

Ваш Консультант



Октябрь, №10 (82) 2012

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ РЕКЛАМНО-ИНФОРМАЦИОННЫЙ ВЕСТНИК
ООО «КонсультантПлюсКоми»

20 лет Успеха!

ПРАЗДНИК

Весной 1992 года была создана Всероссийская сеть КонсультантПлюс. И в декабре этого же года в Республике Коми появились первые системы КонсультантПлюс.

«20 лет Успеха» – так называется череда юбилейных мероприятий, посвященных проекту КонсультантПлюс в регионе. Он объединяет представителей разных профессий – юристов, бухгалтеров, специалистов кадровых служб, руководителей предприятий, сотрудников органов власти, преподавателей, библиотекарей и просто пользователей системы КонсультантПлюс. «Поэтому свой юбилей мы планируем отметить с партнерами и клиентами, которые за эти годы стали для нас настоящими друзьями», – говорит генеральный директор компании «КонсультантПлюсКоми» Владимир Ермолин.

Важным направлением деятельности компании является реализация некоммерческих проектов. Они направлены на информационную поддержку органов власти, региональной науки, образования, национальной

культуры, театрального искусства и библиотек республики.

Для партнеров в этой области 28 сентября в Сыктывкаре прошел праздничный прием. В зале собрались более сорока гостей – ректоры сыктывкарских вузов, представители Центра информационных технологий РК, Министерства экономического развития РК, Министерства национальной политики РК и театральной общественности.

Открыл встречу Владимир Ермолин: «Именно сотрудничество компании с государственными органами, вузами и библиотеками позволяет выстраивать в Коми эффективную систему распространения правовой информации. Ее возможности сейчас используют госструктуры, бюджетные и коммерческие организации, предприятия и граждане на территории всей республики».

Затем свое мнение высказал Борис Шенкман, возглавлявший Министерство юстиции РК с 1996 по 2004 годы, заслуженный юрист России: «Система КонсультантПлюс в те годы оказала неоценимую помощь в работе по обеспечению единого правового пространства в республике».

Окончание на стр. 6



Лев Толстой сказал когда-то хорошую фразу: «Работа только тогда радостна, когда она несомненно нужна». И сегодня я могу сказать – я безмерно рад, ведь продукты и услуги нашей компании для многих являются неотъемлемой частью их профессиональной деятельности. Многоценные слова благодарности поступают от вас, дорогие друзья, и со страниц нашего вестника я говорю спасибо за доверие, оказанное нашей компании. Мы в свою очередь готовы содействовать вашей трудовой деятельности, обеспечивая инструментами и сервисом высокого качества в сфере информационных технологий и бизнес-обучения.

В сентябре закончился прием заданий на конкурс «Бухгалтер-профессионал 2012», и оргкомитет конкурса уже приступил к оценке присланных ответов. Напомним, что церемония награждения лучших бухгалтеров состоится на юбилейном вечере компании в октябре 2012 года, куда мы пригласим всех участников конкурса.

Юбилейные мероприятия в рамках нашего 20-летия набирают обороты. 14 сентября десант «КонсультантПлюс» высадился в Княжпогостском районе, а 28 сентября компания раскрыла свои двери для наших друзей, с которыми мы вместе реализуем некоммерческие проекты. Репортажи об этих событиях читайте в этом номере вестника.

В октябре наша страна отмечает замечательный праздник – День учителя! Каждый из нас помнит своего первого педагога, который открыл ему путь в мир знаний и показал правильную дорогу. Учителя вносят огромный вклад в формирование личности человека, именно от них во многом зависит то, какими мы вступаем во взрослую жизнь. Это люди, которые воодушевляют, открывают в нас таланты и дарят заряд сил. В начале своего профессионального пути я работал учителем, потом директором школы и по собственному опыту могу сказать, что это сложная профессия, требующая упорства и больших усилий. Труд учителей можно сравнить с трудом археологов или первооткрывателей. Чтобы найти артефакт, определить его значимость, дать вторую жизнь требуется много времени, сил и огромный запас знаний. Как и археологи, учителя делятся знаниями, определяют предрасположенность ученика к тем или иным предметам, открывают таланты и сопровождают во взрослую жизнь.

Дорогие учителя, поздравляю вас с этим замечательным днем! Пусть ваши ученики всегда вас радуют, уважают, ценят и пронесут сквозь время слова благодарности за все, что вы для них сделали.

С уважением, Владимир Ермолин

К ЧИТАТЕЛЮ



Новое в региональном законодательстве

АКТУАЛЬНО



**Наталья
Смирнова**
старший
юрист отдела
регионального
законодательства

Закон Республики Коми от 24.09.2012 N 61-РЗ «О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В СТАТЬЮ 6 ЗАКОНА РЕСПУБЛИКИ КОМИ «О ЗАЩИТЕ НАСЕЛЕНИЯ И ТЕРРИТОРИЙ РЕСПУБЛИКИ КОМИ ОТ ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ СИТУАЦИЙ ПРИРОДНОГО И ТЕХНОГЕННОГО ХАРАКТЕРА» (принят ГС РК 20.09.2012) (Официальный Интернет-портал Республики Коми <http://www.rkomi.ru>, 24.09.2012) Вступил в силу со дня официального опубликования.

К полномочиям Главы Республики Коми в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций отнесены принятие решения об установлении регионального (межмуниципального) уровня реагирования на чрезвычайную ситуацию в порядке, установленном Федеральным законом «О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера»; определение руководителя работ по ликвидации чрезвычайной ситуации, принятие дополнительных мер по защите населения и территорий Республики Коми от чрезвычайных ситуаций, установленных Федеральным законом «О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера», при введении режима повышенной готовности или чрезвычайной ситуации, а также при установлении регионального (межмуниципального) уровня реагирования для органов управления и сил Коми республиканской подсистемы РСЧС; иные полномочия в соответствии с законодательством Российской Федерации и законодательством Республики Коми.

Уточнена формулировка полномочий Правительства Республики Коми по введению режимов функционирования Коми республиканской подсистемы единой государственной системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций.

Закон Республики Коми от 24.09.2012 N 62-РЗ «О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ РАСЧЕТА РАЗМЕРА ПЛАТЫ ЗА КОММУНАЛЬНУЮ УСЛУГУ ПО ОТОПЛЕНИЮ В 2012 - 2014 ГОДАХ НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ КОМИ» (принят ГС РК 20.09.2012) (Официальный Интернет-портал Республики Коми <http://www.rkomi.ru>, 25.09.2012) Вступил в силу со дня официального опубликования.

Установлено, что реализация полномочий органов государственной власти субъектов Российской Федерации, определенных постановлением Правительства Российской Федерации от 27 августа 2012 года N 857 «Об особенностях применения в 2012 - 2014 годах Правил предоставления коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов», на территории Республики Коми осуществляется Правительством Республики Коми или уполномоченным им органом исполнительной власти Республики Коми.

Закон Республики Коми от 24.09.2012 N 63-РЗ «О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В ЗАКОН РЕСПУБЛИКИ КОМИ «О НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТАХ НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ КОМИ И ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В НЕКОТОРЫЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ АКТЫ ПО ВОПРОСУ О НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТАХ» (принят ГС РК 20.09.2012) (Официальный Интернет-портал Республики Коми <http://www.rkomi.ru>, 25.09.2012) Вступает в силу с 01.01.2013, за исключением подпункта 1 пункта 1 статьи 1, который вступил в силу со дня официального опубликования и распространяется на правоотношения, возникшие с 01.01.2012.

К категории налогоплательщиков, которые освобождаются от уплаты налога на имущество организаций, отнесены казенные предприятия Республики Коми, муниципальные казенные предприятия муниципальных образований в Республике Коми в части имущества, закрепленного на праве оперативного управления.

Поскольку законодательством Российской Федерации понятие «дорожная инфраструктура» не определено, а За-

кон Республики Коми содержит данное понятие, исключены положения Закона в части «дорожной инфраструктуры Республики Коми» и заменены на положения, связанные с финансированием строительства (реконструкции), капитального ремонта, ремонта автомобильных дорог общего пользования регионального или межмуниципального значения Республики Коми.

Закон Республики Коми от 24.09.2012 N 66-РЗ «ОБ УТВЕРЖДЕНИИ ВЕЛИЧИНЫ ПРОЖИТОЧНОГО МИНИМУМА ПЕНСИОНЕРА В РЕСПУБЛИКЕ КОМИ НА 2013 ГОД» (принят ГС РК 20.09.2012) (Официальный Интернет-портал Республики Коми <http://www.rkomi.ru>, 25.09.2012) Вступил в силу со дня официального опубликования и применяется с 01.01.2013.

Прожиточный минимум пенсионера на 2013 год определен с учетом индексации к уровню 2012 года на 5,6 процента и составляет 6986 рублей.

Закон Республики Коми от 24.09.2012 N 65-РЗ «О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЯ В СТАТЬЮ 3 ЗАКОНА РЕСПУБЛИКИ КОМИ «ОБ ОБРАЗОВАНИИ» (принят ГС РК 20.09.2012) (Официальный Интернет-портал Республики Коми <http://www.rkomi.ru>, 25.09.2012) Вступил в силу со дня официального опубликования и распространяется на правоотношения, возникшие с 01.07.2012.

Внесены изменения в части установления размера, порядка обращения за компенсацией за содержание ребенка (присмотр и уход за ребенком) в государственных, муниципальных образовательных учреждениях, а также иных образовательных организациях на территории Республики Коми, реализующих основную общеобразовательную программу дошкольного образования, а также порядка ее выплаты, определения среднего размера родительской платы за содержание ребенка (присмотр и уход за ребенком) в государственных, муниципальных образовательных учреждениях, реализующих основную общеобразовательную программу дошкольного образования.

«Как мы раньше были без вас!»

Первое юбилейное мероприятие, посвященное дню рождения компании «КонсультантПлюсКоми», состоялось в Емве. 14 сентября в рамках «Юбилейного десанта «КонсультантПлюс» по городам и районам Республики Коми представители компании посетили Княжпогостский район.

На праздник, посвященный 20-летию КонсультантПлюс в Республике Коми, собрались более 30 клиентов – представители администрации Княжпогостского района, территориальной избирательной комиссии по Княжпогостскому району, Княжпогостского филиала общественной приемной Главы РК, налоговой службы, Княжпогостского районного суда, представители предприятий и организаций района.

Открыла мероприятие директор по сервису компании «КонсультантПлюсКоми» Марина Морозова: «За годы своего существования мы многого добились и заняли лидирующие позиции на рынке справочно-правовых систем в республике. Мы создали систему по законодательству Республики Коми, развиваем дополнительные услуги в сфере бизнес-образования и лицензирования ПО, постоянно совершенствуем сервис. Все это было бы невозможно без вас, дорогие клиенты».

Первые системы КонсультантПлюс в Емве появились 15 лет назад. И почти сразу инструменты и сервис высокого качества в сфере информационных технологий оценили органы местного самоуправления.

«КонсультантПлюс в нашей профессиональной деятельности незаменим», - отметила в своей поздравительной речи Елена Трясова, началь-

ник управления делами администрации Княжпогостского района. – «Мы не только пользователи системы, но и занимаемся совместно важным делом – пополнением региональной базы законодательства». В подтверждение этого она вручила Ольге Коняевой, представителю компании «КонсультантПлюсКоми» в Княжпогостском районе, благодарственное письмо от администрации района.

О тесном и взаимовыгодном сотрудничестве с «КонсультантПлюсКоми» заявляли многие представители местной власти. Так, председатель территориальной избирательной комиссии по Княжпогостскому району Вячеслав Ивочкин отметил высокий профессионализм специалистов компании и передал благодарность О.Коняевой за повышение правовой культуры избирателей района.

Компания «КонсультантПлюсКоми» не только предлагает клиентам использовать уникальные возможности системы, но и организует обучение. Большинство семинаров проходит в Сыктывкаре, но Княжпогостский район стал первым, куда специалисты «КонсультантПлюсКоми» стали выезжать с семинарами-тренингами. Обучение работе с системой КонсультантПлюс доступно не только работающему населению, но и школьникам. Почти все преподаватели средней школы №1 имеют сертификаты профессионального пользователя КонсультантПлюс. Данные навыки позволяют им знакомить учащихся школы с полезными возможностями системы. Присутствовавшие на праздничном вечере педагоги школы поблагодарили компанию «КонсультантПлюсКоми» за тесное сотрудничество и возможность обучать детей новым информацион-



В.Ивочкин, О.Коняева и М.Морозова



А.Козлова



Представители КП 42

ным технологиям с помощью системы КонсультантПлюс.

Сегодня в Княжпогостском районе системы КонсультантПлюс установлены в 50 организациях. Представители большинства из них пришли поздравить компанию «КонсультантПлюсКоми» с днем рождения.

Адвокат Алевтина Козлова, член адвокатской палаты РК, тоже не смогла сдержать эмоций: «Я поражаясь, как мы раньше были без вас! С моим ненормированным графиком работы особенно радует, что звонить могу по своим вопросам в любое время. И всегда из трудных юридических ситуаций выбиралась с помощью КонсультантПлюс вместе с Олей!»

Кульминацией праздника стал визит Чебурашки, одетого в плащ и конфедератку. Он подарил представителям компании «КонсультантПлюсКоми» цветы из воздушных шариков и сфотографировался на память со всеми гостями юбилейного мероприятия.

Ирина Тропникова



Организаторы и гости

Переговоры по-деловому

Возникали ли у вас сложности в общении с коллегами, клиентами или партнерами? Бывало ли, что из-за неудачного слова, жеста или неправильно сформулированной фразы переговоры, которых вы так долго ждали и к которым готовились, не оправдали ваши ожидания? Каждый хоть раз в жизни сталкивался с похожими ситуациями. Поэтому сегодня остро встал вопрос о необходимости проведения соответствующих тренингов, направленных на повышение эффективности ведения деловых переговоров и обучение людей правилам деловой этики.

В крупных городах профессиональные тренинги давно вошли в обиход. Многие компании, ориентированные на результат, постоянно проводят для своих сотрудников подобное обучение. В Сыктывкар такая традиция пришла сравнительно недавно. В сентябре Центр бизнес-обучения ООО «Технологии успеха» организовал проведение второй части бизнес-тренинга Елены Морозовой, посвященного деловым переговорам. Актуальность темы и известный тренер вызвали немалый интерес у специалистов Сыктывкара – на обучение пришли даже те, кто не смог посетить первую часть. Тренинг «Эффективные приемы деловых переговоров» призван развить компетентность в обла-

сти проведения деловых переговоров с партнерами и клиентами.

Татьяна Хурсан, ООО «Рублик-Синема»:

– В своей работе я ежедневно, можно сказать, ежеминутно сталкиваюсь с ведением деловых переговоров, поэтому знания, полученные на тренинге, будут востребованы при выполнении моих должностных обязанностей. Благодаря тренингу, я получила открытость и уверенность. Я обязательно приду на следующую часть обучения. Елена Николаевна отлично владеет аудиторией, все происходит в режиме non-stop. Что особенно важно, все участники тренинга равны, нет какого-то особенного отношения к кому-то из присутствующих, нет «любимчиков», что зачастую возможно при небольших аудиториях. Это, безусловно, сыграло в плюс. Полученные знания я уже применяю на практике. Считаю, что умение вести переговоры является одним из факторов успешного бизнеса.

Марина Леушина:

– Я решила прийти на тренинг, потому что в определенный момент возникли проблемы в ведении переговоров вообще. Ожидания мои полностью оправдались, хотя вначале были сомнения. Конечно, сразу все полученные знания я не смогу применять, но уже на 20% стараюсь это делать и, думаю, у меня полу-

чается. Так как в своей профессиональной деятельности я напрямую не сталкиваюсь с ведением деловых переговоров, мне было немного сложно. Я человек творческий и пришла больше для себя, для своего личностного роста. Елена Николаевна – мастер своего дела. Она держит аудиторию под контролем, может выкрутить из любой ситуации – в общем, все четко, ясно, доступно и понятно. Я считаю, что форма тренинга намного эффективнее, чем просто лекции, так как полученные знания тут же отрабатываются и превращаются в навыки.

В течение года Е.Морозова провела в столице Коми несколько тренингов по различным темам: «Переговоры с клиентами и партнерами», «Секреты нематериальной мотивации», «Современные технологии HR-менеджмента», «Эффективное управление производственным коллективом». Клиенты уже знают ее как профессионала своего дела и увлекательного бизнес-тренера. Очередной тренинг Елены Морозовой на тему «Наставничество и коучинг: инструменты развития сотрудников» состоится 18-19 декабря 2012 года. Регистрация участников уже началась.

Подробнее о семинарах-тренингах и датах их проведения можно узнать по телефону в Сыктывкаре 573-033.

Данная информация не является офертой, предложение ограничено.

«Волшебные кнопки» Excel

В сентябре на базе Центра бизнес-обучения прошел очередной семинар-тренинг «Эффективная работа в Microsoft Office Excel».

«Microsoft Office Excel – многофункциональная программа, которая используется практически в любой сфере деятельности, – считает Ирина Юхнина, автор и ведущая семинара-тренинга. – Мощные средства для вычислений, анализа и наглядного представления информации делают Excel практически незаменимым инструментом в любой профессии. Разрабатывая данный семинар-тренинг, я хотела сделать его интересным всем, кто работает в этой программе и хочет получать максимальный результат от ее использования».

Семинары-тренинги по Excel являются одними из самых востребованных. Ведь данная программа имеет массу возможностей, многие из которых остаются неиспользованными без специальных знаний. После обучения, как правило, эффективность работы с

программой Excel возрастает, что в конечном итоге положительно влияет на весь трудовой процесс.

Валентина Ширяева, главный бухгалтер ООО «Перестройка»:

«Давно хотела посетить семинар по Excel, так как в своей профессиональной деятельности очень часто использую данную программу, но не знала, что у нее столько полезных возможностей! Практически 75% полученной информации для меня было новой. Теперь после обучения я смогу более эффективно обрабатывать информацию и использовать свое рабочее время».

Елена Тыминская, УФНС России по Республике Коми:

«Мне ежедневно в работе нужны знания по Excel. Я рада, что впредь моя профессиональная деятельность будет еще эффективнее. Ирина Владимировна показала нам очень много «волшебных кнопок», которые сокращают этапы создания тех же сводных таблиц. Вообще, она очень доступно и интересно подает информацию. Мой

«экселевский» кругозор существенно обогатился. Я уверена, что эти знания я могу применить как на работе, так и в домашних экспериментах».

Обучение эффективной работе с продуктами Microsoft Office пользуется популярностью у клиентов. С начала года уже проведено 7 семинаров-тренингов, которые посетили более 60 специалистов организаций и учреждений Сыктывкара. Сочетание теории и практики позволяет добиться большего эффекта и закрепить полученные знания. Обучение проводит старший специалист Центра бизнес-обучения Ирина Юхнина, имеющая статусы Microsoft Office Specialist и Microsoft Certified Trainer. Благодаря мастерству и профессионализму лектора, участники обучения с легкостью переносят потом информацию с тренинга в поле своей профессиональной деятельности.

Подробнее о семинарах-тренингах и датах их проведения можно узнать по телефону в Сыктывкаре 573-033.

Виртуальный шопинг с комфортом

Многие российские пользователи уже оценили преимущества интернет-торговли. Однако, с ростом популярности онлайн-платежей растет и интерес к ним охотников запустить руку в чужой карман. Данная статья поможет вам распознать мошенников и обезопасить свои денежные расчеты в Сети.

Собираясь за покупками в Интернет, желательно обзавестись отдельной банковской карточкой и хранить на ней небольшие денежные суммы, пополняя баланс перед каждым платежом. Особое внимание стоит уделить выбору онлайн-магазина. Лучше всего совершать шопинг на известных и хорошо зарекомендовавших себя веб-ресурсах. У них не может быть «мусорных» интернет-адресов вида www.ds3a1000r1sad.isd3.com. Тем не менее, при поиске подходящей площадки велик риск оказаться на мошенническом сайте. Распознать его можно, в том числе, по оформлению, которое, как правило, отличается простым, непривлекательным дизайном, неработающими ссылками, а некоторые вкладки и страницы могут и вовсе не функционировать или выдавать ошибки.

В случае возникновения сомнений в надежности выбранного онлайн-магазина информацию о нем, включая контактные данные, банковские реквизиты и многое другое, можно проверить в Интернете.

Основная опасность при совершении покупок в Сети подстерегает, прежде всего, на стадии оформления онлайн-платежа или банковской операции. Для того чтобы злоумышленники не перехватили конфиденциальные данные пользователя, введенные на сайте интернет-магазина, необходимо, чтобы эти сведения пересылались в зашифрованном виде. Первое, на что стоит обратить внимание перед вводом секретных данных, это наличие в адресной строке браузера букв «https://». Кроме этого, о безопасности сайта, использующего подлинный цифровой сертификат, свидетельствует специальная иконка в виде замочка, которая может располагаться только в адресной строке или строке состояния браузера (внизу на рамке окна браузера).

<https://banking.ru> k.ru/ib01/ibserver/pages/login_rus.htm

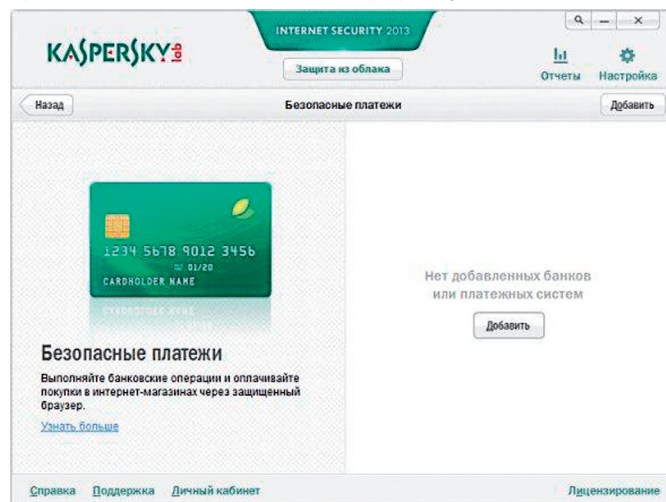
Пример защищенного соединения в GoogleChrome 3

Часто у покупателя существует выбор: оплатить товар через собственную форму оплаты магазина или воспользоваться одной из платежных систем (Paypal, payonlinesystem, WebMoney, ЯндексДеньги и другие). Если нет доверия к интернет-магазину, можно выбрать оплату

через сервис. Это не обезопасит от перевода денег на счет мошенников, но сохранит персональные данные и уберечь от более серьезных потерь.

Однако, лишиться денег можно не только при совершении покупок, но и пользуясь услугами банковских онлайн-сервисов. Киберпреступники идут на всевозможные ухищрения для получения данных банковских карт и другой конфиденциальной информации. С этой целью они заманивают пользователей на поддельные сайты банков, финансовых организаций, используют шпионские программы, незаметно перенаправляют клиентов таких сервисов на мошеннические сайты. Особенно велик риск раскрыть свои данные, совершая операции с банковскими картами с публичного компьютера или устройства, подключенного к публичной сети Wi-Fi.

Не стоит бояться совершать покупки и пользоваться услугами онлайн-банкинга. Для безопасности своих средств необходимо быть внимательным и соблюдать меры предосторожности. Пользователям следует выбирать сложные пароли для доступа к банковским сервисам в Сети, использовать виртуальную клавиатуру для ввода конфиденциальных данных, а платежные операции выполнять в так называемой «песочнице» — изолированной среде для запуска любой программы или сайта. Такие компоненты входят в состав многих антивирусных решений и помогут избежать от неприятностей, защитив денежные средства от посягательств киберпреступников.



По материалам сайта
www.kaspersky.ru

Приглашаем на сертифицированные курсы Microsoft для IT-специалистов

Название курса	Даты проведения	Стоимость участия
Обновление квалификации по поддержке сетевой инфраструктуры и сопровождению Службы Каталога (Active Directory) в среде Windows Server 2008	12-16 ноября 2012	23 000 руб.
Конфигурирование службы каталогов Active Directory Domain Services в Windows Server 2008	10-14 декабря 2012	23 000 руб.



Настоящая реклама не является офертой,
с более подробной информацией об условиях предложения вы можете ознакомиться
по тел. в Сыктывкаре 57-30-33. Предложение ограничено.

20 лет Успеха!

ПРАЗДНИК

Продолжение. Начало на стр. 1

В своем приветственном слове Иван Лавреш, первый директор республиканского ЦИТ, отметил, – «Распространение правовой информации посредством системы КонсультантПлюс, ее доступность и качество в немалой степени способствуют повышению правовой культуры населения Коми».

Сову, как символ мудрости и стабильности, преподнес директор ГАУ РК «ЦИТ» Игорь Плужников со словами, – «Надеемся на дальнейшее согласованное и надежное сотрудничество. Такое партнерство поможет нам совместными усилиями делать общее дело – выстраивать правовое общество в Коми».

По словам директора Национальной библиотеки РК Ольги Мифтаховой, информационный ресурс системы КонсультантПлюс сейчас во многом обеспечивает основную функцию библиотеки – доведение правовой информации до каждого читателя».

Вечер проходил в теплой атмосфере дружеского общения. Ректор Сыктывкарского лесного института Валентина Жиделева отметила: «Эта душевная теплота вечера говорит о таких же дружеских партнерских отношениях между собравшимися». А чтобы закрепить эту связь по институтской традиции, она осыпала Владимира Ермолина опилками. «Это очень символично», – продолжила В.Жиделева, – «Такой обряд посвящения проводят на Дне первокурсника в вузе. А выпускники являются активными пользователями системы КонсультантПлюс и также зачастую успешно пополняют ряды сотрудников компании».

Гостям вечера показали специально снятый к юбилею фильм «20 лет Успеха» об истории компании, о ее достижениях, о мощностях системы КонсультантПлюс. Вечер был богат на награды коллективу «КонсультантПлюсКоми». Сразу одиннадцать работников были удостоены республиканских грамот от разных министерств за многолетний труд, личный вклад в разработку систем по законодательству РК и за развитие культуры и искусства региона.

В заключение Владимир Ермолин поделился планами о праздничных мероприятиях для любимых клиентов, партнеров и друзей: «В конце октября мы соберем представителей бухгалтерского сообщества на церемонию награждения победителей конкурса «Бухгалтер-профессионал 2012». В начале декабря вас ждет праздник для юридической общественности республики – станут известны имена лауреатов высшей юридической премии «Фемида». А «Юбилейный десант» КонсультантПлюс продолжит свое движение по городам и районам республики».

Елена Кузнецова



И.Лавреш, Б.Шенкман и В.Ермолин



Представители театральной общественности



В.Жиделева и Н.Нестерова



В уютной атмосфере праздника

Подписка продолжается

Продолжается осенняя подписная кампания. В августе-сентябре успешно прошла акция «Семинар в подарок», по итогам которой 51 подписчик сможет в первом полугодии 2013 года бесплатно посетить семинар по актуальной теме*. На этом подарке не закончились.

Клиенты, оформившие подписку на 2013 год сроком не менее 6 месяцев, получают в подарок новую книгу «100 ответов по зарплате».

Основная идея книги видна из ее названия – это 100 коротких и внятных ответов на массовые и интересные вопросы, связанные с исчислением и налогообложением различных выплат работникам: заработной платы, компенсаций, отпускных, пособий по нетрудоспособности и при рождении ребенка. Она будет интересна всем организациям независимо от режима налогообложения, поскольку в каждой из них есть хоть один работник. В ответах книги никаких заумных рассуждений, все просто и доходчиво. В то же время по каждому вопросу рассмотрены все варианты действий, и даны кон-



кретные рекомендации бухгалтеру – какой вариант лучше выбрать, как рассчитать, как оформить и т.п. Но главное, вопросы-ответы – это не просто текст, а сочетание текста и картинок. Визуально выделены позиции экспертов, чиновников, судов, примеры расчетов тех или иных выплат, а также вопрос и окончательное решение бухгалтера. Достаточ-

но сложная информация представлена оригинально, наглядно и четко.

Количество подарочных книг ограничено.

По вопросам подписки на журнал «Главная книга» обращайтесь в ООО «КомиПлюс» по телефону (8212) 21-67-45 или к вашему сервисному инженеру.

* клиенты могут посетить один из он-лайн семинаров, анонсы которых расположены на сайте www.tu-rk.ru

Формируйте план закупок правильно!

Постановлением Правительства РФ от 17.09.2012 N 932 «Об утверждении Правил формирования плана закупки товаров (работ, услуг) и требований к форме такого плана» установлены требования к планам закупок, предназначенным для информирования потенциальных поставщиков о предполагаемых закупках товаров (работ, услуг) госкорпорациями, госпредприятиями, субъектами естественных монополий и некоторыми другими юридическими лицами.

Утвержденные «Правила формирования плана закупки товаров (работ, услуг)» воспроизводят основные требования к планам закупок, установленные Федеральным законом «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», и дополняют их некоторыми деталями.

Заказчикам предлагается, в частности, формировать планы закупок с учетом таких сведений, как курс валют, биржевые индексы и на основании производственных, ремонтных, инвестиционных и иных программ. План закупки должен иметь ежемесячную или поквартальную разбивку. Корректировка плана может осуществляться, в том числе, в случаях изменения потребности в товарах, работах и услугах, изменения более чем на десять процентов стоимости планируемых к приобретению товаров (работ, услуг), в иных случаях, установленных положением о закупке и документами заказчика.

Установлен также перечень сведений, которые долж-

ны содержать планы закупок, причем содержание планов закупок инновационной продукции, высокотехнологичной продукции и лекарственных средств, которые в соответствии с законом должны сохраняться на официальных сайтах в течение пяти - семи лет, должно быть различным для разных частей указанного временного периода.

Увольнение налогом не облагается...

Суммы, выплачиваемые работнику в связи с его увольнением в размере, не превышающем трехкратный размер среднего месячного заработка, с 1 января 2012 года не облагаются НДФЛ, - говорится в Письме ФНС РФ от 13.09.2012 N АС-4-3/15293@ «По вопросу обложения налогом на доходы физических лиц выходного пособия, выплачиваемого сотруднику организации при увольнении по соглашению сторон».

С указанной даты вступили в силу положения Налогового кодекса РФ, предусматривающие освобождение от налогообложения НДФЛ компенсационных выплат, связанных с увольнением работников (соответствующие изменения были внесены в статью 217 НК РФ Федеральным законом от 21.11.2011 N 330-ФЗ).

Таким образом, указанные выше выплаты, производимые с 1 января 2012 года, не должны включаться в налоговую базу по НДФЛ. При этом отмечено, что излишне удержанные из доходов налогоплательщика суммы налога подлежат возврату на основании его заявления.

«Эксперт» ВАМ В ПОМОЩЬ

АКТУАЛЬНО

Всем известно, что смысл любого бизнеса в том, чтобы получать прибыль. Экономическая ситуация в стране сегодня не отличается особой стабильностью, поэтому руководителям предприятий зачастую приходится постоянно держать руку на пульсе. Порой на то, чтобы учесть все экономические нюансы, не хватает ни времени, ни специальных знаний. Сервис «Эксперт» от СКБ Контур идеально подойдет как для бухгалтера, так и для руководителя предприятия.

«Эксперт» - специальный сервис для проведения финансового анализа и оценки вероятности выездной налоговой проверки предприятия по данным бухгалтерской и налоговой отчетности.

Сервис формирует полноценные отчеты: рассчитывает необходимые показатели и предоставляет их текстовое описание. Благодаря проведенным анализам, руководитель сможет принимать более правильные управленческие решения, постоянно повышать эффективность деятельности организации, увеличивать прибыль.

Для работы в сервисе не требуются специальные знания: программа запрашивает минимум информации и дает четкую интерпретацию результата.

С помощью финансового анализа предприятия вы сможете:

- определить факторы, влияющие на финансовое состояние фирмы;
- получить советы по улучшению финансового состояния;
- оценить финансовое положение фирмы по итогам квартала;
- увидеть, как меняются показатели финансового состояния, и определить, благодаря чему был достигнут такой уровень;
- обеспечить обоснование принимаемых управленческих решений в области финансов и прогнозировать возможные финансовые результаты при разнообразных вариантах использования ресурсов;
- выявить и мобилизовать резервы улучшения финансового состояния предприятия, а также пути повышения эффективности деятельности фирмы.

Оценка вероятности налоговой проверки

Как известно, возможность налоговой проверки определяется в соответствии с утвержденной ФНС Концепцией системы планирования выездных налоговых проверок (приказ ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@).

Согласно этой концепции, решение о налоговой проверке выносится на основании 12 критериев. Модуль разработан на основе декларированного ФНС алгоритма. На основе введенных пользователем данных программа дает оценку вероятности выездной налоговой проверки, а также детализацию итогов по каждому из показателей.

Вероятность налоговой проверки: 17% – Очень низкая

Из 11 критериев оценки рисков, применимых для данного налогоплательщика, 2 дали положительный результат (т.е. по этим критериям налогоплательщик попадает в поле зрения налоговых органов при планировании выездных проверок). Это позволяет субъективно (с учетом важности приведенных критериев) оценить вероятность налоговой проверки как **очень низкую**.

Обратите внимание, сделанные выводы носят примерный характер и не могут рассматриваться как точные. Обоснованный выбор объектов для проведения выездных налоговых проверок невозможен без всестороннего анализа всей информации, поступающей в налоговые органы из внутренних и внешних источников. В частности, на вероятность налоговой проверки сильно влияет дата предыдущей налоговой проверки, и хотя этот критерий не содержится в указанной ниже Концепции, он учитывается налоговыми органами.

Анализ планирования учета и налогообложения

Есть основания для налоговой проверки

Налоговая нагрузка
Налоговая нагрузка у налогоплательщика (10,19%) значительно ниже её среднего уровня по отрасли 15%.

Темпы роста расходов и доходов
Наблюдается опережающий темп роста расходов над темпом роста доходов в бухгалтерском и налоговом учётах.

Нет оснований для налоговой проверки

Наличие убытков
Налогоплательщик не имел убытков в бухгалтерском или налоговом учёте за последние два года.

Советы по улучшению финансового состояния

Советы по улучшению финансового состояния – это следующий шаг в оценке финансового состояния. Финансовый анализ показывает, хорошо или плохо организация управляла финансами в прошедшем периоде. Дать совет, как привести их в норму – довольно сложно. Ведь Баланс состоит из Актива и Пассива – улучшаете в одном месте, ухудшаете в другом. Т.е., принимая решение, что увеличить, а что уменьшить, нужно учитывать, как это повлияет не только на один показатель, но и на все взаимосвязанные.

1. Анализ финансового положения

Представленный ниже анализ финансового состояния ОАО Мегафон выполнен за период с 01.01.2011 по 31.12.2011 г. При качественной оценке финансовых показателей учитывалась принадлежность ОАО Мегафон к отрасли «Связь» (класс по ОКВЭД – 64).

1.1. Структура имущества и источники его формирования

Показатель	Значение показателя		Изменение за анализируемый период	
	в тыс. руб.		в % к валюте баланса	
	31.12.2010	31.12.2011	на начало анализируемого периода (31.12.2010)	на конец анализируемого периода (31.12.2011)
Актив			тыс. руб. (гр.2-гр.1)	% (гр.2-гр.1) (гр.2)
1. Внесено в учёт				
2. Оборот				

на диаграмме ниже наглядно представлена структура капитала организации

Структура капитала организации на 31 декабря 2011 г.

на 31.12.2011 значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами составило 0,09, при том что на 31.12.2010 коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами составил 0,02 т.е. увеличился на 0,07

3.2. Рейтинговая оценка финансового положения и результатов деятельности

Финансовые результаты	Финансовое положение					
	BBB	BB	B	CCC	CC	C
отличные (AA)	*					
очень хорошие (A+)	*					
хорошие (A)	*	*	*	*	*	*
удовлетворительные (BBB)	*					
нормальные (BB)	*					
удовлетворительные (B)	*					
неудовлетворительные (CCC)	*					
плохие (CC)	*					
очень плохие (C)	*					
критические (D)	*					

Итоговый рейтинг финансового состояния ОАО Мегафон по итогам анализа за период с 01.01.2011 г. по 31.12.2011 г. (по данным одного отчетного периода):

AA (очень хорошие)

По результатам проведенного выше анализа получены следующие качественные оценки: финансовое положение ОАО Мегафон – «1.0», результаты деятельности в течение анализируемого периода (2011 год) – «1.5». Согласно рейтинговой шкале это AA (очень хорошее положение) и A (хорошие результаты) соответственно. Данные оценки проводятся с учетом

1.1. Собственный капитал

Графическая структура капитала ОАО Мегафон на последний день анализируемого периода представлена на следующей диаграмме:

Структура капитала организации на 31 декабря 2010 г.

1. Анализ финансового положения

Представленный ниже анализ финансового состояния ОАО Мегафон выполнен за период с 01.01.2011 по 31.12.2011 г. При качественной оценке финансовых показателей учитывалась принадлежность ОАО Мегафон к отрасли «Связь» (класс по ОКВЭД – 64).

1.1. Структура имущества и источники его формирования

Показатель	Значение показателя		Изменение за анализируемый период	
	в тыс. руб.		в % к валюте баланса	
	на начало анализируемого периода	на конец анализируемого периода	тыс. руб. (гр.2-гр.1)	% (гр.2-гр.1)
Актив				
1. Внесено в учёт				
2. Оборот				

3. Выводы

Суммируя приведенные выше советы, ОАО Мегафон следует предпринять следующие меры, направленные на улучшение ключевых финансовых показателей:

Рекомендуемые меры по улучшению финансового состояния	Количественная оценка (максимальная величина)	Цель
Увеличить долю собственного капитала до % от всего капитала	72	Обеспечить достаточную финансовую независимость (повысить коэффициент автономии)

Кроме перечисленных недостатков, у ОАО Мегафон имеются некоторые резервы для изменения финансовых показателей, при которых не пострадает качественная оценка ключевых финансовых коэффициентов. В следующей таблице перечислены такие возможности:

Возможные управленческие решения*	Количественная оценка (максимальная величина)
Увеличить платежи отсрочку платежа (за счет сохранения свободного остатка денежных средств) в пользу увеличения дебиторской задолженности максимум на	124 дня
Использовать свободные денежные средства в запасы (сырье, материалы, товары, производственные ресурсы и т.п.), тыс. руб.	40608161

В отчете «Советы по улучшению финансового состояния» рекомендации даются с учетом того, как они повлияют на все основные финансовые показатели организации, чтобы исключить описанную выше проблему. Например, нужен кредит – узнайте, насколько он ухудшит структуру Баланса и какой максимальный процент по кредиту может себе позволить ваша организация с учетом текущего финансового состояния. Катастрофически снизились чистые активы – «Эксперт» не просто скажет, что их нужно увеличить, но и посоветует, как это можно сделать.

Оценка вероятности банкротства

Руководство предприятия может постоянно поддерживать вероятность банкротства на низком уровне, если будет периодически проводить анализ вероятности банкротства и вовремя принимать необходимые меры.

В настоящее время существуют различные методики оценки вероятности банкротства предприятия. Наиболее точными в условиях рыночной экономики являются многофакторные модели прогнозирования банкротства, которые обычно состоят из пяти-семи финансовых показателей. В практике наиболее часто используется так называемый «Z-счёт» Альтмана. Он позволяет определить не только риск банкротства, но и уровень кредитоспособности, поэтому применяется банками для оценки кредитоспособности заемщика, финансовой устойчивости и вероятности банкротства.

Результат анализа

Организация: **ОАО МегаФон**
Период: с 01.01.2011 г. по 31.12.2011 г.

Низкая вероятность банкротства

В качестве одного из показателей вероятности банкротства организация ниже рассчитан Z-счет Альтмана (для ОАО МегаФон взята 4-факторная модель для частных непромышленных компаний):

$$Z\text{-счет} = 6,56 T_1 + 3,26 T_2 + 6,72 T_3 + 1,05 T_4$$

Кодификатор	Расчет	Значение на 31.12.2011	Множитель	Произведение (гр. 3 х гр. 4)
T ₁	Отношение оборотного капитала к величине всех активов	0,18	6,56	1,18
T ₂	Отношение нераспределенной прибыли к величине всех активов	0,72	3,26	2,33
T ₃	Отношение EBIT к величине всех активов	0,16	6,72	1,1
T ₄	Отношение собственного капитала к заемному	2,6	1,05	2,73
Z-счет Альтмана:				7,34

Оценка кредитоспособности по методике Сбербанка

Для определения кредитоспособности заемщика проводится количественный (оценка финансового состояния) и качественный анализ рисков.

Сервис «Эксперт» проводит количественный анализ: рассчитывает основные оценочные показатели, сравнивает их с нормативными, присваивает каждому показателю свой вес. Выводы по рассчитанным показателям основаны, главным образом, на сравнении их значений в динамике.

Качественный анализ кредитоспособности организации основан на использовании информации, которая не может быть выражена в количественных показателях: уровень конкуренции, лицензирование деятельности, кредитная история и т.д. – их «Эксперт» не оценивает, но заемщику нужно иметь в виду эти риски.

Оценка стоимости предприятия

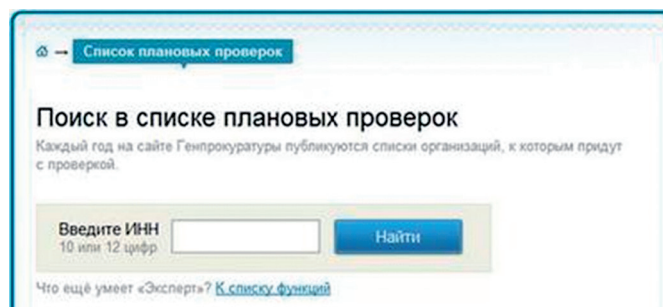
Оценка стоимости бизнеса необходима не только при его продаже. Она помогает определить рыночную стоимость организации, её активов и пассивов. Зная ее, руководитель может принимать более взвешенные управленческие решения, покупатель или продавец – реально оценивать обоснован-

ность цены сделки, а инвестор – определять текущую стоимость бизнеса и его перспективы.

Анализируя динамику изменения рыночной стоимости организации, руководство фирмы может грамотно планировать развитие своего бизнеса. Помните, что рыночной стоимостью вашего предприятия интересуются не только вы, но и сотрудники страховых компаний, банковские работники и инвесторы.

«Эксперт» знает, к кому придут инспекторы!

Недавно команда сервиса «Эксперт» от СКБ Контур создала функцию, которая поможет бизнесменам заранее узнать, грозит ли предприятию выездная проверка контролирующих органов или нет.



Теперь пользователи сервиса могут спокойно ознакомиться со списками проверок генеральной прокуратуры и найти себя среди кандидатов. В создании новой функции разработчики сервиса смогли опереться на часть 7 ст.9 Федерального закона №294 «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля». Согласно этой статье, органы государственного надзора обязаны открыто публиковать списки выездных проверок. Генеральная прокуратура ежегодно формирует список плановых проверок и утверждает его. «Эксперт» использует данные из сводного плана проверок за 2012 год.

Бизнесмену достаточно ввести в специальном окне сервиса свой ИНН и начать поиск. Если «Эксперт» находит данную организацию в списке Генпрокуратуры, ее ждет обязательная проверка. Также предупреждение о проверке появляется в финансовом отчете, если клиент проводит в сервисе анализ финансового состояния.

Функция доступна всем клиентам – и тем, кто приобрел сервис самостоятельно, и тем, кто является абонентом Контур-Экстерн. До конца 2012 года данная функция будет доступна без дополнительной оплаты. На каких условиях функция будет предоставляться в 2013 году, читайте на сайте <http://tu-rk.ru> или на сайте продукта <http://www.expert-kontur.ru/>.

Сервис «Эксперт» уже доступен абонентам Контур-Экстерн. В ограниченном режиме вы сможете провести финансовый анализ, узнать вероятность налоговой проверки или найти организацию в списке плановых проверок.

Всю информацию по сервису «Эксперт» вы сможете узнать в офисе Регионального сервисного центра Контур-Экстерн ООО «Технологии успеха» по телефонам 39-12-96, 39-14-71, 39-14-72, на сайте www.tu-rk.ru или задав вопрос по электронной почте kontur11@mail.ru

Закадри КонсультантПлюс

КОНКУРС

От редакции.

Подведены первые итоги конкурса «Закадри КонсультантПлюс». Он был объявлен в августовском номере вестника «Ваш Консультант» и вызвал особый интерес у читателей. В связи с этим мы решили продлить конкурс и дать возмож-

ность принять участие и заявить о себе большему количеству читателей. Присылайте в редакцию фотографии с символикой КонсультантПлюс до 31 октября. Подробная информация о конкурсе и форма заявки размещены на сайте www.consultantkomi.ru.

А сегодня мы представляем вашему вниманию три работы, авторы которых получают призы, это - Анна Агаджанян, Юлия Белоглазова, Любовь Канова. Поздравляем участников и желаем им дальнейших творческих успехов!



Анна Агаджанян:

Дорогая редакция! Спасибо Вам за такой замечательный конкурс! Участие принимаю в первый раз и надеюсь на успех. На фото моя дочка Карина. Костюм мы придумывали вместе, и я надеюсь, что у нас хорошо получилось!



Любовь Канова:

Уважаемые сотрудники редакции вестника «Ваш Консультант»! Решила предпринять ещё одну попытку и поучаствовать в вашем новом конкурсе «Закадри КонсультантПлюс».

С огромным удовольствием принимала участие в одном из ваших конкурсов (и с ещё большим удовольствием получила сертификаты на приобретение билетов в кино, за что отдельное спасибо, поскольку подарки - это всегда приятно).

По условиям вашего конкурса на снимке (а он сделан в электронном читальном зале библиотеки Сыктывкарского лесного института) присутствуют и символика, и продукция КонсультантПлюс, и, конечно, моё позитивное настроение!



Юлия Белоглазова:

Уважаемая редакция вестника «Ваш Консультант»! На фото моя дочка Миласлава. Она очень любит играть. На снимке Миласлава в роли важного юриста. Для этого у нас есть все атрибуты - вестник «Ваш Консультант», диск «КонсультантПлюс: Высшая школа» и, самое главное, ручка.

Спасибо за участие, дорогие друзья! Мы рады, что вы откликаетесь на наши акции и конкурсы! Для нас очень важно, что подарки, которые мы вручаем, приходятся вам по вкусу, ведь все что мы делаем, мы делаем для вас. А наш конкурс продолжается! Присылайте свои фото на электронный адрес vestnik@consultakomi.ru и получайте призы от нашей компании.

Организация собрания в Outlook 2010



Ирина Юхнина
старший
специалист
Центра бизнес-обучения

К сожалению, большое количество пользователей, имея в своем распоряжении Outlook, используют эту замечательную программу только в качестве почтового клиента. А зря. Microsoft Office Outlook имеет массу возможностей. Одна из которых – организация собрания.

Собрание – это мероприятие, на которое вы приглашаете других участников и, возможно, резервируете ресурсы, например, переговорные.

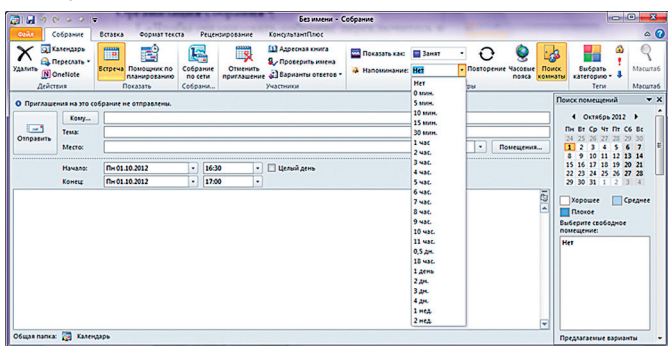
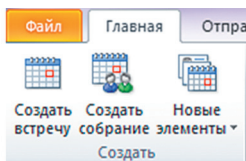
С помощью Microsoft Office Outlook 2010 можно:

- организовывать собрания, происходящие как в определенном месте, так и в сети;
- просматривать календари участников на наличие у них свободного времени;
- отправлять приглашения на собрания и отслеживать ответы участников;
- при изменении расписания обновлять или отменять назначенные собрания.

1. Организация собрания

1. Чтобы организовать собрание, переключитесь в представление **Календарь**.

2. Нажмите кнопку **Создать собрание**. Собрание можно также создать как встречу, а затем в окне встречи пригласить участников с помощью кнопки **Пригласить участников**.



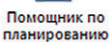
3. Заполните окно собрания: задайте дату и время начала и окончания мероприятия. Если событие длится целый день, установите отметку **Целый день**. Не забудьте внести тему и указать место проведения собрания.

4. Настройте время срабатывания напоминания.

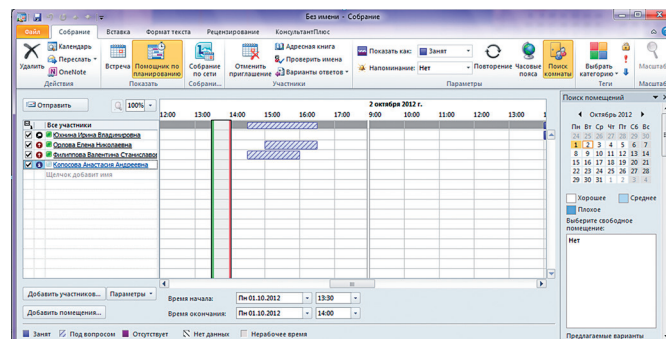
5. В нижней части окна собрания можно ввести дополнительную информацию, например, план встречи. Если нужно вложить файлы в приглашение, нажмите вкладку **Вставить** – **Вложить файл**.

6. После того, как вы впишете все данные о собрании, нужно выбрать и добавить его участников. Для этого нажмите кнопку **Кому...** и выберите участников собрания, добавляя их, например, из глобального списка адресов.

7. В окне собрания есть очень удобная кнопка **Помощник по планированию**. С помощью этой кнопки можно посмотреть занятость приглашен-



ных участников, указать обязательных и необязательных участников собрания и т.д. Если вы видите, что большинство участников заняты, то в графике доступности передвиньте время начала и окончания собрания (зеленую и красную вертикальные полосы) на временной блок, свободный для всех участников и ресурсов. Microsoft Outlook 2010 меняет дату и время собрания в соответствии с линиями.

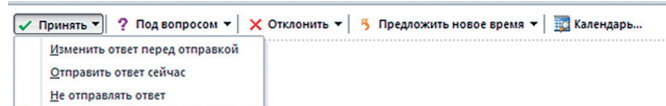


8. Отправка приглашения участникам собрания. После окончательной настройки деталей собрания его участникам отправляются приглашения на собрание. Для этого еще раз проверьте все детали собрания и нажмите кнопку **Отправить**. По умолчанию каждому участнику придет приглашение на собрание с просьбой подтвердить или отклонить участие.

2. Подтверждение участия в собрании

Участники собрания должны подтвердить или отклонить приглашение на собрание, ответив на письмо с приглашением.

Когда поступает новое приглашение на собрание, оно помещается в папку **Входящие**. В верхней части письма с приглашением вы можете нажать одну из кнопок **Принять**, **Под вопросом**, **Отклонить**.



У каждой из этих кнопок есть список вариантов реагирования. Выберите одну строку:

- **Изменить ответ перед отправкой**, чтобы открыть окно для ответа на приглашение и вписать свои комментарии. Нажмите **Отправить**. Ваш календарь будет обновлен автоматически.
- **Ответить сейчас** и далее **ОК**, чтобы отправить ответ на приглашение. Ваш календарь будет обновлен автоматически.
- **Не отправлять ответ** и далее **ОК**, чтобы обновить календарь, но не отправлять ответ на приглашение. Этот вариант выбирать крайне нежелательно, так как организатор собрания не сможет отследить, кто из участников собрания принял приглашение, а кто не сможет присутствовать.

Организатор собрания, получив ответы от приглашенных с помощью кнопки **Планирование**, может видеть отчет о том, сколько человек согласны принять участие в собрании, и может принять решение, стоит ли проводить в назначенное время или рациональнее перенести мероприятие на другое время.

Возможность организовывать собрания с помощью Microsoft Office Outlook позволяет избежать огромного количества телефонных звонков и долгих согласований, в конечном итоге позволяет сэкономить время и деньги организации.

Более детально о возможностях Outlook для планирования деятельности организации документооборота вы сможете узнать на семинарах-тренингах по Office. Подробная информация по телефону (8212) 57-30-33.

Приглашаем руководителей, кадровых работников, юристов, бухгалтеров

15 октября 2012 года на семинар

Трудовое законодательство и кадровое делопроизводство для профессионалов. Итоги 2012, перспективы 2013 года



Лектор:

Журавлева Ирина Витальевна – юрист, научный редактор журнала «Кадровые решения», консультант по кадровому учету и трудовым спорам, автор и преподаватель курсов повышения квалификации «Школа кадровика» с многолетним опытом работы, автор книг «Комментарий изменений к ТК РФ», «Кадровику – все о приказах, кадровых и некадровых», «Больничный – новый порядок оплаты», «Работа в дополнительное время», «Сокращение штата. Ликвидация», «Трудовые книжки. Все правила. Все правильно» и других (г. Москва)

Место проведения: г. Сыктывкар, ул. Первомайская, 62, 6 этаж, актов. зал.

Стоимость участия: **4500 руб.**

Внимание! Специальное предложение: для второго и последующего участника от одной организации стоимость - **3500 руб.**

Время проведения: с 9:00 до 17:00 ч.

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



18 октября 2012 года приглашаем на онлайн-семинар

Реалии и перспективы оплаты труда работников бюджетной сферы в 2012 году и на 2013 год



Лектор:

Гейц Игорь Викторович – к.э.н., главный редактор журнала «Заработная плата. Расчеты, учет, налоги». Автор многочисленных изданий и публикаций по вопросам заработной платы, учета и отчетности, налогообложения, разработчик ведомственных приказов ряда силовых министерств и ведомств по особенностям применения Инструкции по бюджетному учету.

Место проведения:

В Сыктывкаре: ул. Интернациональная, 108/3, 4 этаж, конференц-зал. Стоимость: 1500 руб.

В Ухте: ул. Мира, 16, 2 этаж, конференц-зал. Стоимость: 1600 руб.

В Усинске: ул. Нефтяников, 33, филиал УГТУ, 3 этаж. Стоимость: 1700 руб.

В Воркуте: ул. Ломоносова, 4. Стоимость: 1700 руб.

Время проведения: с 10:00 до 14:00 ч.

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



Приглашаем 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»**

