

ЕСЛИ ЕСТЬ ДЕЛО В ЖИЗНИ!

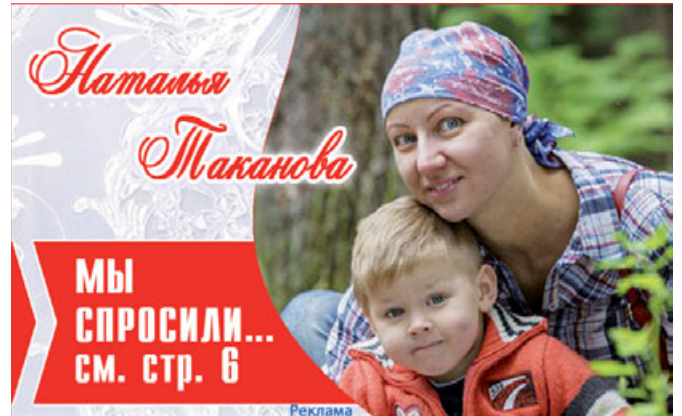
Ухтинский 6+ Торговый Двор

42 (387) 13 ноября 2015 г.
www.nepsite.ru

НЭП

Рекламное издание

Словое приложение к еженедельнику



КОМПАНИЯ

«ГАЛС»

г. Ухта

ул. Заводская, 3

телефон **73-02-94**

Режим работы

пн-пт 8:00-19:00, сб-вс 10:00-17:00

В этом
номере

СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЕ

Шпаклевка «Ветонит ЛР+» **699** руб/мешок

Штукатурка гипсовая **239** руб/мешок

Гипсокартон **229** руб/лист



ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ РФ

► При госкомпаниях откроют бизнес-университеты для малого и среднего бизнеса, стр. 8

ПРАВОВЫЕ НОВОСТИ РФ

► Годовой убыток, полученный ИП на УСН, не влияет на уплату ИП взносов за себя, стр. 9

ЭТО ИНТЕРЕСНО

► Как действовать предпринимателям в условиях меняющегося спроса на товары, стр. 10

Наш сайт:

www.nepsite.ru

Реклама

Реклама



«Монро»

Салон красоты

ПРЕДЛАГАЕТ:

- Парикмахерские услуги:
 - окрашивание 3D
 - омбре
 - сложный колор
 - краска «Антоцианин»
- Ногтевой сервис:
 - маникюр
 - педикюр
 - наращивание
- Косметолог
- Перманент
- Коррекция бровей нитью
- Ламинирование ресниц
- Консультации по уходу за лицом и телом
- Массажист
- Турбосолярий
- Сауна

Телефон **711-603**

Мы рады видеть Вас ежедневно

по новому адресу: Тиманская, 1, с 10:00 до 21:00

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ.

Лицензия №ЛО 1101001438 от 24 июля 2015 г.



Медицинский центр «Долголет»

сайт: www.mmczdorovie.ru «ВКонтакте»: <https://vk.com/dolgoletuhta>

- **СТОМАТОЛОГ**
- **НАРКОЛОГ-ПСИХИАТР**
- **ТЕРАПЕВТ**
- **ПЕДИАТР**

а также более 30 врачей разных направлений

КЛИНИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

**Знаем,
объясняем,
лечим!**

**Адрес: г. Ухта,
ул. Оплеснина, д. 15б**



743-343, 744-122

Реклама

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ.

Компания «ТК «Нивелир» предоставляет РАССРОЧКУ

на покупку пластиковых окон, дверей, остеклению балконов и лоджий на 4 месяца с первоначальным взносом — от 20%. Например, если окно стоит 15 000 рублей, вы вносите первоначальный взнос 3 000 рублей, еще четыре последующих месяца платите по 3 000 рублей.

Примерные цены на окна по типам домов в рассрочку

Кирпичная «хрущевка»:

- двустворчатое окно (кухонное с одной открывающейся створкой) – по 3 516 рублей;
- трехстворчатое окно (одна створка посередине) – по 4 280 рублей;
- балконный блок (дверь поворотнo-откидная, окно глухое) – по 4 820 рублей.

Панельная «хрущевка»:

- двустворчатое окно (кухонное с одной открывающейся створкой) – по 3 270 рублей;
- трехстворчатое окно (одна створка посередине) – по 4 000 рублей;
- балконный блок (дверь поворотнo-откидная, окно глухое) – по 4 600 рублей.

Девятиэтажные панельные дома (Куратова, Машиностроителей):

- двустворчатое окно – по 3 500 рублей;
- балконный блок (дверь поворотнo-откидная, окно глухое) – по 4 220 рублей.



Панельное МСО:

- двустворчатое окно (кухонное с одной открывающейся створкой) – по 3 516 рублей;
- трехстворчатое окно (одна створка посередине) – по 3 800 рублей;
- трехстворчатое окно (сейчас четырехстворчатое, две створки по краям) – по 5 160 рублей.

В указанную стоимость входят: изделие (5-камерный профиль, три стекла с энергосберегающим, фурнитура «Рото», микропроветривание на поворотнo-откидную створку), подоконник, отлив, откосы, порог (снизу двери), монтажные работы.

Дополнительно (не включены): москитная сетка, пена монтажная, прочие дополнительные работы.

До конца года окна с повышенной шумоизоляцией в подарок!

**Получить подробную информацию вы можете у консультанта по адресу:
г. Ухта, пр-д Строителей, 1 офис 2, телефон 79-32-79.**

На правах рекламы.

До Нового года осталось

Орхидея САЛОН КРАСОТЫ

Юбилейная, 12
73-60-25

- ✦ Парикмахерские услуги
- ✦ Маникюр
- ✦ Покрытие гель-лаком
- ✦ Нарастивание ногтей
- ✦ Косметический кабинет

БЕЗ ВЫХОДНЫХ
с 10:00 до 20:00

Антикризисные
цены

Серг. А. №1978176

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ПРОКОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ СО СПЕЦИАЛИСТОМ.



ОБУВНОЙ **ЕВРОТОП** Режим работы: с 11:00 до 19:30 **маг. «Евротоп»**
тел. 74-12-30 пр. Ленина, 6

ДИСКОНТНЫЕ КАРТЫ

**В широком ассортименте
коллекция обуви «Осень-зима»**

Фирма **Janita** - туфли, демисезонная и зимняя обувь

Большой выбор резиновой обуви

Свадебные туфли

Средства по уходу за обувью

Удобная домашняя обувь




Размеры
от 33 до 43

ЮВЕЛИРНЫЙ САЛОН

Надежда

Действует система скидок

**НА ВСЕ ИЗДЕЛИЯ
С БРИЛЛИАНТАМИ 30-40%**

НА ЗОЛОТЫЕ ИЗДЕЛИЯ 5-15%

Ленина, 14
ТД "СЕВЕР", 2-й ЭТАЖ
40 лет Коми, 7
"ТОРГОВЫЕ РЯДЫ"



Elegance
одежда для БУДУЩИХ МАМ

**НОВАЯ КОЛЛЕКЦИЯ
«ЗИМА 2015»**

- ✓ САРАФАНЫ
- ✓ ДЖИНСЫ
- ✓ БРЮКИ
- ✓ ВЕРХНЯЯ ОДЕЖДА
- ✓ КОСМЕТИКА
- ✓ БЕЛЬЕ
- ✓ ОДЕЖДА ДЛЯ ДОМА И ОТДЫХА

СКИДКИ
50%

НА КОЛЛЕКЦИИ
ЛЕТНЕГО И ПРОШЛОГО
СЕЗОНОВ

Т. 8(8216) 74-32-44, Ухта, Ленина, 24, цок. этаж

ТОВАРЫ ДЛЯ ДЕТЕЙ

Незнайка

- ✓ Карнавальные костюмы
- ✓ Верхняя одежда
- ✓ Детские светоотражатели
- ✓ Конверты на выписку
- ✓ Шапки
- ✓ Игрушки
- ✓ Принадлежности и одежда для новорожденных
- ✓ Канцтовары




РАСПРОДАЖА ДЕТСКОЙ ОБУВИ

Т. 8(8216) 74-32-44
г. Ухта, Ленина, 24, цок. этаж

СОВСЕМ НЕМНОГО!

ПАВИЛЬОН «Торфест»
САЛЮТЫ, ФЕЙЕРВЕРКИ
Вас впечатлит богатый выбор и качество современной пиротехники
 Специальные предложения для предприятий
 Предварительные заказы на поставку лучших образцов из серии элитной пиротехники
НАЛИЧНЫЙ И БЕЗНАЛИЧНЫЙ РАСЧЕТ
 г. Ухта, ПАВИЛЬОНЫ на остановках:
 «ул. Куратова», «Пионер-гора»
 т. 8(8216) 768-102, e-mail: aleks2803jl@mail.ru

СТОМАТОЛОГ и Я **РОГОЖКИН А.Н.**

Предновогодние скидки от 15%

- ЭСТЕТИЧЕСКАЯ РЕСТАВРАЦИЯ И НАРАЩИВАНИЕ ЗУБОВ
- ЛЕЧЕНИЕ ЗУБОВ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ
- ЛЕЧЕНИЕ ДЕСЕН ЛАЗЕРОМ
- ПРОТЕЗИРОВАНИЕ

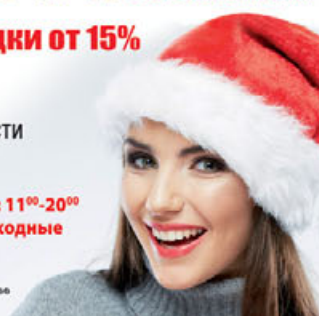
**Работаем: 11⁰⁰-20⁰⁰
 сб-вс - выходные**

пр. Космонавтов, 13
 (зд. роддома)
 Т. 72-21-60

Работаем с ОТП Банком
 АО «ОТП Банк»,
 ген. дир. ЦБ РФ № 2766
 от 27.11.2014 г.

Реклама Лиц, ЛО-11-01-000508.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ



СКУПКА ЗОЛОТА! ДОРОГО!!!

ИЗГОТОВЛЕНИЕ И РЕМОНТ ЮВЕЛИРНЫХ УКРАШЕНИЙ

В ПРОДАЖЕ ЗОЛОТЫЕ ЮВЕЛИРНЫЕ ИЗДЕЛИЯ, 1800 руб. ЗА ГРАММ

БЕСПЛАТНАЯ УСЛУГА ПО ОЧИСТКЕ ЗОЛОТЫХ КОРОНОК ОТ ЗУБОВ И ГИПСА

Производится скупка серебра: 1 г - 12 р.

**Ухта, пр. Ленина, 2/15, ДБ «СЕРВИС», 4 этаж,
 ООО «СТАНДАРТ ЗОЛОТО», тел. 8-912-551-09-90**

Новогодние подарки!

- делаем на заказ
- продаем в розницу
- любые цены

8-912-943-73-54
 Центральная база
 склад № 14, ИП Пономарева

Сосногорск-Ухта-Сыктывкар

Время в пути 4 часа

Реклама
 Лиц, серия 11, №001765965 от 30.01.13 г.

Wi-Fi
DVD

г. Ухта, время отправления:
 4:00, 5:30, 7:00, 9:00, 11:00, 13:00,
 15:00, 17:00, 19:00, 21:00, 23:00, 01:00

г. Сыктывкар, ж.-д. вокзал, время отправления:
 3:00, 5:30, 8:00, 9:30, 11:30, 13:00,
 15:00, 15:30, 17:30, 19:30, 23:30, 01:00

**Сыктывкар
 остановки:** **АЭРОПОРТ, БОЛЬНИЦЫ ГОРОДА**
 ПРЕДОСТАВЛЯЕМ ДОКУМЕНТЫ ДЛЯ ОТЧЕТА ЛИЦЕНЗИЯ, СТРАХОВКА ПассажиРОВ

(Теле2) 711-110 89042251252
89129476904 89042307770

ЗАЙМЫ ДО ЗАРПЛАТЫ по ПАСПОРТУ
 В МАГАЗИНАХ  **ЗОЛОТОЙ**
 8 800 333 22 00 WWW.FASTMONEY.RU

ул. 30 лет Октября, д. 19А, корпус 3, ТЦ «Галерея»

ООО «ЦЭК» ИНН 7801581945. Адрес: 199406, г. Санкт-Петербург, ул. Гаванская, д. 44, лит. А, пом. 6Н, 6Н Реклама

Сегодня мы поговорим с творческим и очень популярным человеком – Натальей Такановой. Все, кто сталкивался с вопросом свадьбы или ее организацией, непременно обращались к ней. «Хрупкая девушка с железным характером», – так говорят о ней люди.

– Наталья, а как Вы сами оцениваете свой характер?

– Скорее всего, я стрессоустойчивая, как сейчас модно говорить, а на самом деле, очень добрая, веселая и отзывчивая. У меня очень мягкое сердце, так сказать, чувственный человек, особенно это касается детей. В работе я требовательная и придирчивая, скорее всего.

– А есть плохие черты вашего характера?

– Думаю, да. Память на цифры, даты и еще, конечно, другие, – улыбаясь рассказывает Наталья.

– Чаще всего Вас спрашивают о работе?



Встреча с интересным человеком

– Скорее всего, да, так как моя публичная жизнь, мои невесты, тренинги и организации праздников и свадеб видны всем, кто связан с этим. А вот личная жизнь всегда в тени, так как совсем мало времени остается. Также я стараюсь

помогать детям в больницах, психоневрологическому диспансеру, да и вообще всем, кто обращается.

– А как проводите свободное время?

– Какое время? Свободное? – смеется Наталья. – Мой сыночек-крошка –

вот мое свободное время.

– Наталья, а чем Вас можно порадовать – отпуском, бриллиантами или цветами?

– Думаю, каждой творческой натуре нужны положительные эмоции, которых нам всем так не хватает. А главное, что у меня есть мама – самая замечательная на свете, которая помогает мне работать над собой, так как энергия иногда бьет через край.

– Чего Вы ожидаете от следующего года?

– Добра, в последние годы люди становятся все злее и злее... Вот почему так? Или мы старше становимся, непонятно, почему люди не дорожат тем, что у них есть. Видимо, правду говорят – мудрость и ценность жизни приходят с годами. Мне очень приятно, что вы выбрали меня для встречи с интересным человеком. Спасибо вам огромное, мне было очень приятно пообщаться.

На правах рекламы

РЕКЛАМА

СЕТЬ МАГАЗИНОВ «ДОМ МЕБЕЛИ»

1. Кухни Столы Стулья Шкафы-купе
 2. Мягкая мебель
 3. Гостиные Стенки Горки Спальни Обеденные группы
 4. Прихожие Офисная мебель Детская мебель

UFM УФАМЕБЕЛЬ
rival
МЕБЕЛЬ **trp**
 федеральная сеть интернет-магазинов **ЛЮБИМЫЙ ДОМ** МЕБЕЛЬ

СКИДКА 10%

БЕСПЛАТНАЯ ДОСТАВКА: Сосногорск Водный Ярег

НОВОЕ ПОСТУПЛЕНИЕ МЯГКОЙ МЕБЕЛИ

г. Ухта, ул. Сенюкова, 4А Т. 8 (8216) 790-600
 г. Ухта, пр-д Пионергорский, 3А Т. 8 (8216) 74-85-86

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ РК

Республика будет настаивать на том, чтобы магистральный газопровод «Ухта – Торжок-2» строился за счет наших трудовых ресурсов. Об этом заявил врио главы Коми Сергей Гапликов на встрече с журналистами после церемонии сварки первого стыка газопровода. По его словам, при обсуждении сотрудничества с Газпромом, в рамках реализации проекта «Ухта – Торжок-2», планируется подписание соответствующего соглашения, в котором будет определен механизм регистрации компаний-подрядчиков. «Республика Коми богата рабочими кадрами и качественными подрядными организациями, которые уже на протяжении многих лет выполняют подряды у крупных работодателей. И в этом плане мы с уверенностью можем рассчитывать, что такие объемные стройки, в частности, как газопровод «Ухта – Торжок-2», будет строиться, в том числе, за счет наших сил», – подчеркнул С.Гапликов.

www.komiinform.ru

Группа экспертов по заказу Комитета гражданских инициатив разработала методичку, которая позволяет оценить самые неблагоприятные регионы с точки зрения экономической и политической ситуации, и выделила регионы, входящие в зону риска. Как следует из материалов комитета, сообщает «РБК», к региону риска отнесены: Коми, Карачаево-Черкесия, Чечня, Ингушетия, Псковская, Астраханская, Нижегородская, Кемеровская, Ивановская области. В Коми резко сократились показатели розничной торговли и инвестиций. По данным Комитета, оборот розничной торговли сократился на 12,4% к январю-июню предыдущего года (в целом по России на 8%), объем вложений в основной капитал упал на 31,3% (по сравнению с 5,4% в целом по России).

www.tribuna.nad.ru

Правительство России утвердило индексацию тарифов на услуги ЖКХ с 1 июля 2016 года. В следующем году «коммуналка» в Коми подорожает на 4,6%.

Самый низкий рост тарифов будет в Северной Осетии – на 3%, а самый высокий – в Москве (7,5%). В Коми индексация составит 4,6%, говорится в правительственном распоряжении. Согласно прогнозу социально-экономического развития России, в следующем году коммунальные услуги для населения в среднем по стране вырастут на 4%, в 2017-м – еще на 5,1%, а в 2018-м – на 4,7%. В этом году в Коми тарифы на тепловую энергию выросли на 9,1%, холодную воду и водоотведение – на 11,2%. Тариф на электроэнергию для населения увеличится на 15%. По сетевому и сжиженному газу рост составил до 13%. В то же время в сельских муниципалитетах республики с 1 июля начали действовать льготные тарифы. Снижение тарифов на услуги холодного водоснабжения в зависимости от поставщика ресурсов составило от 10 до 30%, на услуги водоотведения – от 2 до 64%. В целом снижение платы по этим коммунальным услугам достигает 60%. Кроме того, с 1 июля для сельских жителей продолжили действовать льготные тарифы на тепловую энергию.

<http://komionline.ru>

Ярмарки по блату

Фотографии из сети интернет



Коми УФАС России по жалобе Торгово-промышленной палаты РК (ТПП РК) возбудило антимонопольное дело против администрации муниципального образования городского округа «Сыктывкар». Жалоба касается проведения ярмарок и выставок на территории столицы республики.

Анализ жалобы показал, что с созданием муниципального бюджетного учреждения «Городской центр предпринимательства и инноваций» (МБУ «ГЦПИИ») Торгово-промышленная палата не допускалась к организации и проведению ярмарок и выставок в городе Сыктывкаре, при этом аналогичные заявки муниципального бюджетного учреждения согласовывались администрацией. Постановлением администрации Сыктывкара в январе нынешнего года утвержден Перечень мест для проведения ярмарок на территории МО ГО «Сыктывкар», который включает пять мест для организации таких мероприятий. По два в Краснозатонском и Верхней Максаковке и одно в Седькыркеце. Только в этих местах, прямо скажем, не лучших с коммерческой точки зрения, предпринимателям разрешено проводить

выставки и ярмарки. Вместе с тем, МБУ «ГЦПИИ» имеет возможность проводить свои мероприятия на самых людных и экономически выгодных площадках: на Стефановской площади, в Кировском парке, на перекрестке улиц Бабушкина и Ленина, то есть в тех местах, к которым у обычных предпринимателей нет доступа, так как такие места не указаны в Перечне. По мнению руководителя антимонопольного ведомства Наталии Гуревской, сложившаяся ситуация создает благоприятные условия для муниципального бюджетного учреждения и имеет признаки нарушения Закона о защите конкуренции.

www.komi.fas.gov.ru

Работа с долгами ухтинских предприятий продолжается

28.10.2015 г. начальником Ухтинского отдела ГИТ в РК принято участие в заседании межведомственной рабочей группы по предупреждению, выявлению и пресечению правонарушений и преступлений в сфере оплаты труда в прокуратуре г. Ухты. На заседание явились представители ОАО «Ухтанефтегазгелогия» (ООО «УНПГ»), МУП «Водоканал», ООО «Монтажсервиском», ООО «Техэнергострой», ООО «Промавтоматика». Представитель МУП «Ухтаводоканал» сообщил о полном погашении задолженности по заработной плате и пояснил, что задолженность была вызвана наличием дебиторской задолженности, в том числе со стороны населения. Представитель ООО «Монтажсервиском» сообщил, что деятельность не ведется с июля 2015 г., все работники уволены, у организации имеется дебиторская задолженность, ведется работа с ОСП по ее взысканию, с целью погашения задолженности по заработной плате. Руководитель ОАО «УНПГ» сообщил о частичном уменьшении задолженности по заработной плате, которая на 27.10.2015 г. составила 1 8млн 320 тыс. руб., а также о мерах, принимаемых по погашению задолженности по заработной плате, возможных перспективах сохранения организации. Также сообщил, что с 10 по 21 декабря 2015 г. планируется увольнение работников в связи с сокращением численности работников, всем работникам выданы удостоверения КТС. Представитель ООО «Техэнергострой» и ООО «Промавтоматика» сообщил о размере задолженности по обязательным платежам, в том числе по заработной плате, а также о планируемом погашении задолженности по заработной плате в ООО «Техэнергострой» 16.11.2015 г. Кроме этого пояснил, что ООО «Промавтоматика» находится в



стадии банкротства, и задолженность по заработной плате имеется только перед собственниками организации, а также имеется задолженность по пособиям по уходу за ребенком перед пятью работниками, которая в ближайшее время будет погашена. Члены рабочей группы обменялись данными о задолженности по заработной плате на территории МОГО «Ухта» и обсудили план работы по ее погашению. По результатам заседания представителю ИФНС поручено провести налоговый проверку в ЗАО «СТС-Форум» и направить заявление в АС РК о признании ЗАО «СТС-Форум» банкротом, также решить вопрос о направлении заявления о банкротстве в отношении ООО ТК «СИТИ», ООО «Монтажсервиском». Руководителю ООО «Монтажсервиском» предложено работать напрямую с населением по взысканию задолженности за оказанные услуги и по взысканию имеющейся дебиторской задолженности, о принимаемых мерах сообщить в прокуратуру г. Ухты и в Ухтинский отдел ГИТ в РК. Руководителю ОАО «УНПГ» предложено сообщить о результатах реализации плана, предусмотренного руководством по погашению задолженности по заработной плате и сохранению предприятия.

<http://git11.rostrud.ru>

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ РФ

Быстро растет число предпринимателей, отмечающих ухудшение финансового состояния своего бизнеса. Если в августе только 9% участников социологического опроса признали начало «приватного финансового кризиса», то в сентябре уже каждый четвертый ответил, что его финансовое состояние ухудшается.

Таков один из результатов инициативного репрезентативного всероссийского опроса, проведенного Национальным агентством финансовых исследований (НАФИ) в начале осени. Статистическая погрешность не превышает 4,4%. Исследователи отмечают, что в этом году бизнесмены стали чаще признаваться в ухудшении финансовых показателей. Так, в августе таких признаний было 40%, а в сентябре стало 54% от общего числа ответов на вопросы опросных листов.

Соответственно, респонденты реже отмечают улучшение и стабильность финансовых показателей своего предприятия. Динамика уровня улучшения – 25% в августе и 16% в сентябре и отсутствия каких-либо финансовых изменений – 34% и 24%.

www.eg-online.ru

Субъекты МСП получают возможность пройти подготовку в корпоративных университетах и достичь необходимой квалификации для участия в закупках госкомпаний, а также стать участниками региональных промышленных кластеров на производственных площадках компаний с госучастием. Созданием этой системы займется новый комитет «Деловой России» по взаимодействию бизнеса и госкомпаний, руководителем которого избран член президиума генсовета Сергей Фахретдинов. Целью проекта «делоросов» является увеличение доли участия субъектов МСП в закупочной деятельности компаний с госучастием, внедрение инноваций и трансфера технологий, развитие нормативной базы и снятие административных барьеров. В рамках реализации кластерного подхода новым комитетом «Деловой России» по взаимодействию бизнеса и госкомпаний будут решаться и другие важные для бизнеса задачи: выявление и распространение лучших практик взаимодействия госкомпаний с малым и средним бизнесом и внедрения инноваций, участие в создании Федерального реестра поставщиков – субъектов МСП, разработка критериев отнесения товаров, работ и услуг к инновационной и (или) высокотехнологичной продукции.

<http://rcsme.ru>

Планировавшегося перехода на ежемесячную отчетность перед Пенсионным фондом с ежеквартальной в следующем году не будет, сообщил глава Пенсионного фонда РФ (ПФР) Антон Дроздов.

«Ведем консультации с бизнесом, весной были очень плотные консультации», – сказал он в эфире телеканала «Россия 24». По его словам, ведется также работа с теми компаниями, которые эту отчетность разрабатывают, например, с «1С». Глава ПФР пообещал учитывать интересы бизнеса, чтобы этот процесс проходил менее болезненно, меньше влиял на их издержки. «Поэтому в следующем году перехода на ежемесячную отчетность не будет», – сказал А.Дроздов.

<http://www.interfax.ru>

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ МИРА

Половина домов престарелых в Великобритании могут исчезнуть в ближайшее время, если правительство не увеличит финансирование отрасли. Такими оценками экспертов и участников отрасли, пишет британское издание *Guardian*.

Основная проблема – хроническое недофинансирование отрасли, которое только усилилось в последние годы. За последние пять лет местные органы власти, на плечах которых находится содержание домов престарелых, лишились примерно 40% прежнего бюджета на эти цели. В совокупности с ростом расходов на персонал (чи зарплаты растут) это приводит к тому, что власти попросту не могут предложить частным организациям достойную оплату на содержание домов престарелых.

К 2020 году дефицит бюджета социальной помощи увеличится до 2,9 миллиарда фунтов стерлингов. А уже сейчас многие организации, специализирующиеся на оказании подобной помощи, испытывают финансовые трудности и находятся на грани разорения.

Заместитель главы Нацбанка Казахстана Нурлан Кусаинов сообщил о том, что в 2018 году в стране заработает безналоговая зона на базе Международного финансового центра (МФЦ), который готовят к созданию власти Казахстана.

Офшор разместится на базе зданий, которые сейчас строятся для «Экспо-2017». По словам местных властей, при регистрации в Казахстане у компаний и их кредиторов отсутствуют какие-либо юридические риски. По его словам, создание Международного финансового центра Астаны (МФЦА) предполагает международную защиту бизнеса с помощью английского права и независимого суда. Кроме того, инвесторов освободят от налогов на 50 лет, предоставят безвизовый режим на пять лет и обеспечат бесплатными офисами класса А. Кроме того, власти Казахстана рассчитывают привлечь не только западных инвесторов, но и кре-

Фотографии из сети интернет



дения. По словам профессора Мартина Грина (возглавляет британскую ассоциацию частных домов престарелых *Care England*), в настоящее время данная отрасль переживает кризис даже более глубокий, чем испытывает сталелитейная промышленность Великобритании. А глава крупнейшей частной сети по оказанию услуг для престарелых англичан *HC-One Чай Патель* прогнозирует, что 50% домов престарелых попросту закроют, если ситуация не изменится.



диторов из исламского мира. Несмотря на очевидную выгодность проекта, эксперты считают, что МФЦА выходит за рамки мировых тенденций, которые подразумевают борьбу против офшоров. Часть же специалистов уверена, что казахстанская безналоговая зона позволит активно развивать проект Шелкового пути с Китаем.

По материалам сайта: www.dni.ru

СЛОВАРЬ ДЕЛОВОГО ЧЕЛОВЕКА

Сделка, бартерная – это безвалютный и безденежный, но оцененный и сбалансированный обмен товарами, оформляемый, как правило, единым договором (контрактом) и представляющий собой единую сделку, в которой обязательства сторон взаимозавязаны и зависят друг от друга. Основным признаком бартерной сделки является отсутствие платежей контрагентов за поставляемые товары. Другим признаком бартерных поставок является оформление их единым контрактом или двумя контрактами, в условиях которых указывается, что поставляемые товары по одному из контрактов оплачиваются поставками товаров по другому контракту.

Однократность налогообложения – это принцип сбора, при котором один и тот же объект может облагаться налогом одного вида только один раз за определенный законом период налогообложения.

Индивидуальным предпринимателем получен и оплачен патент на осуществление предпринимательской деятельности в сфере розничной торговли на 2015 г. по трем торговым точкам. Как пересчитать стоимость патента за 2015 г. в связи с уменьшением количества торговых точек и зачесть излишне уплаченные суммы патента в счет будущих платежей?

Если индивидуальный предприниматель получил патент на осуществление деятельности в сфере розничной торговли на территории конкретного субъекта Российской Федерации, то такой патент будет действовать в отношении всех указанных в патенте торговых объектов, расположенных на территории данного субъекта Российской Федерации.

Если в патенте указано определенное число показателей (количество (площадь) объектов, средняя численность наемных работников и т.п.), а в течение налогового периода появились новые объекты, то для целей налогообложения предпринимательской деятельности с использованием таких новых объектов индивидуальный предприниматель обязан получить патент на указанные объекты или применять в отношении предпринимательской деятельности с использованием этих объектов иные режимы налогообложения.

В случае уменьшения количества объектов перерасчет налога в рамках патентной системы налогообложения и зачет излишне уплаченной суммы патента в счет будущих платежей Кодексом не предусмотрен (письмо Минфина России от 23.06.2015 г. № 03-11-11/36170).

Я работаю в качестве ИП и уплачиваю ЕНВД. Сейчас хочу перейти на патентную систему. Могу ли я сделать это с IV квартала текущего года?

Нет, перейти с уплаты ЕНВД на патентную систему в середине года нельзя. Дело в том, что просто отказаться от «вмененного» спецрежима можно только со следующего календарного года (п. 1 ст. 346.28 НК РФ). Таким образом, в 2015 г. вам следует и дальше применять систему в виде ЕНВД. А уже с 1 января 2016 г. переходить на патент. Напомним, для перехода на патент вам нужно подать в ИФНС заявление по форме N 26.5-1, утвержденной Приказом ФНС России от 18.11.2014 г. № ММВ-7-3/589@. Сделать это нужно за 10 рабочих дней до начала применения патентной системы. То есть, чтобы применять патент с 1 января 2016 г., подать заявление необходимо не позднее 17 декабря текущего года. А для отказа от ЕНВД подайте заявление по форме N ЕНВД-4, утвержденной Приказом ФНС России от 11.12.2012 г. № ММВ-7-6/941@. Сделать это надо не позднее 15 января 2016 г. (п. 3 ст. 346.28 НК РФ).

Можно ли получить справку по форме 2-НДФЛ в налоговых органах?

Информацию о полученных доходах и удержанных суммах налога, предоставляемую работодателем в налоговый орган можно получить в «Личном кабинете налогоплательщика для физических лиц» в разделе «Налог на доходы ФЛ» – «Сведения о справках по форме 2-НДФЛ».

Межрайонная ИФНС
России № 3 по Республике
Коми в г. Ухте



ВОПРОС ЭКСПЕРТУ
www.nepsite.ru

ПРАВОВЫЕ НОВОСТИ РФ

В письме от 03.08.2015 г. № 17-4/ООГ-1109 Минтруд напомнил, что плательщиками взносов в ПФ, ФСС, ФФОМС являются: лица, производящие выплаты физлицам (работодатели), в том числе индивидуальные предприниматели и ИП, не производящие выплаты физлицам (не работодатели).

Если плательщик относится одновременно к обеим категориям, то уплачивает страховые взносы по каждому основанию. ИП, являющиеся работодателями, уплачивают взносы с сумм выплат физлицам, а также обязаны уплачивать взносы за себя в ПФ и ФФОМС.

Самозанятые плательщики страховых взносов, в том числе ИП, исчисляют взносы «за себя» с учетом суммы их дохода:

– если доход не превышает 300 000 руб. за расчетный период – 1 МРОТ (5 554 руб. на 2014 г.) x 26% x 12 мес. = 17 328,48 руб.;

– если доход превышает 300 000 руб. – 1 МРОТ x 26% x 12 мес. + 1 % от суммы дохода, превышающей 300 000 руб.

Максимально возможная сумма взноса, уплачиваемая самозанятыми плательщиками, определяется исходя из 8 МРОТ (5 554 руб. на 2014 г.) x 26% x 12 мес. = 138 627,84 руб.

В этих целях для ИП, применяющих УСН, доход учитывается в соответствии со статьей 346.15 НК, то есть при определении доходов учитываются:

– доходы от реализации, определяемые в соответствии со статьей 249 НК;

– внереализационные доходы, определяемые в соответствии со статьей 250 НК.

При этом расходы, предусмотренные статьей 346.16 НК, не учитываются. Сумма взносов не увязывается с конечным результатом предпринимательской деятельности ИП за год (прибыль, убыток). Аналогичные разъяснения давал и Минфин.

.....

В письме от 17.08.2015 г. № 03-05-06-04/47422 Минфин напомнил, что налогоплательщиками транспортного налога признаются лица, на которых зарегистрированы транспортные средства.

В соответствии со статьей 20 закона 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» предметы лизинга, подлежащие регистрации в госорганах (транспортные средства, оборудование повышенной опасности и другие предметы лизинга), регистрируются по соглашению сторон на имя лизингодателя или лизингополучателя.

Правилами ГИБДД предусмотрена возможность регистрации транспортных средств, используемых по договору лизинга, за одним из участников договора лизинга по их письменному соглашению, а также возможность временной, на срок действия договора лизинга, регистрации за лизингополучателем транспортного средства, зарегистрированного за лизингодателем. Если транспортные средства, находящиеся в собственности лизингодателя (но не зарегистрированные за ним), по договору лизинга переданы и временно зарегистрированы за лизингополучателем, налогоплательщиком транспортного налога является лизингополучатель.

Если по договору лизинга транспортные средства, зарегистрированные за лизингодателем, временно передаются по месту нахождения лизингополучателя и временно ставятся на учет в органах ГИБДД по месту нахождения лизингополучателя, то плательщиком транспортного налога является лизингодатель по месту государственной регистрации транспортных средств.

www.audit-it.ru

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ НАШЕЙ ГАЗЕТЫ!

Если у вас возникли вопросы, связанные с предпринимательской деятельностью, просим вас сообщать их по т. 76-13-49, ф. 76-02-42, или присылать по e-mail: karpovevgeni@yandex.ru

КОРОТКО О ГЛАВНОМ

Два ангела

Два ангела-путника в образе людей остановились на ночлег в доме богатой семьи. Семья была негостеприимна и не захотела оставить ангелов в гостинной. Вместо того они были уложены на ночлег в холодном подвале. Когда они расстилали постель, старший ангел увидел дыру в стене и заделал ее. Когда младший ангел увидел это, то спросил, почему. Старший ответил;

— Вещи не такие, какими кажутся.

На следующую ночь они пришли на ночлег в дом очень бедного, но гостеприимного человека и его жены.

Утром, после пробуждения, ангелы нашли хозяйина и его жену плачущими. Их единственная корова, молоко которой было единственным доходом семьи, лежала мертвая в хлеве. Младший ангел спросил старшего:

— Как это могло случиться? Первый мужчина имел все, а ты ему помог. Другая семья имела очень мало, была готова поделиться всем, а ты позволил умереть их единственной корове. Почему?

— Вещи не такие, какими кажутся, — повторил старший ангел. — Когда мы были в подвале, я понял, что в дыре в стене был клад с золотом. Я отремонтировал стену, чтобы клад не был найден. Когда на следующую ночь мы спали в постели, пришел ангел смерти за женой хозяйина. Я отдал ему корову.

Жители города

Жил на свете один старый человек. Каждый день он поднимался на вершину холма и задумчиво глядел на расстилающийся внизу городок. Однажды около него остановился путник с узлами за плечами и спросил:

— Что за люди живут здесь? Я ищу, где поселиться.

Старик ответил вопросом:

— А какие люди жили в том городе, откуда вы?

— Жалкие негодяи, — сказал путник.

Старик ответил:

— Лучше вам идти мимо. Люди здесь такие же.

Путник ушел. На следующий день к стрижку подошел другой путник и спросил то же самое.

И опять старик повторил свой вопрос о том, какие люди живут в том городе, откуда путник родим.

— Горько мне вспоминать об этом: они все были такими честными, храбрыми и заботливыми, благородными и добросердечными, дружными и любящими, готовыми чужому отдать последнюю рубашку. Услышав такое, старик улыбнулся и сказал:

— Добро пожаловать в наш город. Уверен, найдете вы здесь точно таких же людей, как в том городе, откуда вы пришли.

www.smisl-zhizni.ru

«Эра продавцов закончилась»

Несколько советов предпринимателям от эксперта в области консультационных и комплексных продаж Дмитрия Норки



Фото из сети интернет

Меняйтесь

Пытаться прогнать мир и своих клиентов под себя — бесполезно. Нужно менять свой подход. Перемены — единственное, что стабильно. Чтобы преуспеть в современном мире, нужно это признавать и уметь приспосабливаться. Тогда вы сможете работать с разными покупателями, в разных экономических ситуациях. Например, хотим мы или нет, но эра продавцов закончилась. У покупателей выработался жесточайший иммунитет, и даже неприязнь к продавцам. Нужно учиться работать в новых условиях.

<http://journal.dasreda.ru>

Один из самых востребованных и популярных бизнес-тренеров практиков России.

Эксперт в области практик консультационных и комплексных продаж и управления продажами. Специалист с многолетним стажем в области организации продаж B2B («Бизнес для бизнеса») и B2C («Бизнес для пользователя»). Главный редактор Журнала «Личные продажи». Владелец и генеральный директор консалтинговой компании «Стратегии и тактики продаж». Собственный опыт продаж и управления продажами с 1989 года. Автор книги: «Управление отделом продаж, стратегии и тактики успеха», «Продавец от Бога», «Скажи мне «да». Мастер-класс практик предотвращения возражений в продажах».

Со своими программами объездил более 50 городов. На семинарах и тренингах в год обучается более 750 сотрудников различных компаний. В числе корпоративных клиентов более 500 компаний, таких как «АвтоВаз», «Газпром нефть», «УАЗ», «Очаково», «Талосто», «Ярливо», «Корпорация ПАРУС», «Формоза», «Комсомольская правда», «Московский комсомолец», «Микоян» и т.д.

Классические методы продаж перестали работать. У покупателей стал вырабатываться стойкий иммунитет к традиционным подходам продаж. Современные клиенты более информированы, а технологии сделали товары и услуги взаимозаменяемыми. Решающим фактором является не товар или цена, а особый подход к продаже, который снимает все возражения клиентов, считает один из самых востребованных и популярных бизнес-тренеров России Дмитрий Норка. В конце сентября на площадке «Деловой среды» Сбербанка прошел общероссийский открытый семинар «Продажи без ограничений в условиях новой реальности». Дмитрий Норка рассказал, как следует действовать в условиях меняющегося спроса.

Не надо бороться с конкурентами, нужно просто бежать быстрее

Реакционная стратегия — все усилия, время и ресурсы бросать на то, чтобы выяснить, что делает ваш соперник, и противостоять действиям конкурента, не работает. У любой компании ресурсы ограничены. Их просто не остается на качественную работу с клиентами и обеспечение качества продукта. Будьте нацелены не на устранение конкурентов, а на то, чтобы сделать хорошо покупателю. Тогда вы обойдете конкурентов. Наступательная стратегия — это как плечевые виды спорта, где соперники не борются открыто. Например, в беге или

плавании, нужно просто бежать, плыть быстрее.

Научитесь не бояться перемен

Чувство страха — нормальное, естественное состояние. Он помогает нам выжить. С ним не надо бороться, с ним нужно уметь работать. Нужно мысленно пережить то, чего вы боитесь. У самураев есть специальный метод умирения страха — «умереть заранее»: представить и признать, что тебя уже нет в этом мире. Когда два великих воина с одинаковой подготовкой встречаются в бою, выигрывает схватку тот, кто сможет умереть заранее. Возможность представить и принять свое поражение освобождает и даже придает силы.

