

ЕСЛИ ЕСТЬ ДЕЛО В ЖИЗНИ!

# Ухтинский 6+ Торговый Двор

№ 14 (407) 13 апреля 2016 г.  
www.nepsite.ru

НЭП

Рекламное издание

Словое приложение к еженедельнику

**СКУПКА ЗОЛОТА! ДОРОГО!!!**

**ИЗГОТОВЛЕНИЕ И РЕМОНТ  
ЮВЕЛИРНЫХ УКРАШЕНИЙ**

ПРОДАЖА ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ  
СО СКИДКОЙ ДО 70%

Производится скупка серебра: 1 г - 12 р.

**БЕСПЛАТНАЯ УСЛУГА  
ПО ОЧИСТКЕ ЗОЛОТЫХ КОРОНОК ОТ ЗУБОВ И ГИПСА**

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

Реклама



Знаем,  
объясняем,  
лечим!

Лицензия МЗ РК №ЛО-11-01-001520 от 16 декабря 2015 г.

Реклама

**Медицинский центр «Долголет»**

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

**Медицинские осмотры:**

- предварительные (при поступлении на работу)
- периодические (при вредных условиях труда)
- оформление санитарных книжек и справок для представления в ГИБДД
- на получение оружия

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО  
ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

Адрес: г. Ухта, ул. Оплеснина, д. 156 8(8216) 743-343, 744-122



**СТРОЙМАТЕРИАЛЫ**

**Эконом  
магазин**

Т. 8(8216) 74-90-83  
ул. Сенюкова, 12

Реклама



**Солнцезащитные очки  
от Валентина Юдашкина -**

это модная одежда для глаз.  
В салоне «Жако» новое поступление  
эксклюзивной коллекции солнцезащитных  
очков. В них заложен индивидуальный  
стиль, итальянское качество,  
неповторимый дизайн.

**НОВИНКА!**

Первые цветные линзы Air Optix  
Colors, которые подходят для  
круглосуточного использования

обеспечивают передовые сочетания  
кислорода и влаги  
для здорового и комфортного ношения

8(8216) **74-65-01**  
пр. Космонавтов, 6

Реклама

В этом  
номере

**ДЕЛОВЫЕ  
НОВОСТИ РК**

► Поддержка  
малого и сред-  
него бизнеса  
в Ухте невоз-  
можна, **стр. 7**

**ДЕЛОВЫЕ  
НОВОСТИ РФ**

► Госдума от-  
казалась рас-  
ширять сферу  
применения  
ЕСХН, **стр. 8**

**ПРАВОВЫЕ  
НОВОСТИ РФ**

► Если в от-  
ношении дея-  
тельности, под-  
падающей под  
торговый сбор,  
применяется  
УСН с объектом  
«доходы минус  
расходы», то ве-  
сти отдельный  
учёт не нужно,  
**стр. 9**

Наш сайт:

www.nepsite.ru

**АвтоТехЦентр**  
**Car  
TIP help**

**Покупаете авто с рук?**

ПОМОЖЕМ ПРОВЕРИТЬ ЕГО ТЕХНИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ  
НАЙДЕМ ВСЕ НЕДОСТАТКИ

ПРОКОНСУЛЬТИРУЕМ ПО СТОИМОСТИ РЕМОНТА

**Осмотр всего 400 рублей!**

Также оказываем услуги  
по ремонту автомобилей и заказу запчастей

Севастопольская, 15 ☎ 715-999



*Ювелирный салон*



**ОГРОМНЫЙ  
АССОРТИМЕНТ  
ИЗЫСКАННЫХ  
УКРАШЕНИЙ  
ИЗ СЕРЕБРА**

**со скидкой 15%  
на изделия  
с полудрагоценными  
вставками**



ул. Октябрьская

г. Ухта,  
Чибьюская, 1  
М-Н «ЛАДА»

**СКИДКИ**  
НАКОПИТЕЛЬНЫЕ КАРТЫ  
ИМЕЮЩИМ 10% (по дисконтным картам)  
МОЛОДОЖЕНАМ 20%  
на бриллианты

Реклама

**Весь апрель  
на депляцию  
у мастера Маргариты  
СКИДКА 30%**

- Женский и мужской парикмахерский зал
- Маникюр и педикюр
- Нарращивание ногтей
- Косметолог
- Турбосолярий

**Ухта, ул. Тиманская, 1  
Т. 7111-603**

ООО «Монро». ИНН 110207327, КПП 110201001

Реклама

**ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО  
ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ.**



**«Монро»**  
Салон красоты

**МАГАЗИН ТЕЛЕТЕХНИКИ**

**ВСЕ 20 КАНАЛОВ У ВАС НА ДАЧЕ!!!**



- Телеприставки
- Антенны
- Кабель соединительный и другое

г. Ухта, пр. Ленина, 61  
8 (8216) **75-06-22**

**ПРИ ПОКУПКЕ ТЕЛЕПРИСТАВКИ - АНТЕННА В ПОДАРОК!**

**20 каналов БЕСПЛАТНО**



## МАЛЕНЬКИЕ ХИТРОСТИ ОТ ОПЫТНЫХ ДАЧНИКОВ

### УСКОРЕНИЕ ПРОРОСТА

Чтобы семена быстрее проросли, их замачивают в растворе перекиси водорода (4%) на 12 часов (капуста), а семена помидоров и свеклы - на 24 часа. Для обеззараживания семян (вместо марганцовки) их обрабатывают 10%-ной перекисью водорода 20 минут. Соотношение раствора и семян 1:1. Затем семена промывают и просушивают.

**ЙОД ДЛЯ КАПУСТЫ**  
В ведро воды добавить 40 капель йода. Когда начнёт формироваться кочан, поливать капусту под растение по одному литру.

### БОЛЬШОЙ ВЫБОР СЕМЯН

- рассада одно- и многолетних культур
- ожидаем семенной картофель
- кустарники, саженцы, корни растения, луковичы (осень, весна)
- грунты, удобрения, средства защиты растений
- садовый инвентарь, садовый декор



**Лук-севок (Голландия)**

Павильон «Есения»  
ТЦ «Сыктывкар», ТЦ «Печора»  
т. 8-912-173-46-39

### ПОСЛЕ ДОЖДИЧКА

Урожай картофеля будет в три раза больше, если всходы картофеля (10-12 см) окучить сразу же после дождя или обильного полива. Тогда образуются дополнительные стволы, на которых через некоторое время появятся клубни.

[www.astra-dizayn.ru](http://www.astra-dizayn.ru)

**ASTRA - дизайн**

**СКОРО ДАЧНЫЙ СЕЗОН! ВАМ К НАМ!**

карнизы и жалюзи  
все виды смесителей  
садовый инвентарь

ванны раковины  
унитазы



Ухта, ул. Бушуева, д. 1  
т. 8(8216) 76-34-03

# НАСОСЫ

СЕТЬ МАГАЗИНОВ  
**ПАРУС**  
[www.parus-komi.ru](http://www.parus-komi.ru)



**Насос погружной вибр. Patriot VP 10a, 300 Вт, 18 л/мин, кабель 10 м, d - 96, 315302500 - 1 640 руб.**

**э/насос погружной скваж. «Малыш» СОЮЗ, НГС-97128в, верх. забор, 280 Вт - 1 490 руб.**



**э/насос погружной скваж. «Малыш» СОЮЗ, НГС-97128h, ниж. забор, 280 Вт - 1 630 руб.**



**насос для откачки воды из подвалов Sturm WP9703SW, 300 Вт - 3 990 руб.**



30 лет Октября, 5, т. 8(8216) 74-20-71, Комсомольская пл., 5, т. 8(8216) 72-32-58  
пр. Космонавтов, 5/2, т. 8(8216) 76-78-02, Сосногорск, ул. Молодёжная, 1, т. 8(82149) 5-10-86

# Любимая дача



**БАНАНОВЫЕ УДОБРЕНИЯ**  
 Взять банановые корки, залить их, подождать, когда на поверхности образуются пузырьки. Поливать комнатные цветы. Пропорции производные. Можно воду налить в старые корки, добавив новые.

**ЦВЕТЫ НА ДРОЖЖАХ**  
 100 г сырых дрожжей растворить в 10 л воды. Поливать все растения, в том числе и комнатные цветы, раз в месяц. Результат - отличный рост.

**СОЛЕНАЯ ЗЕМЛЯ**  
 Если у свеклы покраснели листья, значит, в почве не хватает натрия. Нужно полить свёклу соляным раствором. Для этого стакан крупной соли развести в 10 литрах воды. Этого достаточно, чтобы подсолить землю.

**КАМИНЫ, ПЕЧИ БАННЫЕ ОТОПИТЕЛЬНЫЕ**

**УДОБРЕНИЯ**  
**УКРЫВНОЙ МАТЕРИАЛ**  
**МИНИ-ПАРНИКИ**

**БОЧКИ, КАДКИ:**  
 - дубовые  
 - липовые

**АКСЕССУАРЫ для бани**

**КРЕДИТ\***

г. Ухта, Железнодорожная, 48  
 маг. «Хозторг» на территории  
 маг. «Азбука ремонта»  
 Т.: 75-30-66, 8-912-94-98-930

**СтройМастер** склад № 58

**ЛАМИНАТ** более 100 видов; новинки - кварц-винил, линолеум (пр-во Бельгия)

**ФАНЕРА** от 4 до 24 мм, 1525x1525, береза

Гипсокартон, профиль, строительные смеси, теплоизоляция

МДФ, ПВХ-панели, более 100 видов

**СТОЛЕШНИЦЫ И МЕБЕЛЬНЫЕ ЩИТЫ ПО НИЗКИМ ЦЕНАМ**

**КАРНИЗЫ, КЛЕЕНКА, САМОКЛЕЮЩ.**

**ПЛЕНКА, виниловые ФОТООБОИ**

**В НАЛИЧИИ ЖИДКИЕ ОБОИ**

**ПОСТУПЛЕНИЕ САНТЕХНИКИ**

Доставка по звонку - оплата при получении  
 При заказе от 7000 р. - доставка **БЕСПЛАТНО**  
 Выделяем НДС

**ОПТОВЫМ ПОКУПАТЕЛЯМ СКИДКИ!**

Консультации. Настил  
 Т.: 8(8216) 750996, 794736

Раб. пос., ул. Железнодорожная, 16а  
 Центр. база «Коминетфть», склад № 58

Режим работы:  
 ПН-СБ - с 9:00 до 18:00  
 ВС - с 9:00 до 17:00

**КРЕДИТ**

**ЗАБОЙНЫЕ ЦЕНЫ!**  
 ФАНЕРА ОТ 204 РУБ.  
 ГИПСОКАРТОН ОТ 238 РУБ.  
 НА УТЕПЛИТЕЛИ 10% СКИДКА  
 \*зачем до 30.04.2016 г.

**La Casa**

Большой ассортимент сортовых фиалок, комнатных растений!

- цветы, подарки
- интерьерные композиции
- букеты из конфет
- грунт, удобрения, семена

Ухта, ул. Бушуева, 16  
 Т. 8-904-235-96-36  
[http://vk.com/la\\_casauhta](http://vk.com/la_casauhta)

антикризисные **цены**

**НАДЕЖНЫЕ ПЛАСТИКОВЫЕ ОКНА И ДВЕРИ**

компания **ОКНОМАРКЕТ**

- ✓ ОКНА
- ✓ БАЛКОНЫ
- ✓ ДВЕРИ
- ✓ ЛОДЖИИ

ЗАПИСЬ НА БЕСПЛАТНЫЙ ЗАМЕР на сайте: [www.oknomarket-komi.ru](http://www.oknomarket-komi.ru)

**СТЕКЛОПАКЕТЫ И РЕЗКА СТЕКЛА КОМПЛЕКТУЮЩИЕ ДЛЯ МОНТАЖА И ОТДЕЛКИ ОКОН**

г. Ухта, пр. Ленина, 2/15  
 ДБ «Сервис», 2 эт., т. 8(8216) 70-30-30

**Хочу на Дачу**

- ТЕПЛИЦЫ, ПАРНИКИ
- ДАЧНЫЕ ДОМА
- БАНИ-БОЧКИ, КУПЕЛИ
- БЕСЕДКИ, СКАМЕЙКИ
- КАЧЕЛИ
- ТУАЛЕТЫ
- ДУШЕВЫЕ КАБИНЫ
- МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИИ

8(8216) **71-71-55**

ул. Интернациональная, 44Б ост. «Телецентр», за маг. «Россия»

Реклама

**КРУГЛОСУТОЧНАЯ**  
**СЛУЖБА ДОСТАВКИ**

**72-06-06**  
**768-409**

Горячие обеды  
Пицца  
Цветы. Продукты  
Напитки

Приглашаем к сотрудничеству



Реклама

**ОПТИКА**  
НА КОМСОМОЛЬСКОЙ ПЛОЩАДИ  
ДОСТОЙНОЕ КАЧЕСТВО ПО РАЗУМНЫМ ЦЕНАМ

**СРОЧНОЕ**  
изготовление от 30 минут

Весь спектр услуг  
по изготовлению и  
ремонту очков

**НУЖНЫ ОЧКИ?  
МЫ ВАМ  
ПОМОЖЕМ!**

г. Ухта, Комсомольская пл., 7/10, тел. 76-43-70  
Режим работы: будние дни - с 11:00 до 19:00, суббота - с 11:00 до 17:00  
воскресенье - выходной

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА.

Лиц. №ФС-99-03-003351 от 21.11.2012 г.



Реклама

**СЕТЬ МАГАЗИНОВ «ДОМ МЕБЕЛИ»**

**БОЛЬШОЕ ПОСТУПЛЕНИЕ**  
**СТЕНОК от 8 800 руб.**

**А ТАКЖЕ ПОСТУПЛЕНИЕ СПАЛЕН,  
ШКАФОВ-КУПЕ И КУХОНЬ**

**БЕСПЛАТНАЯ ДОСТАВКА:**  
Сосногорск  
Водный, Ярега

г. Ухта, пр-д Пионергорский, 3А, Т. 8 (8216) 74-85-86



**ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ РК**

Поддержка малого и среднего бизнеса на уровне муниципалитета невозможна, заявил руководитель ухтинской администрации Александр Бусырев на очередной встрече с представителями СМИ. «Самое главное для бизнеса – это наличие механизмов компенсации процентных ставок, дешевых кредитных ресурсов, поддержка на уровне федерации, республики и муниципалитета. Поддержка на уровне муниципалитета не возможна, потому что денег просто нет. Необходимо делать новую программу. Та программа, которая есть, никуда не годится», – сказал он.

.....

В рамках поручения врио главы РК С.А. Гапликова в Управлении жилищно-коммунального хозяйства Ухты прошло рабочее совещание с руководителями управляющих компаний городского округа. Темой встречи стало обсуждение пилотного проекта «Создание и внедрение системы мониторинга обращения жителей по вопросам ремонта и обслуживания жилого фонда в Республике Коми». Предлагаемая система мониторинга ЖКХ должна стать действенным инструментом контроля за исполнением заявок и обращений от жителей города, а также позволит осуществлять оперативный контроль за деятельностью управляющих компаний и ТСЖ.

.....

МОГО «Ухта» – единственный муниципалитет Коми, с которым «ЛУКОЙЛ» заключил трехстороннее соглашение о сотрудничестве. Финансовая помощь муниципалитету составит 33 896 тысяч рублей. На средства ООО «ЛУКОЙЛ-Коми» будут проведены ремонт в здании библиотеки в поселке Ярега, капитальный ремонт Ухтинского межрегионального роддома и городской школы № 21. Также будут приобретены медицинское оборудование для ярегской поликлиники № 2 и универсальная спортивная площадка с искусственным покрытием для спорткомплекса «Шахтёр». Кроме того, в рамках Программы социального развития поселка Ярега «ЛУКОЙЛ-Коми» на условиях софинансирования с республиканским бюджетом выделит средства на жилищное строительство и ремонт уличной дорожной сети. ООО «ЛУКОЙЛ-УНП» намерено профинансировать приобретение и установку детской площадки в районе улицы Машиностроителей, замену окон в детском саду № 4, покупку кухонного оборудования и мебели для детского сада № 31. Предприятие готово выступить спонсором команды ухтинского Центра юных техников на республиканских и всероссийских соревнованиях и оказать материальную помощь Объединённому центру народной культуры МОГО «Ухта» в проведении общегородских мероприятий.

По материалам сайта <http://mouhta.ru>

Перспективы дальнейшего развития сельскохозяйственных товаропроизводителей Республики Коми связаны не только с федеральными торговыми сетями, но и с мелкой розничной торговлей. К такому мнению пришли участники собрания фракции «Единая Россия» в Государственном совете Коми.

Как отметил руководитель фракции Александр Макаренко, крупные торговые сети производят оптовые закупки значительными объёмами, что позволяет им получать более выгодную цену на товар. По его словам, аграрии, за редким исключением, не могут поставить необходимый объём продукции, потому и не попадают на прилавки крупных торговых брендов. «Доходит до того, что свежие огурцы в наших магазинах могут быть из любого региона России, но только не нашей республики», – подчеркнул депутат.

По словам первого заместителя министра сельского

## Фермерам Коми нужна поддержка

Фотографии из сети интернет



хозяйства и продовольствия республики Натальи Колбасюк, местные производители действительно теряют рынки сбыта. С этим мнением солидарна и заместитель министра экономики Коми Галина Жукова. Она отметила, что присутствие товаров местных производителей на прилавках федеральных торговых сетей – это вопрос диалога с ритейлерами.

Согласно статистике, приведенной президентом Торговой ассоциации РК Галиной Лапшиной, только 10% сельхозпроизводителей Коми реализуют продукцию в федеральных сетях, 34% – в собственных, 56% – через

небольшие магазинчики. По ее словам, им тоже нужна поддержка. Одной из таких форм, по её мнению, может стать кооперация предприятий торговли.

Поддержать товаропроизводителей республики готовы представительства Коми при президенте Российской Федерации и в Северо-Западном регионе, чьи руководители – Григорий Сарисвили и Валерий Кюршин – призвали аграриев обращаться к ним за помощью в решении вопросов реализации товаров с маркой «Сделано в Коми» в Москве и Санкт-Петербурге.

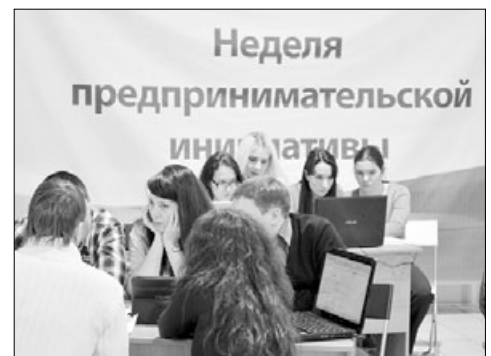
<http://komiinform.ru>

## Бизнес-форум вызвал интерес

На форум «Предпринимательская инициатива-2016» зарегистрировались 187 бизнесменов. В день проведения самого мероприятия Академия государственной службы и управления приняла 334 предпринимателя.

Участниками форума стали предприниматели из Сыктывкара, Ухты, Усинска, Печоры, Инты, Сосногорска, Сыктывдинского, Удорского, Усть-Куломского, Усть-Вымского, Княжпогостского, Сысольского, Корткеросского, Койгородского и Прилузского районов. Бизнесмены представили широкий спектр сфер и областей бизнеса: торговлю, образование, обрабатывающее производство, финансовую деятельность, здравоохранение, транспорт и связь, сельское хозяйство, строительство, гостиничный и ресторанный бизнес, а также народные художественные промыслы.

Кроме того, в рамках форума приняли участие представители органов исполнительной и законодательной власти, органы местного самоуправления и общественные организации. В качестве федеральных гостей на форум приехали: депутат Государственной Думы,



представители Агентства стратегических инициатив, Фонда «Сколково», эксперты Минэкономразвития РФ, омбудсмены по защите прав предпринимателей при президенте РФ и Ненецкого автономного округа, директора и руководители крупных компаний России и ближнего зарубежья. Всего участниками форума стали более 400 человек.

В настоящее время дорабатывается резолюция форума, которая будет опубликована на сайте форума.

<http://econom.rkomi.ru>

## ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ РФ

Депутаты Госдумы отклонили поправки в НК РФ, снимающие ограничение по численности работников в целях применения ЕСХН для рыбохозяйственных организаций и индивидуальных предпринимателей.

Напомним, в настоящее время рыбохозяйственные организации и ИП вправе применять ЕСХН, если средняя численность работников не превышает за налоговый период 300 человек. Проект Федерального закона с изменениями в статью 3 462 НК РФ был разработан и внесен в Госдуму депутатами Магаданской областной Думы.

В Госдуме решили отклонить законопроект, пояснив, что его реализация приведет к сокращению доходов федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов.

[www.klerk.ru](http://www.klerk.ru)

\*\*\*\*\*

Задолженность перед хозяйствующими субъектами в РФ составляет 25 миллиардов рублей, это может подорвать малый и средний бизнес, заявил генпрокурор РФ Юрий Чайка. «Появляются проблемы, которые требуют нашего вмешательства. Крайне остро стоит вопрос несвоевременной оплаты государственными и муниципальными заказчиками выполненных предпринимателями обязательств по контрактам. Задолженность перед хозяйствующими субъектами превысила 25 миллиардов рублей. Изъятие таких огромных сумм может подорвать бизнес — особенно малый и средний», — сказал он, выступая на коллегии Генпрокуратуры.

<http://ria.ru>

\*\*\*\*\*

С идеей создания МФЦ для бизнеса выступил директор Департамента развития малого и среднего предпринимательства и конкуренции Минэкономразвития России Максим Паршин. Предполагается, что подобные многофункциональные центры предоставления государственных и муниципальных услуг будут ориентированы преимущественно на малый и средний бизнес. В них предприниматели смогут получить информационную поддержку, услуги кредитных учреждений и оформить заявление на предоставление государственных льгот и субсидий. А малому бизнесу планируется упростить с помощью этих МФЦ доступ к процедурам госзакупок. Первый центр, ориентированный на предпринимателей, уже готовится к открытию в Уфе.

[www.garant.ru](http://www.garant.ru)

**ВОПРОС ЭКСПЕРТУ**  
[www.nepsite.ru](http://www.nepsite.ru)

## ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ МИРА

Фотографии из сети интернет

Итальянские предприниматели потеряли 3,6 миллиарда евро из-за антиросийских санкций. Как подсчитали специалисты Национальной конфедерации компаний ремесленного производства из Местре (Венеция), на такую сумму сократился в 2015 году объем итальянского экспорта в Россию.

В наибольшей степени пострадали малые и средние компании из областей Ломбардия, Эмилия-Романья и Венето. Так, снижение объема экспорта произошло в таких сферах, как механическое оборудование (снижение составило 648,3 миллиона), одежда (538,2 миллиона), автомобили (399,1 миллиона), обувь и изделия из кожи (369,4 миллиона), мебель (230,2 миллиона).

«Такое заметное снижение спроса на продукцию «сделано в Италии» связано с контрпродуктивной санкционной политикой ЕС и, как следствие, снижением доверия, — цитирует сообщение кон-



федерации ТАСС. — В свете терактов в Брюсселе и в связи с необходимостью совместной борьбы с терроризмом настал момент пересмотреть позиции ЕС в отношении России. Геополитическая ситуация претерпела значительные изменения по сравнению с 2014 годом, и это нельзя не учитывать».

[www.dni.ru](http://www.dni.ru)



По расчетам Конфедерации британской промышленности, выход Великобритании из состава ЕС обойдется Соединённому королевству в 100 миллиардов фунтов стерлингов, а это примерно 5% ВВП страны, и сокращению 950 тысяч рабочих мест к 2020 году. Референдум о членстве Великобритании в Европейском союзе запланирован на 23 июня. По данным опросов общественного мнения, число сторонников и противников Brexit разделилось примерно поровну и составляет порядка 40% с обеих сторон. Оставшиеся 20% британских граждан ещё не определились.

<http://ru.euronews.com>

Рекордные \$215 миллиардов потратили за рубежом 120 миллионов китайских туристов. Локальные направления китайцы меняют на соседние и далекие страны — Японию, Германию, Исландию, Австралию. Турпоток китайцев в Россию в 2015 году увеличился наполовину. Общая сумма затрат на выездной туризм граждан КНР, несмотря на замедление экономики страны, в 2015 году составила \$215 миллиардов, следует из исследования Всемирного совета по туризму и путешествиям. Эта сумма в целом сопоставима с ВВП Вьетнама. Объем затрат китайцев на зарубежный отдых увеличивается год от года: по сравнению с 2014 годом показатель вырос на 53% против 3,1% среднемирового роста. Отдыхающие из Китая опережают других туристов и по числу путешествий.



За прошлый год граждане КНР совершили 120 миллионов зарубежных поездок, что означает, что каждый десятый зарубежный путешественник — китаец, приводит данные China National Tourist Office.

[www.gazeta.ru](http://www.gazeta.ru)

## СЛОВАРЬ ДЕЛОВОГО ЧЕЛОВЕКА

**Цена, этикетная** — это розничная цена, проставляемая на этикетке (ярлыке), прикрепляемой к товару.

**Контрольные графики** — это графическое отображение хода работ во времени по отношению к директивному графику или контрольным величинам. Используются для определения, находится ли процесс «под контролем» или требуется регулирующее воздействие.

[www.edictionary.ru](http://www.edictionary.ru)

### Что грозит компании за несвоевременную уплату авансового платежа по налогу, уплачиваемому в связи с применением «упрощёнки»?

«Упрощенец» уплачивает авансовый платёж по единому налогу не позднее 25-го числа первого месяца, следующего за истекшим отчётным периодом. На сумму несвоевременно уплаченных авансовых платежей по налогу начисляются пени (ст. 75 НК РФ).

### «Упрощенец» с объектом налогообложения доходы минус расходы уплачивал в течение года авансовые платежи по налогу. По итогам года должен быть уплачен минимальный налог. Можно ли зачесть перечисленные авансовые платежи в счёт уплаты минимального налога?

При уплате минимального налога учитываются внесённые в этом налоговом периоде авансовые платежи.

### Можно ли применять систему налогообложения в виде единого налога на вменённый доход при продаже товаров через интернет-магазин?

Нет. Розничная торговля – предпринимательская деятельность, связанная с торговлей товарами (в том числе за наличный расчёт, а также с использованием платёжных карт) на основе договоров розничной купли-продажи (ст. 346.27 НК РФ).

К данному виду предпринимательской деятельности не относится реализация товаров по образцам и каталогам вне стационарной торговой сети (в том числе в виде почтовых отправок (посылочная торговля), а также через телемагазины, телефонную связь и компьютерные сети).

Реализация товаров в таких случаях в целях главы 26.2 Кодекса не относится к розничной торговле, и налогообложение этой деятельности производится в соответствии с иными режимами налогообложения.

### Деятельность по розничной торговле приостановлена в связи с ремонтом помещения, но в налоговой требуют рассчитать налог за весь период. Правомерно ли это?

Если вы прекратили вести деятельность, облагаемую ЕНВД, то должны подать в налоговый орган заявление о снятии с учёта с этого режима, в качестве плательщика ЕНВД. Сделать это нужно также в течение пяти дней со дня прекращения «вменённой» деятельности. Заявление составляется по форме № ЕНВД-4 (Приказ ФНС России от 11.12.2012 г. № ММВ-7-6/941@).

Межрайонная ИФНС России № 3 по РК в Ухте



### ПРАВОВЫЕ НОВОСТИ РФ

**Налогоплательщик осуществляет несколько видов предпринимательской деятельности и применяет УСН с объектом налогообложения в виде доходов уменьшенных на расходы. Должен ли он вести раздельный учёт доходов и расходов в отношении того вида деятельности, который подпадает под уплату торгового сбора?** Нет, это делать не нужно, полагают в Минфине России (письмо от 30.10.2015 г. № 03-11-06/2/62729). Как известно, налогоплательщики, которые применяют УСН с объектом налогообложения «доходы минус расходы», вправе уменьшить полученные доходы на сумму уплаченных налогов и сборов (пп. 22 п. 1 ст. 346.16 НК РФ). Следовательно, «упрощёнки» с объектом налогообложения в виде доходов уменьшенных на величину расходов, учитывают сумму уплаченного торгового сбора в составе расходов. На этом основании в Минфине полагают, что такие налогоплательщики не обязаны вести раздельный учёт доходов и расходов, относящихся к виду деятельности, по которому применяется упрощённая система налогообложения, и к виду деятельности, по которому уплачивается торговый сбор. Добавим, что налогоплательщики, которые применяют УСН с объектом налогообложения «доходы» и ведут несколько видов деятельности, при осуществлении деятельности, в отношении которой установлен торговый сбор, могут уменьшить сумму единого налога на сумму торгового сбора (п. 8 ст. 346.21 НК РФ). Из этого следует, что такие «упрощёнки» уменьшают налог только по той деятельности, в отношении которой уплачивается торговый сбор. А это ведёт к тому, что налогоплательщик обязан вести раздельный учёт доходов и суммы единого налога, который уплачивается в отношении деятельности, подпадающей под торговый сбор. Такое мнение высказывал Минфин России в письме от 27.03.2015 г. № 03-11-11/16902.

www.buhonline.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

**Не рой другому яму**

Рыл один человек другому яму и... нашёл золото!

– Ну вот! – возликовал он. – А говорят, не рой другому яму, чтобы самому не попасть в неё! Я-то думал, теперь это место за сто вёрст обходить, а тут оказывается золота-то... золота!..

И чем дальше, тем больше!

Копал он, копал. И так углубился, что уже не смог выбраться наверх и остался в яме. Иными словами – всё равно угодил в неё!

**Притча о работниках**

Один работник зашёл к барину и говорит:

– Барин! Почему ты мне платишь всего пять копеек, а Ивану всегда пять рублей?

Барин смотрит в окно и говорит:

– Вижу я, кто-то едет. Вроде бы сено мимо нас везут. Выйди-ка и посмотри.

Вышел работник. Зашел снова и говорит:

– Правда, барин. Вроде сено.

– А не знаешь откуда? Может, с Семёновских лугов?

– Не знаю.

– Сходи и узнай.

Пошел работник. Снова входит:

– Барин! Точно, с Семёновских.

– А не знаешь, сено первого или второго укоса?

– Не знаю.

– Так сходи и узнай!

Вышел работник. Возвращается снова:

– Барин! Первого укоса!

– А не знаешь, почём?

– Не знаю.

– Так сходи и узнай. Сходил. Вернулся и говорит:

– Барин! По пять рублей.

– А дешевле не отдают?

– Не знаю.

В этот момент входит Иван и говорит:

– Барин! Мимо везли сено с Семёновских лугов первого укоса. Просили по пять рублей. Сторговались по три рубля за воз. Я их загнал во двор, уже разгружают.

Барин обратился к первому работнику и спросил:

– Теперь ты понял, почему тебе платят пять копеек, а Ивану пять рублей?



## Как разработать систему скидочных

**С**кидки всегда использовались как средство для привлечения клиентов. Однако сейчас, когда потребитель стал лучше разбираться в маркетинговых уловках и приемах, недостаточно просто поставить красочный баннер и объявить сезон распродаж. Следует знать своего клиента, его потребности, и при подготовке акции пользоваться этим. Скидочная кампания должна стать частью политики повышения лояльности покупателей и «работать» на вашу выгоду. Разберемся, как разработать действительно эффективную систему скидочных.

### Скидки и потребительские желания

Для повышения продаж и роста покупательского спроса следует хорошо узнать своих клиентов. Основными желаниями современного потребителя является экономия или выгода времени, денег, собственных усилий. Каждый хочет получить услугу или товар быстро, легко и недорого. Чаще всего бизнесмены полагаются лишь на желание потребителя сэкономить деньги, забывая о прочих его потребностях. А для того чтобы разработать действительно эффективную систему скидочных, следует научиться использовать потребности своего клиента в своих целях.

### Целевая аудитория и типы клиентов

Состав целевой аудитории зависит от того, какими свойствами и характеристиками обладает продукция компании. Уже определив круг потенциальных клиентов, можно разрабатывать маркетинговую стратегию. Все потребители условно делятся на три категории в зависимости от потребностей. Разумеется, все клиенты, если их спросить, чем они руководствуются при принятии решения о покупке, ответят, что в первую очередь обращают внимание на цену. Однако у каждого типа потребителей есть и другие, не менее важные критерии выбора.

### Первая группа: цена

Покупатели первой группы – самой большой по численности – при выборе товара в первую очередь обращают внимание на цену. Именно эти клиенты будут искать где подешевле, и могут купить большую партию, даже оптом, лишь бы цена была ниже. Это больше половины всех потребителей, причем 20% из

этих людей делают покупки только со скидкой.

Если целевая аудитория компании преимущественно состоит из таких потребителей, тогда скидки будут одним из самых эффективных инструментов маркетинговой политики. В таком случае компании следует создать систему регулярных и последовательных скидочных. И чем больше их размер, чем они разнообразнее, тем лучше.

### Вторая группа: цена и качество

Второй тип покупателей смотрит не только на цену товара, но и на соотношение его стоимости и качества. Подобные клиенты желают точно знать, за что они платят деньги. Рекламная кампания для такого потребителя должна выгодно показывать уровень качества продукции, преподносить эту информацию следует грамотно. Скидки для второй группы не должны быть большими, делать их лучше в период межсезонья и лишь для поддержания спроса. Размер скидочных не стоит устанавливать выше 20% – это привлечет внимание таких клиентов, по крайней мере, заставит их прицениться к товару или услуге, а может, и совершить покупку.

### Третья группа: цена, качество и сервис

Самая малочисленная категория клиентов, помимо соотношения цена-качество, придает большое значение сопутствующему и постпродажному сервису. Этим людям важны ощущения во время пользования услугой или покупки продукта. Поскольку собственная значимость у них на первом месте, следует использовать персональный подход к клиенту. Скидка играет здесь совсем незначительную роль, лишь как приятное дополнение. Тут даже не важен размер такой скидочной, пусть она будет всего 5% – достаточен сам факт ее наличия. И если в той сфере, где работает компания, скидочные вообще не распространены, их можно и не применять. Удачной идеей в таком случае будет разделение покупателей по статусу, например, выдача платиновой, золотой или серебряной клиентской карты.

<http://copdoc.ru>

