

КОЛОНКА РЕДАКТОРА



НАВСТРЕЧУ  
НОВЫМ ДОСТИЖЕНИЯМ!

**Здравствуйте,  
дорогие читатели!**

Рада приветствовать вас на страницах нашего информационного выпуска в Новом 2013 году!

Предлагаю продолжить в этом году работать над улучшением своего бизнеса, себя и окружающих вас людей...

Наши выпуски будут оставаться для вас источником вдохновения, хорошего настроения и кладезем полезных советов! В 2013 году вы найдете новые интересные рубрики, эксклюзивные интервью, занимательные репортажи...

Дорогие наши читатели! Впереди - целый год! Мы желаем всем вам удачи, новых достижений, прожить его ожиданием чуда и помнить, что творим его своими руками!

*До новых встреч! Приятного вам чтения!*

**Анастасия Сокоушина**  
специалист по связям с общественностью  
«Центра обучения «Деловая инициатива»

НЕ ПРОПУСТИТЕ!

29-30 января	Бизнес-тренинг <u>«Развитие навыков администрирования»</u>
14 февраля	Бесплатный мастер-класс <u>«Как нанимать и не терять продуктивных сотрудников?»</u> в рамках X Специализированной выставки «НЕФТЬ. ГАЗ. ЭНЕРГО - 2013»
21 февраля	Семинар <u>«Как упорядочить структуру компании»</u>
26-27 февраля	Бизнес-тренинг <u>«Как нанимать и не терять продуктивных сотрудников?»</u>
26-27 марта	Бизнес-тренинг <u>«Эффективные продажи»</u>

Более подробную информацию вы можете получить на нашем сайте - [деловаяинициатива.рф](http://деловаяинициатива.рф)

Звоните и регистрируйтесь по тел. (3532) 25-31-51, 56-02-91 или электронной почте: [info@codi56.ru](mailto:info@codi56.ru)



ИТОГИ АКЦИИ

«Стань Дедом Морозом - подари детям праздник!»



Подводим итоги новогодней акции, которую мы с вами удачно провели!

**30 декабря 2012 года все подарки были отправлены и сейчас радуют ребят «Социально-реабилитационного центра для несовершеннолетних» Кувандыкского района.**



Благодаря вам были собраны игрушки, книжки и сладости!

Акция дала возможность поздравить с Новым годом 25 детишек!

Это невероятный заряд позитива!



**Огромное спасибо всем,** кто не остался равнодушным в решении проблем детей, оставшихся без попечения родителей, благодаря кому у нас и вышло **провести акцию «Стань Дедом Морозом - подари детям праздник!»**

ЭТО ВАЖНО!

БУХУЧЕТ 2013: НОВАЯ ВЕРСИЯ  
Новый федеральный закон

1 января 2013 вступает в силу новый Федеральный закон «О бухгалтерском учете» (№402-ФЗ от 06.12.2011) (далее - новый ФЗ о бухучете). Некоторые положения нового закона достаточно сильно отличаются от норм применяемого в данное время Федерального закона «О бухгалтерском учете» (№129-ФЗ от 21.11.1996) (далее - старый ФЗ о бухучете). Поэтому сегодня и в ряде следующих выпусков нашей газеты мы постараемся рассказать вам об изменениях, которые ждут в этой сфере предпринимателей с нового года.

Сначала выясним на кого распространяется новый ФЗ о бухучете. В статье 2 данного закона указаны эти лица:

- 1) коммерческие и некоммерческие организации;
- 2) государственные органы, органы местного самоуправления, органы управления государственных внебюджетных фондов и территориальных государственных внебюджетных фондов;
- 3) Центральный Банк РФ;
- 4) индивидуальные предприниматели (далее ИП);
- 5) находящиеся на территории РФ филиалы, представительства и иные структурные подразделения организаций, созданных в соответствии с законодательством иностранных государств, международных организаций, их филиалы и представительства, находящиеся на территории РФ, если иное не предусмотрено международными договорами РФ.

Окончание на стр. 2

ЭТО ПОЛЕЗНО!

## СЕКРЕТЫ УСПЕШНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ



Сегодня мы продолжаем публикацию серии статей, посвященных технологии ведения успешных переговоров. В прошлом номере мы говорили о «позиции», сегодняшняя тема - «предложение».

### Предложение

Предложение всегда формируется исходя из позиции. Оно может совпадать с ней или, чаще, не совпадать. Но делать предложение без позиции бессмысленно. Иначе ситуация будет опять же похожа на то кресло на колесах, о котором мы уже говорили.

Предложение - та начальная точка, которую вы выдвигаете для ведения переговоров. Соответственно, предложение не является чем-то, от чего вы никогда не отступите. Нет, напротив, предложение, как правило, это предмет для торга.

Иными словами, при формировании предложения всегда рекомендуется оставлять «зазор» - поле, на котором вы сможете торговаться.

При этом, конечно же, предложение должно быть разумным и ни в коем случае не должно отпугивать тех, с кем вы вступаете в переговоры. То есть границы предложения, которое вы будете делать, лежат в области от позиции (непреодолимый минимум) и максимально выгодными для вас из существующих на рынке в конкретный момент времени.

При этом, разумеется, не советуем делать «нереальных ставок» - если предложение будет таким, которое не соответствует текущей ситуации, то, возможно, переговоры у вас просто не состоятся.

В связи с этим можно порекомендовать один успешный прием: никогда не озвучивайте полное предложение до переговоров. Если у вас хотят получить конкретные параметры, условия сделки - не раскрывайте их все. Можете прямо сказать, что в ваши полномочия входит озвучить «А» и «Б», а все остальные условия по имеющимся у вас правилам вы можете обсуждать только на переговорах.

Когда другая сторона согласится на переговоры (а кроме обычной заинтересованности в сделке ее уже будет привлекать элемент секретности), тогда вам нужно будет очень быстро и хорошо сделать «домашнюю работу», о которой мы расскажем позже.

Кстати, отсутствие в открытом предложении ключевых данных, кроме всего прочего, обычно влечет входящие звонки - именно для того, чтобы выяснить информацию. А звонок - это первый шаг к переговорам и успешной сделке.

Между тем, если вы уже озвучили какие-то данные при телефонном разговоре, обязательно запишите их, чтобы потом не нужно было вспоминать о сказанном, и чтобы не попасть в неприятную ситуацию при личной встрече.

Хотим обратить внимание на то, что предложение (та его часть, которая озвучивается открыто до начала переговоров) может выполнять функцию «фильтра». Вы вправе с самого начала решить, какие партнеры в сделке вам нужны и делаете общедоступной именно такую информацию, которая привлечет нужную категорию лиц. Например, если вам нужно быстро получить деньги, то вы можете указать, что «цена» (не называя точной цифры) может меняться при оплате в течение... дней после заключения сделки». Или, с другой стороны, вам нужны те, кто обеспечит бесперебойные поставки небольшими партиями - так укажите это!

Грамотное предложение, кроме того, может выполнить еще одну роль. Оно позволит «прощупать» другую сторону и собрать прямо на переговорах данные, которые пригодятся для успешного и выгодного завершения сделки.

Но об этом - в следующем выпуске.

*(Продолжение следует)*

По материалам [www.jurvest.ru](http://www.jurvest.ru), e-mail: [info@jurvest.ru](mailto:info@jurvest.ru)

ЭТО ВАЖНО!

## БУХУЧЕТ 2013: НОВАЯ ВЕРСИЯ

Начало на стр. 1



Также отдельными пунктами оговорено, что новый ФЗ о бухучете применяется при ведении бухгалтерского учета:

♦ доверительным управляющим - переданного ему в доверительное управление имущества и связанных с ним объектов бухгалтерского учета;

♦ одним из участвующих в договоре простого товарищества юридических лиц - общего имущества товарищей и связанных с ним объектов бухгалтерского учета;

♦ в процессе выполнения соглашения о разделе продукции, если иное не установлено Федеральным законом от 30.12.1995 № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции».

Таким образом, бухучет должны вести почти все экономические субъекты (п. 1 ст. 6 нового ФЗ о бухучете).

Однако в п. 2 ст. 6 нового ФЗ о бухучете указаны исключения: лица, которые могут не вести его. По этому пункту (п. 2) уже возникло много вопросов, так как он написан очень обобщенно. В наших следующих выпусках мы разъясним, кто может не вести бухучет в соответствии с новым ФЗ о бухучете и письмами Минфина.

По материалам [www.jurvest.ru](http://www.jurvest.ru), e-mail: [info@jurvest.ru](mailto:info@jurvest.ru)