижения финансирования мероприятий по формированию и размещению государственного заказа на профессиональную переподготовку и повышение квалификации гражданских служащих Республики Коми.

Увеличен общий объем финансирования программы «Противодействие коррупции в Республике Коми (2010 - 2012 годы)» с 800,0 тыс. рублей до 900,0 тыс. рублей.

В перечень программных мероприятий программы включено мероприятие по разработке электронной программы «Справка о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера государственного гражданского служащего Республики Коми».

Постановление Правительства РК
от 09.11.2012 N 482
«О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В
ПОСТАНОВЛЕНИЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА
РЕСПУБЛИКИ КОМИ ОТ 30 СЕНТЯБРЯ
2011 Г. N 433 «О ДОЛГОСРОЧНОЙ
РЕСПУБЛИКАНСКОЙ ЦЕЛЕВОЙ
ПРОГРАММЕ «МОДЕРНИЗАЦИЯ
ОБЩЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В
РЕСПУБЛИКЕ КОМИ (2012 - 2015
ГОДЫ)»
(Официальный Интернет-портал
Республики Коми <http://www.rkomi.ru>,
15.11.2012)
Вступает в силу с 09.11.2012.

Снижен общий объем финансирования программы с 1 730 319,4 тысяч рублей до 1 729 719,4 тысяч рублей.

В исполнители Программы добавлен Комитет информатизации и связи Республики Коми.

Увеличен объем финансирования мероприятий по приобретению транспортных средств для перевозки обучающихся, по внедрению современных образовательных технологий и применению дистанционных форм образования.

Снижен объем финансирования мероприятий по пополнению фондов библиотек общеобразовательных учреждений, приобретению федеральных комплектов учебников для обучающихся начальных классов в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом.

Постановление администрации МО
городского округа «Сыктывкар»
от 08.11.2012 N 11/4252
«О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ
В ПОСТАНОВЛЕНИЕ
АДМИНИСТРАЦИИ МО ГО
«СЫКТЫВКАР» ОТ 15.10.2009 N
10/4374 «ОБ УТВЕРЖДЕНИИ
ДОЛГОСРОЧНОЙ ЦЕЛЕВОЙ
ПРОГРАММЫ «РАЗВИТИЕ И
ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В МО ГО
«СЫКТЫВКАР» НА 2010 - 2012 ГОДЫ»
(«Панорама столицы», N 45/1
(спецвыпуск), 19.11.2012)
Вступает в силу со дня официального
опубликования.

Увеличен общий объем финансирования программы с 21 432,3 тысяч рублей до 25 059,8 тысяч рублей.

Уточнен объем финансирования мероприятий программы по субсидированию части затрат при создании и функционировании малокомплектных частных детских садов, а также дошкольных групп, открытых индивидуальными предпринимателями, по субсидированию части затрат на уплату лизинговых платежей по договорам финансовой аренды (лизинга), по субсидированию части затрат на технологическое присоединение энергопринимающих устройств к электрическим сетям (до 500 кВт), по субсидированию части затрат, связанных с началом предпринимательской деятельности (гранты).

Из перечня программных мероприятий исключены мероприятия по субсидированию части затрат на участие в региональных, межрегиональных, международных конференциях, семинарах, выставках, ярмарках, программах обмена опытом.

АКТУАЛЬНО

«Юбилейный десант КонсультантПлюс»

ПРАЗДНИК

В ноябре юбилейные мероприятия, посвященные 20-летию КонсультантПлюс в Республике Коми, прошли в самых северных уголках региона – городах Ухта, Усинск, Инта и Воркута. Таким образом, за три осенних месяца «Юбилейный десант КонсультантПлюс» объехал всю республику.

«Мы организовали «Юбилейный десант» для того, чтобы выразить признательность нашим клиентам за сотрудничество, – отметил генеральный директор компании «КонсультантПлюсКоми» Владимир Ермолин. – В каждом городе и районе Коми есть пользователи КонсультантПлюс, которых обслуживают партнеры и представители Сети КонсультантПлюс. И мы хотели, чтобы все клиенты, вне зависимости от того, где они живут, в Воркуте или в Усть-Куломе, разделили праздник вместе с нами».

Сеть представительств по республике стала создаваться более десяти лет назад, когда сервисным специалистам из Сыктывкара для обслуживания всех клиентов понадобились помощники. Среди клиентов компании представители администраций районов и муниципальных образований, отделений Пенсионного фонда, общественной приемной, налоговой службы, центров занятости населения, судебных органов, учебных заведений, библиотек и других крупных учреждений и организаций районов.

Представители КонсультантПлюс в Ухте,



Ухта



Усинске, Инте и Воркуте собрали партнеров и клиентов на праздничные мероприятия, чтобы поблагодарить за доверие, оказанное компании, и отметить юбилей вместе. 16 ноября «Юбилейный десант КонсультантПлюс» принимала Ухта. Малый зал городского дворца культуры был заполнен клиентами и партнерами компании «КонсультантПлюсУхта», пришедшими поздравить компанию с юбилеем. Среди них были представители администрации города, государственных органов власти, учебных заведений, предприятий и организаций Ухты.

Наталья Шилова, директор ООО «КонсультантПлюсУхта», поделилась, что география клиентов компании обширна – от Чиньяворыка до Нижнего Одеса. «Для нас важен

каждый клиент, и не имеет значения, где он находится – в поселке Водный или в центре Ухты», – заверила Н.Шилова.

В числе первых пользователей КонсультантПлюс в Ухте и Сосногорске были городские администрации, Северный народный банк, Ухтабанк и другие организации.

В поздравительном слове Владимир Моисеев, заместитель руководителя администрации МОГО «Ухта», отметил, что сотрудничество администрации с КонсультантПлюс продолжается уже 15 лет. Он вручил нескольким сотрудникам ООО «КонсультантПлюсУхта» почетные грамоты и благодарности от администрации МОГО «Ухта». В этот же день юбилейное мероприятие для пользователей КонсультантПлюс состоялось в Усинске. В этот пятничный вечер поздравить компанию «КонсультантУсинск» пришли более семидесяти гостей – друзей и партнеров справочной правовой системы.

Праздник открыла директор компании Светлана Филагова: «Мы содействуем развитию бизнеса и делаем право доступным каждому жителю нашего города. Система КонсультантПлюс предоставляет возможность оперативно узнавать обо всех изменениях в законодательстве, быстро и легко находить нужную информацию, получать разъяснения и аналитические материалы». Она поблагодарила городскую администрацию и всех пользователей СПС за активное участие в развитии проекта КонсультантПлюс на территории Усинского района.



Усинск



объехал всю республику

Конечными остановками «Юбилейного десанта КонсультантПлюс» в Республике Коми стали города Инта и Воркута.

Выступая на празднике с приветственным словом, представитель компании «КонсультантПлюсКоми» в Инте Ирина Томашевская поблагодарила собравшихся за лояльность к КонсультантПлюс и выразила надежду на дальнейшее успешное сотрудничество. И.Томашевская вручила благодарственные письма от лица руководства ООО «КонсультантПлюсКоми» за многолетнее плодотворное сотрудничество руководителям администрации МО ГО «Инта», инспекции Федеральной налоговой службы по г. Инте, МБУК «Централизованная библиотечная система» г. Инты, ОАО «Шахта «Интауголь» и другим представителям организаций и предприятий города.

Заместитель руководителя администрации МО ГО «Инта» Борис Бородин отметил, что администрация Инты является пользователем систем КонсультантПлюс уже 15 лет. Он вручил Ирине Томашевской Почетную грамоту администрации города и пожелал компании дальнейшего процветания и развития.

Отметить юбилей КонсультантПлюс в Воркуте собрались более ста клиентов и партнеров компании. Открывая торжественный вечер, Вячеслав Тушонков, директор ООО «КонсультантПлюсВоркута», отметил, что гордится тем, что продвигает российский продукт высокого качества: «Мы живем в правовом



государстве и обязаны в своей работе пользоваться нормативно-правовой базой. СПС КонсультантПлюс дает такую возможность широкому кругу специалистов. Наши клиенты могут быть уверены в своевременности, актуальности и достоверности информации, представленной в системе. Это подтверждают 20 лет успешного существования нашей компании на рынке справочно-правовых систем».

Благодарностями были отмечены верные партнеры и клиенты компании, среди которых – администрация МО ГО «Воркута», Воркутинский горно-экономический колледж, Управление Пенсионного фонда Российской Федерации в г. Воркуте, Центр занятости населения, отдел судебных приставов по г. Ворку-

те УФССП по РК, Воркутинская налоговая инспекция и другие.

Доброй традицией «Юбилейного десанта КонсультантПлюс» стали музыкальные подарки для клиентов компании в регионе. С «Юбилейным десантом» по Республике Коми прокатились ансамбль народной песни «Северная околица», солистка государственного театра оперы и балета РК Оксана Клипка. В Ухте сюрпризом для гостей праздника стало музыкальное выступление солиста Государственного театра оперы и балета Республики Коми Владимира Юрковского и заслуженной артистки России, народной артистки Республики Коми, лауреата Всероссийского и международного конкурсов вокалистов Ольги Соновской – давних друзей компании. В Усинске атмосферу праздника подчеркнуло выступление эстрадного певца, заслуженного артиста Республики Коми Александра Балашова. А в Инте и Воркуте «зажигал» вокальный ансамбль ГУ МЧС России по РК «Пламя-21».

Анна Чиж



20 лет
успеха



КонсультантПлюс

Великолепная «восьмерка»

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

Windows 8, поступившая в продажу в конце октября, вызвала интерес даже больший, чем это было с двумя предыдущими операционными системами от Microsoft. Причин тому несколько, но есть один фактор, обусловивший почти все новшества «восьмерки» - как внешние, так и принципиальные.



Новый друг лучше старых двух

Фактор этот – слияние двух главных целевых групп. До последнего времени Microsoft довольно четко позиционировала продукты в линейке, разделяя их по сфере применения. Корпоративная версия операционной системы значительно отличалась от версии «для домашнего пользования». Сегодняшние реалии требуют от операционной системы гораздо большей гибкости. Фактически, мобильная версия ОС должна не уступать «полной» ни в одном из ключевых параметров, а по некоторым – и превосходить. Современный бизнес – мобильный бизнес, поэтому к новой ОС предъявляются не только требования к портируемости на различные пользовательские устройства, что само по себе уже весьма сложная задача. Самое интересное в компьютерах на базе Windows 8 - их мобильность.

Но начнём по порядку, и традиционно – сравнением старого с новым. Оценки экспертов перед выходом Windows 7 были неоднозначными. Однако успех «семёрки» оказался несомненным – Windows 7 стала самой быстро продаваемой за всю историю операционной системой. Большая часть улучшений, привлечённых пользователей, сохранилась или нашла своё логическое продолжение в Windows 8, поэтому на них остановимся подробнее.

Особенности интерфейса

Традиционное меню «Пуск» заменил одноименный экран с динамическими плитками приложений, приближая внешний вид к привычному для пользователей планшетников. Наконец-то осуществлена возможность одновременной работы в нескольких активных окнах, улучшена адаптация изображения к различным размерам и диагоналям.

Равноправие мониторов

В новой ОС создатели отладили равноправие мониторов. Пользователи получают все необходимые инструменты для конфигурирования мультимониторной системы. Помимо привычных функций, расширенные настройки позволяют использовать общий ландшафтный фон или установить свой для каждого из мониторов, визуальное позиционировать дисплеи в окне, переключаться между ландшафтным и портретным положениями (включая перевернутые) и многое другое. Настройка панели задач по умолчанию дублируется на все мониторы, но доступно использование только на одном из них, и даже персональная настройка на каждом с отображением всех панелей на главном. Среда «Метро» будет доступна только на одном дисплее, но можно просто перетащить мышкой необходимое прило-

жение на требуемый монитор.

В целом, изменения не только снимут обычные проблемы при организации рядовых видеопрезентаций, но и дадут возможность быстро настраивать мультимониторные системы с помощью предустановленных средств Windows.

Производительность и потребление ресурсов

В новой ОС особое внимание уделено производительности и потреблению ресурсов. Время загрузки по сравнению с предыдущей версией уменьшено почти в три раза. Доступ служб и процессов к сетевым и машинным ресурсам находится под строгим контролем, и на этот раз Microsoft дает пользователю широкие полномочия в политике управления процессами.

Браво, браузер!

Серьезность вендора в реализации его почти наполеоновских планов становится видна при рассмотрении тестов производительности: разработчики сделали то, чего от них точно никто не ожидал. Internet Explorer, излюбленный «мальчик для битья» экспертов, похоже, таковым больше не будет. Тесты IE10 показывают его значительное превосходство над предшественниками. Наибольшие успехи достигнуты в работе с графикой и веб-приложениями: Image Manipulation (+50%) и Web Browsing and Decrypting (+30%). Заявлена также принципиально новая система оптимизации работы IE с оперативной памятью.

Развертывание и резервное копирование

Безусловно, наиболее критичными для корпоративного бизнеса являются вопросы безопасности и сохранения данных. Но не менее важны как период развертывания нового ПО, так и время его восстановления. В случае краха ОС в большинстве случаев при переустановке возникали проблемы с восстановлением значительной части данных и личных настроек. Для технологий совместного доступа к файлам в Windows 8 может использоваться облачный сервис SkyDrive или SkyDrive Pro. В новой ОС предусмотрено сразу несколько механизмов для устранения подобных проблем. Инфраструктура Microsoft VDI на базе Windows Server 2012 предусматривает три варианта развертывания: сеансы, пулы виртуальных машин и персональные виртуальные машины (VM).

Активная экспансия в области виртуализации и облачных технологий, упрощение администрирования и одновременно расширение возможностей для пользователя повысили требования к безопасности, а также к резервному хранению данных.

Новый BitLocker теперь шифрует содержимое жестких дисков не только быстрее и с меньшими затратами ресурсов, но и поддерживает аппаратно зашифрованные диски, а также позволяет сбрасывать PIN-код рядовому пользователю без прав администратора. Ключи могут храниться в службе каталогов предприятия, и при необходимости администратор расшифрует диск.

Отдельные меры безопасности направлены на контроль работы приложений: AppLocker и Windows SmartScreen. Windows SmartScreen – служба, принцип работы которой основан на анализе репутации приложений. Служба работает совместно со своим компонентом, встроенным в IE, защищая пользователя от веб-сайтов, угрожающих безопасности компьютера.

Все новые технологии Windows 8, их возможности и перспективы – это материал для отдельных статей. Сейчас же можно с уверенностью сказать следующее: Microsoft запустила амбициозный продукт. Мультиплатформенность, ориентированность на мобильных сотрудников, облачные технологии и новые принципы защиты – таковы основные преимущества Windows 8.

Михаил Шерипойнт

О работе юридической клиники ГАОУ ВПО РК «Коми республиканская академия государственной службы и управления»

Коми республиканская академия государственной службы и управления на протяжении нескольких лет сотрудничает с региональным отделением Ассоциации юристов России в Республике Коми (активная работа в рамках сотрудничества с 2009 года). Совместная деятельность дает возможность реализовывать социально значимый проект по бесплатному консультированию граждан.

На базе Академической юридической клиники еженедельно проходят бесплатные консультации граждан по правовым вопросам. Прием проводят члены регионального отделения АЮР, члены Совета молодых юристов РО АЮР в РК, студенты Академии (начиная с 3 курса), преподаватели, юристы-практики.

Работа в рамках юридической клиники является большим практическим опытом для студентов. Реализуются такие цели, как:

профессионально ориентированные:

- совершенствование форм и методов обучения – укрепление и развитие связи теории права и юридической практики;
- повышение качества профессиональной подготовки студентов;
- выработка у студентов профессиональных навыков применения права;
- воспитание у студентов профессионально значимых черт характера (уважение закона, чести и достоинства граждани-



на, ответственность за судьбу людей и порученное дело);

- установление сотрудничества факультета с подобными учреждениями в других регионах России;

- подготовка публикаций и методических пособий по вопросам создания и функционирования клиник в юридических вузах;

социально ориентированные:

- участие в решении социальных проблем общества путем оказания юридической помощи социально не защищенным слоям и группам населения;
- правовое просвещение населения;

- формирование правовой культуры граждан.

Под руководством опытных юристов студенты получают все навыки для будущей работы.

Основная задача Клиники – оказание правовой помощи населению в виде:

- консультаций и разъяснений, устных и письменных справок по юридическим вопросам;
- составления жалоб, заявлений и иных документов правового характера.

Если мы обратимся к показателям востребованности клиники, то мы увидим следующие данные:

В период с сентября по декабрь 2011 года (4 месяца) количество обратившихся в Клинику составило 13 человек, в период с февраля по апрель 2012 года (3 месяца) – 27 человек. Количество обратившихся выросло практически в два раза.

В данные временные периоды расширилась и тематика обращений граждан. Основные направления, по которым обращались за консультированием в период с сентября по декабрь 2011 года (в порядке убывания количества обращений):

- разъяснение норм жилищного права, порядка наследования недвижимого имущества;
- разъяснение норм по вопросам социального обеспечения (назначение пенсий, пособий и др.);



- рассмотрение и подготовка ответов в соответствии с законодательством по трудовому праву (незаконное увольнение, дисциплинарные взыскания).

В период с февраля по апрель 2012 года основные направления выглядят так (в порядке убывания количества обращений):

- разъяснение норм процессуального характера и составление исковых заявлений в рамках правовых вопросов по пенсионному и иному социальному обеспечению;

- разъяснение положений законов, регламентирующих вопросы по социальному обеспечению сирот, пенсионеров и иных незащищенных категорий граждан;

- составление претензий и проведение устного консультирования в рамках жилищно-

го законодательства, семейного и наследственного права;

- составление кассационных жалоб.

Информационное освещение работы юридической клиники осуществляется путем размещения информации на сайте Академии www.krags.ru. Были подготовлены и выпущены брошюры с информацией о месте нахождения клиники, режиме работы.

Студенты Академии разнесли брошюры по многим государственным учреждениям РК, банкам и иным общественным местам, где граждане могут увидеть данную информацию и воспользоваться ею.

Студенты Академии, члены регионального отделения АЮР в РК активно участвуют во Всероссийских днях бесплат-

ной юридической помощи, которые проходят раз в квартал. Прием осуществляется на базе нескольких центров: Общественной приемной при Главе РК, Приемной Президента РФ в РК, КРАГСНУ.

Записаться на прием можно по телефонам: (8212) 42-98-02, 24-04-38.

О.В. Воронцова,
член АЮР РФ, к.ю.н.,
декан юридического факультета
ГАОУ ВПО РК «Коми республиканская
академия государственной службы
и управления»
К.Ю. Григорян,
председатель СМЮ АЮР в РК

Еще раз про наследство

В наше время, когда простому гражданину трудно ориентироваться в гуще законов, нередко встает проблема – наследование имущества, оставшегося после умерших родственников. Горе от утраты близкого человека затмевает все остальные проблемы. Однако, действующие сейчас нормы права, а также сложившиеся правила рыночных отношений не дают возможности долго горевать. Многие граждане, будучи в растерянности после смерти родственников, не зная, как им правильно поступить, советуются по вопросам, связанным с наследством, со всеми, кто хоть что-то может подсказать. Очень часто эти советы дают соседи, сотрудники различных учреждений и организаций, которые имеют весьма приблизительное представление о правилах и порядке наследования имущества. Лучше сразу обратиться к компетентным специалистам в области наследственного права – к нотариусам, тем более, что в большинстве своем консультации по вопросам наследования бесплатные.

Однако, вернемся к нашим добрым «советчикам» не из числа нотариусов. Наиболее частым советом является, что надо обращаться в нотариальную контору после 6 (шести) месяцев. Это глубоко неверно, так как люди, дающие такие советы, сами слышали когда-то о таком сроке, а как он применяется, к чему он относится, не знают. Действительно этот срок имеет важное значение для наследников. Срок этот исчисляется со дня смерти наследодателя – гражданина, после которого осталось наследство, и составляет 6 (шесть) месяцев. Именно в этот период наследник должен обратиться в нотариальную контору, которая ведет наследствен-

ное дело по умершему родственнику, для подачи заявления о своих правах на наследство. Причем очень важно отметить то обстоятельство, что перед подачей заявления, нотариусу нужно объяснить все свои проблемы, связанные с наследством, и получив консультацию, решить свои вопросы – принимать или отказываться от наследства; что и как подлежит наследованию, в каких долях будет наследоваться имущество и многое другое. Если нет возможности обратиться за консультацией к нотариусу, который будет вести наследственное дело после умершего вашего родственника, то можно обратиться к любому нотариусу по месту своего жительства.

Приняв наследство, наследник принимает его целиком, а не по частям, как может быть хотелось бы гражданам. Отказываясь от наследства, гражданин отказывается буквально от всего, что осталось после умершего и подлежало наследованию на основании закона. Отказ от наследства является безусловным, то есть принять наследство после отказа нельзя.

Есть одно исключение – в течение шестимесячного срока наследник, принявший наследство, имеет право отказаться от принятого уже наследства, но теперь уже окончательно.

Если же наследник, послушав не нотариуса, а других «советчиков», пришел в нотариальную контору после того, как истек последний день из установленных в законе 6 (шести) месяцев, то нотариус откажет ему в выдаче документов по наследству, так как только суд может продлить срок для принятия наследства, если признает причины пропуска срока для принятия наследства уважительными. Этот отказ влечет за собой невозможность для наследников распорядить-

ся наследственным имуществом по своему усмотрению.

В случае, если никто из наследников не принял имущество или все наследники отказались от принятия наследства, то после истечения установленного законом срока в 6 (шесть) месяцев имущество, подлежащее наследованию, признается «ВЫМОРОЧНЫМ», его наследует государство.

Своевременное принятие наследства в течение шести месяцев со дня смерти наследодателя – родственника, после которого осталось имущество, подлежащее наследованию, – дает возможность наследникам своевременно собрать все документы и сразу после истечения срока в шесть месяцев получить наследство.

Некоторые граждане, ранее участвовавшие в приватизации квартир, были неверно проинформированы. Им объясняли, что в случае смерти совладельца квартиры его доля автоматически переходит к другому владельцу квартиры и переоформлять специально у нотариуса не следует. Это неверно, так как действующим Гражданским кодексом РФ предусматривается обязательное переоформление у нотариуса прав на наследство после умерших граждан, в том числе и в случае наследования квартиры, ранее находящейся в совместной собственности.

Хотелось бы пожелать нашим гражданам по вопросам наследования обращаться к нотариусам, а не к «добрым советчикам», ибо только это может избавить их от лишних походов по судам или разным инстанциям для защиты или восстановления своих прав.

О. А. Загребин,
нотариус Ухтинского нотариального
округа Республики Коми,
тел. (8216) 72-49-09



Продолжаем серию публикаций авторских статей 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.

Баланс трёх составляющих

«Чтобы понять, что такое баланс, надо пройти над пропастью по канату...»

Д. Соло «Принципы Рационализма. Начало»

Работая над одним из проектов, связанных с налоговым консультированием, с удивлением обнаружил, что часть нашего бизнес-сообщества интересуют исключительно методики, процедуры и техника работы.

«На теории не заработаешь», - говорят они, но весь опыт консультирования свидетельствует о том, что большинство руководителей интересуют не только сиюминутные изменения и решения частных проблем. И в консультанте они видят не только мастера-ремонтника или наладчика бизнес-процессов, но и креативного партнёра, способного вместе с ними выйти на метауровень осмысления развития своих организаций.

Для тех, кто не является поклонником «высоких материй», отвечу, что готов дать вам столько технологий и инструментов, сколько вы сможете осилить. Легко. И очень недорого. Покупаете полный набор инструментов – делов-то!

Только, что вы с ним будете делать, если, не разобравшись до конца со своим мировосприятием, продолжаете смотреть на налоги как на управляемые издержки?

Хотите пример? Пожалуйста. Моя консалтинговая практика показывает, что в абсолютном большинстве случаев процесс налогового планирования сводится к банальному манипулированию отчётностью. Это когда для внешнего пользователя «рисуются» некая картинка, а на самом деле всё обстоит иначе.

Следствием такого подхода является то, что ни официальная отчётность, ни первичный документооборот компании не отражают реального положения дел.

При таких условиях руководитель и собственник объективно утрачивают часть контроля, который постепенно превращается в «систему доверия» менеджерам среднего звена, среди которых всегда найдутся любители «положить рыбку в мутной воде», а в организации пыльным цветом расцветают такие явления, как работа на сторону, открытие па-

раллельного бизнеса, «откаты» контрагентам и т.д.

Знакомая картина? А ведь система управления помимо полного контроля над бизнесом должна обеспечивать и потенциал для его развития.

Поэтому, в сегодняшней статье мы поговорим о балансе трёх составляющих как непереносимом условии развития любого бизнеса.

Первая составляющая – это стратегия бизнеса, т.е. та глобальная цель, ради которой он создан и существует.

Определений стратегии множество. Приведу одно из них, принадлежащее В.Бычкову, профессиональному кризис менеджеру: «Стратегия развития компании является вектором, который определяет направление её движения в рыночном пространстве. Её можно сравнить с компасом в руках команды, определяющим маршрут движения к цели» <1>.

Стратегия должна быть:

- основанной на реальной экономической ситуации, обеспеченной реальными ресурсами;
- изложенной на понятном и доходчивом языке;
- предметом постоянного обсуждения;
- амбициозной и дерзкой.

Стратегия отвечает на вопросы «зачем?» и «почему?», затрагивает границы выбора, формулирует исходные посылаки и ожидаемые результаты.

А вот как рассуждает типичный российский предприниматель: «Моя жизнь в бизнесе складывается в поток вынужденных действий. Вечером узнаю, что поставщик повысил цены. Сделать то же я не в силах: мои дилеры меня не поймут. Всю ночь думал, как поменять поставщика? Дешевле только низкое качество. Для кого из клиентов такой ущерб будет приемлемым, для кого – нет? Утром совещаюсь на эту тему. Спорили..., отложили на потом... - и так весь день, как, впрочем, и следующий. Цели постоянно навязываются, предписываются извне сотрудниками, партнёрами, клиентами, объ-

ективным процессом. Не я веду дело, а дело ведёт меня. И куда приводит? Вдруг узнаю о приходе нового конкурента, который соблазняет моих клиентов. И теперь он задаёт мне цели».

Очень вероятно, что многие из читателей, увидевших себя в похожем положении, воскликнут: «Но ведь все они работают на мою цель – прибыль моего бизнеса!» Прибыль, говорите? И долго вы эту цель выбирали? Прибыльность есть объективное условие существования любого бизнеса. Нет прибыли – вы уходите с рынка и начинаете заниматься чем-то другим.

Концентрация на прибыльности как главной, а то и единственной цели бизнеса есть признак своего рода детскости, младенчества предпринимательского мышления.

Многие предприниматели не действуют как субъекты собственного дела, а предпочитают плыть в потоке. А что плохого - плыть по теплему течению, которое вынесет на плодородные берега? Да собственно ничего, если бы только это течение не топило бы многих пловцов, а также не прибывало выплывших совсем не к тем берегам. В то же время те, кто решил плыть против или поперёк течения, добиваются туда, куда хотели, а не куда вынесло.

Таким образом, цель есть выбранный и запланированный результат деятельности. Не желаемый, как часто говорят, а именно планируемый. Так как именно планирование и показывает нам непригодность, недостижимость многих из желаемых результатов.

Поскольку предпринимательство есть способ воздействия на окружающую действительность, то стратегия бизнеса должна быть согласована и с внешней средой, а именно с теми возможностями и угрозами, которые она в себе несёт. Внешняя среда – это вторая составляющая развития любого бизнеса.

Профессор А.И.Пригожин, указывая на зависимость организации от факторов

внешней среды, выделяет орбиты такого влияния.

На ближней орбите, конечно, находятся:

- клиентура (дилеры, покупатели, потребители);
- партнеры (поставщики, кредиторы, инвесторы, спонсоры и др.);
- конкуренты.

Взаимодействие бизнес-организаций с ними самое тесное, где бы географически или политически они ни находились.

На региональной орбите располагаются:

- местная власть;
- население;
- рыночная ситуация (насыщенность рынка, конкурентная среда, состояние спроса и пр.).

На строковой орбите, на деятельности организации сказываются:

- поведение государственного аппарата (характер и степень его вмешательства в рынок);
- макроэкономическая ситуация (устойчивость валюты, специализация народного хозяйства);
- демографическая ситуация (возрастной и национальный состав населения);
- общая деловая культура народа;
- рыночная ситуация (уровень жизни, характер спроса, насыщенность рынка, потребительское поведение населения).

На мировой орбите значимыми оказываются:

- состояние международных отношений;
- состояние финансовых рынков;
- деятельность надгосударственных объединений.

Разумеется, все четыре орбиты разделены условно, по преобладанию признаков <1>.

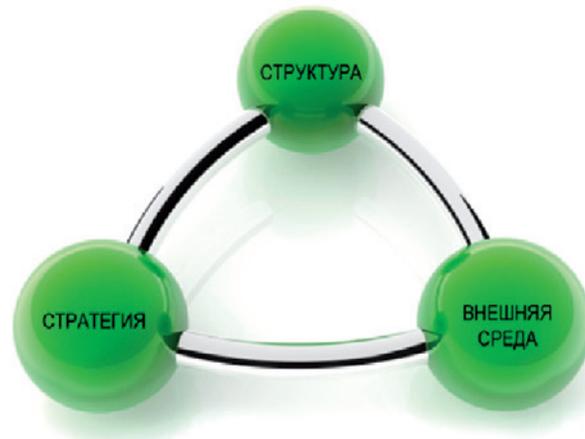


Третья составляющая – это структура бизнеса. Г.Миццберг определяет структуру организации как простую совокупность способов, посредством которых процесс труда сначала разделяется на отдельные рабочие задачи, а затем достигается координация действий по решению этих задач.

Элементы структуры должны быть подобраны таким образом, чтобы достигались внутренняя слаженность или гармония и фундаментальное соответствие организационной ситуации размеру организации, её возрасту, используемой технической системе и т.д. <3>

Структура должна быть согласована как со стратегией, так и с внешней средой, позволяя использовать её возможности и избегать угроз.

Достигнув баланса всех трёх составляющих, мы можем подложить те договорные конструкции и правовые инструменты, которые помимо комфортных налоговых последствий обеспечат решение вопросов, связанных с управленческой и имущественной безопасностью бизнеса.



Так, к типичным вопросам управленческой безопасности, которые можно решить при структурировании бизнеса, относятся:

- желание собственника абстрагироваться от непосредственного участия в хозяйственной деятельности;
- делегирование полномочий с сохранением управляемости компании;
- прозрачность и лаконичность структуры бизнеса;
- вход в бизнес новых участников и комфортный выход из него и т.д.

Говоря о вопросах имущественной безопасности, следует отметить, что описанная выше структура позволяет решать следующие вопросы:

- пресечение попыток повлиять на отчуждение имущества;
- предотвращение угрозы захвата бизнеса;
- обособление наиболее ценного имущества;
- комфортное владение имуществом несколькими партнёрами;
- возможное привлечение внешнего инвестирования или стороннего финансирования;
- создание центра финансовой прибыли и т.д.

Поскольку подавляющее большинство организаций в нашей стране являются организациями лидерского типа, то организационная структура должна учитывать и интересы собственника, которые могут заключаться в следующем:

- функциональное разделение зон ответственности или кто и за что в бизнесе отвечает;
- коллегиальное принятие решений без ущерба для бизнеса;
- совместный контроль партнёров за бизнесом и друг за другом на основе «джентльменских» договорённостей;
- юридическое закрепление таких договорённостей;
- безопасное и удобное получение доходов и т.д.

Результатом увязки всех трёх составляющих с правовыми инструментами налоговой оптимизации будет лаконичная структура бизнеса с потенциалом для дальнейшего развития, комфортными налоговыми последствиями и управляемыми рисками. Заманчиво, не правда ли?

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> Альтшуллер И., Городнов А. Бизнес как система 2. Панорама идей и методов. – СПб.: Питер, 2012;

<2> Пригожин А.И. Методы развития организаций. - М.: МЦФЭР, 2003;

<3> Миццберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации. – СПб.: Питер, 2011.

Куда жаловаться на чиновников?

С 1 января 2014 года планируется создать и ввести в эксплуатацию федеральную государственную информационную систему, обеспечивающую процесс внесудебного обжалования решений и действий, принятых и совершенных должностными лицами при предоставлении государственных и муниципальных услуг. Об этом говорится в Постановлении Правительства РФ от 20.11.2012 N

1198 «О федеральной государственной информационной системе, обеспечивающей процесс досудебного (внесудебного) обжалования решений и действий (бездействия), совершенных при предоставлении государственных и муниципальных услуг».

Такие жалобы можно будет подать в систему через специальный Интернет-портал, а также по почте, через многофункциональ-

ный центр предоставления государственных и муниципальных услуг, через официальный сайт органа, предоставляющего государственную или муниципальную услугу, через «Единый портал государственных и муниципальных услуг» и при личном приеме заявителей.

Минэкономразвития России уполномочено вести информационный ресурс системы; оператором системы назначено Минкомсвязи России.

Ирина Журавлева: «Любознательность кадровиков Республики Коми – это огромный мотиватор»

Осенью в Сыктывкаре состоялся семинар «Трудовое законодательство и кадровое делопроизводство для профессионалов. Итоги 2012, перспективы 2013 года». Ведущей семинара выступила известная специалистам республики Ирина Журавлева, один из лучших в стране консультантов по кадровому учету и трудовым спорам, автор курсов повышения квалификации «Школа кадровика». Редакция вестника «Ваш Консультант» попросила Ирину Витальевну прокомментировать актуальность семинаров для кадровиков, а также изменения в трудовом законодательстве.

– Насколько темы ваших семинаров востребованы у специалистов по кадрам?

– Семинары по трудовому законодательству и кадровому делопроизводству актуальны всегда. Причин этого несколько. С одной стороны, отсутствие специального профессионального образования у кадровиков нашей страны. Я провела в Республике Коми несколько курсов повышения квалификации «Школа кадровика», на которых слушатели получили систематизированные знания по профессии. Тем не менее, они продолжают активно (я бы даже сказала – даже активнее!) посещать тематические семинары. Поэтому, посмотрев на вопрос с другой стороны, мы видим, что добросовестность, любознательность кадровиков Республики Коми, их стремление к профессиональному росту – это огромный мотиватор для посещения семинаров и получения профессиональных знаний. Есть и еще причины – сложность нашего трудового законодательства, несовершенство ряда правовых норм, изменения, которые постоянно происходят.

– Какие вопросы чаще всего задают слушатели?

– Вопросы участников семинаров всегда носят практический характер. Задавая вопро-



Ирина Журавлева

сы, слушатели стремятся получить информацию об оптимальных вариантах применения неоднозначных или сложных правовых норм.

– Ирина Витальевна, по вашему мнению, какие изменения, произошедшие в 2012 году, оказались наиболее значимыми?

– Пожалуй, стоит отметить внесение в Трудовой кодекс положений о дистанционной работе и электронном трудовом договоре – это революционные новации в трудовом законодательстве. Также хотелось бы отметить разумность временного восстановления действия Списков, устанавливающих продолжи-

тельность отпусков за вредность. Нельзя не сказать и о том, что для бухгалтерского учета перестали быть обязательными унифицированные формы по учету труда и его оплаты. Однако, это отнюдь не означает отмены унифицированных форм. Мы с коллегами направили запросы в Минтруд и Роструд, чтобы выяснить их позицию, а, следовательно, и позицию ГИТ по вопросу обязательности применения унифицированных форм в кадровом учете. Надеемся, в декабре – январе получить ответы и обещаем немедленно переслать их для публикации в вестнике «Ваш Консультант»!

– Что нам ждать в «кадровых делах» от 2013 года?

– Ну, планов у законодателя много: это и легитимизация лизинга персонала, и разработка профессиональных стандартов, и повышение штрафов за нарушение правил работы с персональными данными. Но я не хотела бы много говорить о том, что еще не произошло, так как на пути от проекта до закона происходит весьма много изменений, да и когда, и что будет принято – посмотрим... А тогда и поговорим!

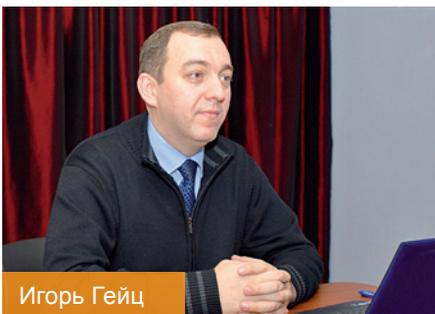


Игорь Гейц: «Сыктывкарская публика очень внимательная и увлеченная»

ВЕК УЧИТЬСЯ

В начале ноября в Сыктывкаре на базе Центра бизнес-обучения состоялся семинар Игоря Гейца «Актуальные вопросы оплаты труда. Готовимся к предстоящим изменениям и учитываем практические нюансы» для представителей коммерческих и государственных учреждений.

Игорь Гейц не первый раз приезжает в Сыктывкар и уже смог завоевать свою постоянную аудиторию. Он – к.э.н., главный редактор журнала «Заработная плата. Расчеты, учет, налоги», автор многочисленных изданий и публикаций по вопросам заработной платы, учета и отчетности (коммерческой и бюджетной), налогообложения, разработчик ведомственных приказов ряда силовых министерств и ведомств по особенностям применения Ин-



Игорь Гейц

струкции по бюджетному учету.

«Я давно сотрудничаю с ООО «Технологии успеха», и мне очень приятно работать вместе с сотрудниками этой компании, – рассказывает Игорь Гейц. – Здесь собрались люди, которые являются профессионалами своего дела, они всегда держат ситуацию под

контролем и организуют обучение на высоком уровне. Провести семинар – это моя главная задача, а обеспечить комфорт слушателям – это уже задача организаторов, с которой они всегда справляются. В процессе работы очень важны такие аспекты, как благоприятная рабочая обстановка, техническая оснащенность проведения семинара. Здесь все это есть, и благодаря этому, мы не отвлекаемся на посторонние моменты и полностью погружаемся в обсуждаемую тему. Сыктывкарская публика очень внимательная и увлеченная. Приходят люди, которые действительно знают, чего хотят от своей работы, которые четко понимают цели посещения семинаров. Это очень приятно. Всегда с радостью приезжаю в ваш город и готов приезжать и делиться со специалистами новыми актуальными темами».

Автовладельцев избавят от двойного техосмотра

АКТУАЛЬНО

Правила технического осмотра транспортных средств изменятся. Официальные дилеры получат дополнительные полномочия и обязанности. Правительство утвердило форму диагностической карты, пришедшей на смену талону техосмотра.

Российских автовладельцев в ближайшее время избавят от двойного прохождения техосмотра. Средство передвижения не придется проверять два раза — у дилера и в пункте ТО. Для этого власти поменяли правила технического осмотра транспортных средств. Это предусматривает Постановление Правительства РФ от 29 ноября 2012 г. №1236. Официальные дилеры теперь получат дополнительные полномочия. Они смогут проводить ТО машин тех марок, которые обслуживают. Более того, у них будет новая обязанность – проинформировать автомобилистов о новшестве. Операторы технического осмотра, являющиеся дилерами, также размещают информацию о марках транспортных средств, технический осмотр которых они проводят.

Тот же правовой акт утверждает форму диагностической карты, пришедшей на смену талону техосмотра. В ней подробно описывается фактическое состояние автомобиля по всем его ключевым параметрам. Указывается наличие тех или иных элементов конструкции, отсутствие повреждений, работоспособность различных систем и устройств.

Этим грядущие новшества для автомоби-

листов не исчерпываются. В России могут отменить контроль страховщиков за операторами технического осмотра. Соответствующие функции может получить профессиональное объединение операторов — союз «Техэксперт». По мнению авторов инициативы, в результате реформы снизится число нарушений закона, уменьшится количество злоупотреблений и повысится безопасность на дорогах. Планируется установить единые стандарты и требования. Некомпетентные организации и мошенники к проведению техосмотра не допустят.

Напомним, 1 января 2012 г. вступил в силу закон, предусматривающий упрощенные процедуры техосмотра автомобилей и передачу его коммерческим операторам. Имеются в виду дилерские центры и отдельные компании, специализирующиеся на ТО. Первые два года с момента вступления закона в силу водитель будет сам решать, где проходить техосмотр. Это можно будет сделать в специально оборудованных местах, где автомобиль проверит полиция, или в пунктах техосмотра, где процедуру проведут операторы технического осмотра.

В соответствии с Федеральным законом «О безопасности дорожного движения» техосмотру подлежат находящиеся в эксплуатации на территории РФ зарегистрированные в установленном порядке автотранспортные средства и прицепы к ним. При государственном техническом осмотре, в частности, проводится проверка со-

ответствия технического состояния и обслуживания транспортных средств требованиям нормативных правовых актов, правил, стандартов и технических норм. Среди задач также контроль допуска водителей к участию в дорожном движении, выявление хищенных транспортных средств и т.д.

Правила техосмотра утверждены Постановлением Правительства РФ от 05.12.2011 №1008. Если при осмотре неисправности остались незамеченными или не внесенными в диагностическую карту, в случае аварии оператор понесет ответственность. Ему придется возместить в полной мере вред автоладельцу или другим лицам, причиненный из-за пропущенной неисправности.

В июле вступил в силу федеральный закон, изменяющий порядок прохождения ТО. Документ отменяет талоны техосмотра. Им на смену пришли диагностические карты. Они должны содержать информацию о соответствии автомобиля обязательным требованиям безопасности. При смене владельца машины менять диагностическую карту не придется, если срок ее действия еще не закончился.

Добавим, правовые, экономические и организационные основы обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств определяются Законом от 25.04.2002 № 40-ФЗ.

По материалам сайта
www.kadis.ru

Новости от СКБ Контур

Контур-Фокус – система для быстрой проверки контрагентов

- **Государственные контракты.** В «Контур-Фокусе» появилась информация Федерального казначейства о заключенных компаниями и индивидуальными предпринимателями государственных контрактах. Это еще один параметр, позволяющий оценить надежность поставщика и принять решение о сотрудничестве с ним. Если в 2011 году и позднее компания заключала госконтракты, в сервисе отображается общая сумма таких сделок. Кроме того, по каждому контракту пользователи могут видеть заказчика, цену сделки, дату подписания договора, суть взятых на себя исполнителем/поставщиком обязательств, а также статус госконтракта (исполнение/исполнение завершено/исполнение прекращено).

Это ценные сведения для анализа конкурентов: данные о госконтрактах позволяют увидеть, с кем чаще сотрудничают конкуренты, кто может принять участие в торгах и оказаться соперником на торговой площадке. А также эти сведения очень важны для оценки потенциальных контрагентов. Тот факт, что компания неоднократно заключала госконтракты и исполняла в срок свои обязательства, может свидетельствовать о ее надежности.

- **Арбитражные дела.** Арбитражные суды рассматривают споры, связанные с предпринимательской деятельностью. Первоисточником этих данных является картотека арбитражных дел Высшего арбитражного суда. Дела в нее попадают из арбитражных судов всей страны. Содержание исков и других входящих документов не относится к открытым документам, поэтому они отсутствуют в «Контур-Фокусе», однако, это не является большой проблемой, ведь в решении суда кратко пересказываются содержание иска и другие существенные обстоятельства.

«Контур-Фокус» имеет доступ ко всем арбитражным делам, которые содержатся в картотеке. С начала 2010 года в картотеке есть почти 100% дел, рассматриваемых в России. До этого момента данные представлены лишь фрагментарно, но, несмотря на это, в системе встречаются дела даже 1993 года.

Арбитражные дела и государственные контракты можно будет просматривать в платных версиях «Контур-Фокуса», кроме этого, доступны неограниченное количество выписок ЕГРЮЛ/ЕГРИП, проверка массовости адреса, отображение финансовой информации и финансовый анализ.

Для абонентов «Контур-Экстерн» по-прежнему доступна ограниченная версия «Контур-Фокуса»: просмотр данных ЕГРЮЛ/ЕГРИП, бухгалтерские формы 1-2 и 20 выписок ЕГРЮЛ/ЕГРИП в год.

Арбитражные дела могут охарактеризовать компанию как с положительной, так и с отрицательной стороны. Именно поэтому важно знать, в каких делах участвует компания – будущий контрагент и в чем суть этих дел. Для каждого дела известны его участники, категория дела и инстанции, в которых дело рассматривалось, а также содержание решений судов. Арбитражные дела обновляются ежедневно.

ПАРТНЕРСТВО

Подписка на бесплатный онлайн журнал «Я кадровик!»

Предлагаем подписаться на бесплатный онлайн журнал «Я кадровик!», который будет приходить на указанную электронную почту в виде файла в формате «PDF». Чтобы подписаться на журнал нужно написать по адресу torgi@tu-rk.ru свои имя и отчество, населенный пункт, где находится ваше место работы, контактный телефон и электронный адрес. В теме письма напишите «Я кадровик!».

В Центре регистрации УЦ СКБ Контур вы можете приобрести:

- Сертификат для отправки отчетности по розничной торговле алкоголем в Росалкогольрегулирование (отчетность можно отправить прямо из системы «Контур-Экстерн» и вовсе необязательно приобретать лишнее программное обеспечение для подписания и шифрования отчетности).
- Квалификационный сертификат ЭП для регистрации на сайте zakupki.gov.ru по 223-ФЗ (для заказчиков).
- Сертификат ЭП для участия в торгах на электронных торговых площадках по 94-ФЗ (для поставщиков).
- Сертификат класса Росреестр.
- Сертификат для провайдеров для регистрации на сайте zapret-info.gov.ru.

Уважаемые абоненты!

Региональный сервисный центр СКБ Контур

ООО «Технологии успеха» переехал.

Его новый адрес: г. Сыктывкар, ул. Оплеснина, 7.

Изменились телефоны:

Отдел Контур-Экстерн – (8212)216353

Центр регистрации УЦ СКБ Контур –
(8212)216353, 298915 или 89042098915

kontur11@mail.ru

www.tu-rk.ru



Контур • Экстерн
Отчетность через Интернет

ВЫГОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

для новых зарегистрированных компаний!

Всем компаниям, прошедшим регистрацию в течение последних 6 месяцев, предоставляются льготные условия подключения к системе «Контур-Экстерн»

СКИДКА 50%

Как подключиться:

1. В течение 6 месяцев с момента регистрации обратитесь в сервисный центр «Контур-Экстерн». Захватите с собой копию свидетельства о постановке на учет в налоговой инспекции.
2. Подключитесь по тарифу «Классический», «Оптимальный» или «Бюджетник» со скидкой 50%.

Подробная информация на сайте www.kontur-extern.ru в разделе «Акции».

Официальный представитель в Республике Коми: ООО «Технологии успеха»

г. Сыктывкар, ул. Оплеснина, 7, тел.: (8212) 21-63-23, www.tu-rk.ru, kontur11@mail.ru

Жизнь после тренинга

ОПЫТ

В трудовой деятельности большую роль играют процесс профессионального обучения, знакомство с новшествами и тенденциями современного рынка. Всегда важно понимать, как правильно вести бизнес, что необходимо для достижения успеха того или иного предприятия. Центр бизнес-обучения ООО «Технологии успеха» проводит семинары и тренинги, которые помогают слушателям ориентироваться в бизнес-пространстве, устраивать свою профессиональную деятельность с максимальной пользой. Особой популярностью в последнее время пользуются тренинги, представляющие собой практические занятия, на которых клиент имеет возможность наглядно разобраться в ситуациях, найти практические решения, а также понять систему построения тех или иных отношений, с которыми он ежедневно сталкивается.

Прийти на тренинг – это только первая ступень, следующая, и самая важная, это применить полученные знания на практике, внедрить их в процесс своей деятельности. О своем опыте, об успехах и сложностях внедрения полученных на тренингах знаний поделится с редакцией вестника «Ваш Консультант» заместитель директора компании ООО «Экозем кадастр» Артем Астанин. Компания занимается инженерными изысканиями, проектированием, земельным отводом, экологическим мониторингом. Специалисты компании присутствовали на всех тренингах Елены Морозовой, известного бизнес-тренера, которая уже не раз приезжала в город Сыктывкар по приглашению Центра бизнес-обучения.

«Елена Морозова всегда объясняет материал простыми и понятными словами, - делится впечатлениями Артем Анатольевич, – без использования сложных формул и терминологии. Она освещает актуальные вопро-



Артем Астанин

сы, касающиеся управления персоналом, мотивации, деловых переговоров, все то, что необходимо сейчас для успешного ведения бизнеса».

Идти на обучение или же пренебрегать данным направлением работы – решение сугубо индивидуальное. Принимая решение, организация направляет тех специалистов, деятельность которых наиболее близка к теме тренинга или семинара. По мнению А.Астанина, отправлять на обучение стоит того человека, которому это будет полезно и который в дальнейшем сможет донести информацию до остальных: «У нас так сложилось, что мы отправляем на тренинг одного человека, делегируем ему все полномочия и уже на собрании он делится полученными знаниями. Чаще всего мы доносим информацию до начальников отделов, а потом уже они работают со своими сотрудниками».

Темы тренингов Еленой Морозовой абсолютны разные, и каждый направлен на развитие тех или иных навыков: «О секретах нематериальной мотивации», «Современные

технологии HR-менеджмента», тренинги по ведению деловых переговоров.

О нематериальной мотивации сотрудников некоторые организации даже не задумываются, отдавая предпочтение материальным ценностям. Порой, этого бывает недостаточно, и тогда в ход должна пойти именно система нематериального стимулирования.

«Важно сочетать материальную и нематериальную мотивацию, – рассказывает Артем Астанин. – Конечно, эффект от нематериальной мотивации сложно определить. Ведь его никак не потрогать, он вроде бы есть, но как его измерить, непонятно. По совету Елены Морозовой мы проводили в коллективе анкетирование для того, чтобы выяснить, что для каждого сотрудника является стимулом к работе. Потом на основе этих выводов проводили соответствующие мероприятия. Например, на праздновании 5-летия фирмы мы вручали грамоты, дипломы, также были подготовлены кубки для тех, кто стоял у истоков компании. Было видно, что сотрудникам приятно, они чувствуют себя причастными к нашему общему делу. Вопрос нематериальной мотивации очень важен, и им необходимо заниматься. Конечно, зачастую на все это не хватает времени. Но мы идем в направлении развития и в дальнейшем планируем увязать всю мотивацию, материальную и нематериальную, в систему оплаты труда, чтобы все переплеталось».

Безусловно, политика компании в отношении персонала имеет большое значение. От того, как работодатель позиционирует ее, зависит степень лояльности сотрудников. Тренинг «Современные технологии HR-менеджмента» позволил рассмотреть различные стороны отношений внутри коллектива и правила их построения.

«Для сотрудников мы проводим различные корпоративные мероприятия и стараемся сделать так, чтобы коллективу было комфортно и приятно отдыхать, а потом и работать вместе, – комментирует Артем Астанин. – Мы также тщательно после тренинга Елены Морозовой стали относиться к вопросу приема на работу сотрудников. Мы создали положение о приеме на работу. Для того чтобы устроиться к нам на работу, кандидат должен пройти 3 уровня контроля собеседования. Первый уровень – с начальником отдела. Второй – со специалистом по кадрам. На последнем этапе директор лично проводит собеседование и принимает решение. До этого такой системы не было, и действительно были моменты, когда на работу брали людей, которые не оправдали наших надежд и настраивали сотрудников против работодателя. С этими людьми пришлось расстаться, мы извлекли урок и ввели трехуровневую проверку. Сейчас мы делаем реструк-



туризации, настраиваем нашу фирму на правильное направление и в управлении персоналом тоже».

Помимо отношений с сотрудниками, большое значение имеют отношения с клиентами, ведь именно они являются смыслом любого бизнеса. В работе с клиентами, поставщиками и партнерами необходимо уметь вести деловые переговоры, от успеха которых порой зависит успех всей деятельности.

«Важным моментом для меня стала именно подготовка к переговорам, – рассказывает о тренинге «Переговоры с клиентами и партнерами» Артем Астагин. – Раньше я, можно сказать, легкомысленно относился к этому вопросу. После тренинга я попробовал исполь-

зовать рекомендации тренера сначала на себе, потом в работе и на самом деле увидел результаты! Работая с партнерами и клиентами, важно проявлять интерес ко всем направлениям их деятельности, даже если они не относятся напрямую к вашим деловым отношениям. Это проверено на практике, и это действительно работает. Когда клиент видит твой интерес, он более расположен к тебе. Благодаря тренингу, я многое понял. Конечно, на подсознательном уровне у меня уже сложился какой-то опыт ведения переговоров, но на этих тренингах я узнал, что есть определенная теория, структура, по которой все строится, узнал, как добиться наилучшего результата переговоров, как выходить из конфликтных ситуаций. Сей-

час я применяю многие методы, о которых говорилось, и это приносит свои плоды».

Идя на тренинг, каждый ищет что-то свое, и каждый просеивает происходящее на свой бизнес. Проходить обучение и совершенствовать свои навыки очень важно, ведь благодаря этому успех становится ближе.

«Тренинги нужно посещать, потому что они развивают личность, помогают расширить рамки того, что ты видишь сегодня. После обучения увеличивается кругозор, открываются новые возможности и инструменты для того, чтобы наилучшим образом выполнять поставленные задачи», – резюмировал Артем Анатольевич.

Елизавета Штольд

Бухучет по-новому

С нового года бухгалтерский учет обязаны вести, в том числе, организации, применяющие УСН. Изменения в бухучете закреплены Федеральным законом от 06.12.2011 N 402-ФЗ, который вступает в силу с 1 января 2013 года.

Прежде всего, значительно изменяется перечень объектов бухгалтерского учета. Теперь он является открытым, и в него, в частности, включены активы, факты хозяйственной жизни, источники финансирования деятельности, доходы, расходы.

После вступления в силу нового закона вести бухгалтерский учет самостоятельно вправе будут только руководители субъектов малого и среднего предпринимательства. Руководители других организаций будут обязаны возложить ведение учета на главного бухгалтера (иное должностное лицо) или заклю-

чить договор об оказании услуг по ведению бухгалтерского учета. Примечательно, что новым законом впервые установлены квалификационные требования к главным бухгалтерам отдельных экономических субъектов. Следует также обратить внимание на то, что с 1 января 2013 г. бухгалтерскую отчетность должен подписывать только руководитель.

В новом законе отсутствует требование о составлении первичной учетной документации по унифицированным формам. Кроме того, существенно изменяется система нормативного регулирования бухгалтерского учета.

Подробный сравнительный анализ основных отличий норм нового закона от положений действующего Федерального закона от 21.11.1996 N 129-ФЗ содержится в системе КонсультантПлюс в разделе Обзоры законодательства – комментарии к Федеральному

закону от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

Читайте в № 12 журнала «Главная книга. Конференцзал» полный текст отчета о семинаре «Новый Закон о бухучете» О.А.Сухаревой, главного методолога фонда «Национальный негосударственный регулятор бухгалтерского учета «Бухгалтерский методологический центр». На семинаре рассмотрены вопросы объектов учета, инвентаризации, организации системы внутреннего контроля, правильного применения плана счетов и др.

Подписаться на журнал «Главная книга. Конференцзал» можно в ООО «КомиПлюс» по тел. (8212) 21-67-45

ВАЖНЫЙ ДОКУМЕНТ



В ноябре состоялась церемония вручения премии «Лучший тираж», которую ежегодно проводит Бюро тиражного аудита – ABC среди печатных СМИ с сертифицированными тиражами (около 670 изданий и региональных выпусков). В этот раз награды вручались не только за абсолютные показатели тиража, но и за динамику роста тиража за год (со II квартала 2011 г. по II квартал 2012 г.).

Журнал «Главная книга» был признан победителем по динамике роста тиража в номинации «Специализированный журнал по бухгалтерскому учету и налогообложению!»

На церемонии вручения, кроме журнала «Главная книга», был отмечен только еще один узкопрофильный журнал для специалистов. Достигнуть таких результатов на рынке B2B очень непросто, и это случилось благодаря поддержке постоянных читателей журнала!

А еще я хочу пожелать...

КОНКУРС

Продолжается прием работ на конкурс «Желаем, поздравляем...»*.

В декабре КонсультантПлюс в Республике Коми исполняется 20 лет, и если вы хотите поздравить нашу компанию с праздником, то у вас еще есть время. Заполните заявку на сайте consultantkomi.ru, напишите оригинальный текст поздравления и вместе с заявкой пришлите его на адрес vestnik@consultantkomi.ru до 11 декабря.

Авторы лучших поздравлений получают ценные призы от компании «КонсультантПлюсКоми». Также поздравления будут размещены на сайте «КонсультантПлюсКоми» consultantkomi.ru и опубликованы в январском номере вестника «Ваш Консультант».

* 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



АНОНС



ЦЕНТР БИЗНЕС-ОБУЧЕНИЯ ООО «Технологии успеха» приглашает 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»**

Настоящая реклама не является офертой

Компания «КонсультантПлюсКоми» приглашает на семинары-тренинги

☑ «Отпуска: кому и сколько»

1. Виды ежегодных отпусков;
2. Как подсчитать отпускной стаж для ежегодных отпусков;
3. Предоставление, продление и перенос ежегодного отпуска;
4. Отпуск и увольнение работника. Проверки кассовой дисциплины.

Семинар состоится:

19 декабря

с 14:00 до 18:00

☑ «Цена отдыха работника»

1. Выплаты, учитываемые при расчете «отпускного» среднего заработка;
2. Расчет отпускных;
3. Отпускные: учет и налоги.

Семинар состоится:

20 декабря

с 14:00 до 18:00

Семинары-тренинги проводятся для бухгалтеров и специалистов кадровых служб и являются частью стандартной сервисной поддержки клиентов.

Зарегистрироваться на участие в семинаре-тренинге Вы можете:

по телефону (8212) 29-15-51 (Горячая линия), доб. (256) с 9:00 до 17:00 в рабочие дни;
через специалиста, обслуживающего Вашу организацию;
по электронной почте st@consultantkomi.ru

Место проведения семинара: г. Сыктывкар, ул. Оплеснина, 7, компьютерный класс

Каждый семинар-тренинг подготовлен с учетом последних изменений в российском законодательстве. Авторами семинаров-тренингов являются ведущие эксперты издания «Главная книга. Конференц-зал», а в качестве примеров используются реальные ситуации из практики.

Настоящая реклама не является офертой