

«ВОПРОС-ОТВЕТ»:

Как возместить расход на оплату больничных листов и материнских пособий

15

**О ПОВЫШЕНИИ
ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА**

и тех, кого оно коснется

18

ПЛЮСЫ СИСТЕМЫ

Франшиза, франчайзинг, коммерческая концессия: в чём разница?

28

УХОДИТЬ НЕЛЬЗЯ РАБОТАТЬ:

Что делать руководителю, если у него началось эмоциональное выгорание?

42



ТЕМА НОМЕРА:

БИЗНЕС ИЗ КОРОБКИ

Во франшизу я пойду, пусть меня научат — 20

Запускаем бизнес: с чего начать и на что смотреть — 21

Точка отсчета - Коми — 24



**КОНСУЛЬТАНТ
КОМИ**

КонсультантБухгалтер

СПЕЦИАЛЬНАЯ ВЕРСИЯ ДЛЯ БУХГАЛТЕРА КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

- Готовые ответы по НДС, налогу на прибыль, бухгалтерской отчетности;
- Самые полные базы Федерального и Республиканского законодательства;
- Путеводители по кадрам и сделкам;
- Схемы бухгалтерских проводок с комментариями и разъяснениями.



Помогает
принять верное
решение



Экономит
ваше время



Помогает
избежать штрафов



Информирует
о возможных рисках



КонсультантПлюс
надежная правовая поддержка

consultant.ru



**КОНСУЛЬТАНТ
КОМИ**

г. Сыктывкар, ул. Интернациональная, 108/3,
(8212) 29-15-51, www.consultantkomi.ru

НОВОСТИ

Обзор событий в обществе, актуальные изменения в законодательстве РФ и РК, новые документы
6

СТАРТАП

БАРБЕРШОП - ДЕЛО СЕРЬЕЗНОЕ

Интервью с совладельцем барбершопа «Old Boy»
32

РАЗЪЯСНЕНИЕ

НОВЫЙ ЗАКОН О ККТ?

Не стоит бояться!
38

ЛИЧНЫЙ ИНТЕРЕС

УХОДИТЬ НЕЛЬЗЯ РАБОТАТЬ:

Что делать руководителю, если у него началось эмоциональное выгорание?
42

СПРАВОЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

ДЕЛОВОЙ КАЛЕНДАРЬ
СЕНТЯБРЬ-ОКТЯБРЬ 2018 Г.

46

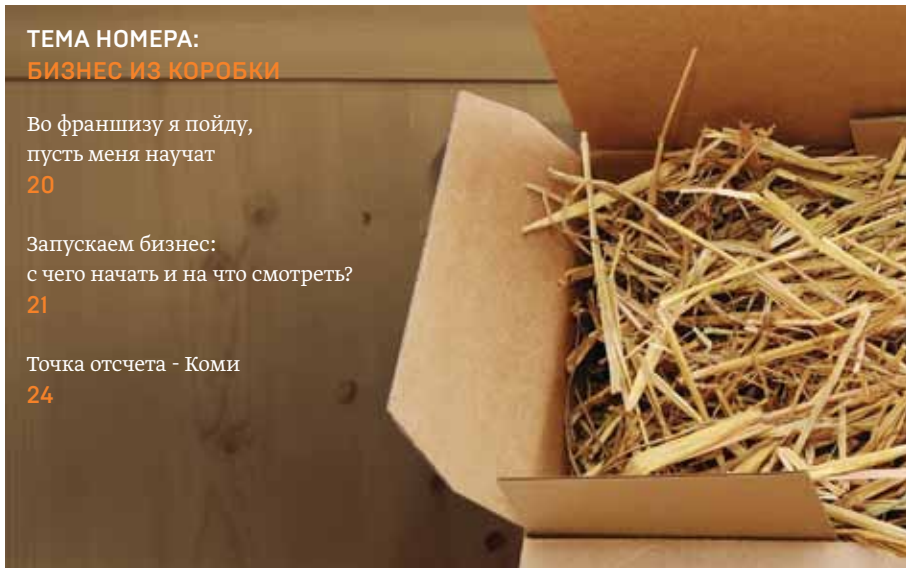
ТЕМА НОМЕРА:

БИЗНЕС ИЗ КОРОБКИ

Во франшизу я пойду, пусть меня научат
20

Запускаем бизнес: с чего начать и на что смотреть?
21

Точка отсчета - Коми
24

**.DOC**

РЕКЛАМНО-ИНФОРМАЦИОННОЕ ИЗДАНИЕ

.DOC

Деловой журнал Консультант Коми
#4 (25) 2018

Учредитель

ООО «КонсультантПлюсКоми»

Адрес редакции и издателя

167000, г. Сыктывкар,
ул. Интернациональная, 108/3
Тел.: 8212 29-15-51
doc@consultantkomi.ru

Главный редактор
Татьяна Владимировна
Озерова

Шеф-редактор
Юлия Коваленко

**Над журналом
работали**
Софья Авдеева,
Ольга Осипова

Фото, иллюстрации
Сергей Попов

Дизайн, верстка
Сергей Попов

Адрес типографии
ОАО «Коми
республиканская
типография»,
г. Сыктывкар,
ул. Савина, 81

Заказ № 18-7518**Тираж** 3 000 экз.

Подписано в печать
24.09.2018

**Дата выхода в свет
выпуска**
28.09.2018

**Территория
распространения**
Республика Коми
Распространяется
бесплатно

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ТУ11-00251 от 13 марта 2014 года выдано Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Республике Коми

«DOC» не является официальным источником правовой и иной информации. Материалы, размещенные в настоящем издании, выступают в качестве поддержки при принятии решений, носят информационный характер и могут являться частным мнением специалиста [ов]. Редакция самостоятельно определяет содержание издания. Полное или частичное воспроизведение или использование иным способом (в том числе в сети Интернет) материалов, опубликованных в настоящем издании, допускается только с письменного разрешения Редакции, если иное не предусмотрено законом.

Время готовых решений

Неуверенные шаги. Первые ошибки и первые маленькие победы. Каждый день – новый опыт. Новые слова, схемы и знания. И речь сейчас вовсе не о школе. Речь о бизнесе.

Перед простым человеком, который хочет начать свое дело, стоит сложная задача. Ему предстоит проделать колоссальную работу: определить нишу, найти инструменты, обучить людей. Немудрено, что огромное количество молодых предпринимателей попросту прогорает и ставит крест на своей мечте.

Но задачу можно облегчить. Что, если инструменты для реализации вам уже дадут или, как минимум, помогут их найти? Расскажут, как находить и обучать людей? И, самое главное, вам позволят работать под началом крупного бренда? «Невероятная удача», – с удивлением скажете вы. «Франшиза», – ответим мы.

Что же такое франшиза, из чего она складывается и как эти знания можно применить на практике? Об этом вы можете прочитать в материале «Во франшизу я пойду, пусть меня научат», автором которого выступил Максим Шокало, соучредитель сети кофеен «Coffee Smile».

Прежде чем начать свое дело, нужно определиться с нишей. Без этого не обойтись ни руководителям авторских проектов, ни франчайзи. О том, как найти ответы на ключевые вопросы, вы узнаете из материала «Запускаем бизнес: с чего начать и на что смотреть».

Удачно запустить бизнес – целая наука. Например, нужно разобраться, в каких нишах в Коми царит наибольшая конкуренция. Кстати, этот же вопрос мы задали местным предпринимателям. Читайте их ответы и мотайте информацию на ус.

В рубрике «Стартап» вы познакомитесь с молодым музыкальным магазином «Фанзона». Его директор рассказал нашему журналу о тонкостях работы и секретах управления персоналом.

Этот номер, несомненно, будет полезен всем предпринимателям. Кому-то он поможет начать работать под эгидой франшизы, а кому-то, напротив, запустить свою собственную сеть. Ведь иногда для успешных решений нам не хватает совсем чуть-чуть.

Видео. Консультант

 consultant-video.ru



видеосеминары для различных специалистов

Семинары ведут авторитетные эксперты, в том числе из профильных министерств и ведомств

Короткие (10-15 мин.) видеоролики с ответами на практические вопросы

Интерактивное содержание позволяет сразу перейти к интересующему фрагменту семинара

Текстовые расшифровки лекций содержат ссылки на упомянутые правовые акты

Можно получить список документов к лекции



Для руководителя



Для юриста



Для кадровика



Для бухгалтера



Для бухгалтера
бюджетной
организации



Для специалиста
по госзакупкам

➤ Лента видеосеминаров пополняется 2-4 раза в неделю



КонсультантПлюс
надежная правовая поддержка

consultant.ru

Перейти к видеосеминарам так же можно по ссылке «Видеосеминары» со стартовой страницы СПС КонсультантПлюс



**КОНСУЛЬТАНТ
КОМИ**

г. Сыктывкар,
ул. Интернациональная, 108/3,
(8212) 29-15-51,
www.consultantkomi.ru

Изменения в работе с кредитными картами

Федеральный закон от 07.03.2018 N 53-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (рассмотренные положения вступили в силу 4 сентября 2018 года)

С 4 сентября банк должен будет сообщать клиенту о задолженности по кредитке после каждой операции. В уведомлениях обо всех операциях кредитные организации должны будут включать сведения о задолженности и об остатке лимита кредитования по карте. Уведомлять клиента нужно будет так, как это установлено в договоре (например, направлять СМС, письма на электронную почту).



Закон о наследственных фондах вступил в силу

Федеральный закон от 29.07.2017 N 259-ФЗ (ред. от 23.05.2018) «О внесении изменений в части первую, вторую и третью Гражданского кодекса Российской Федерации»

С 1 сентября 2018 года вступил в силу Закон о наследственных фондах.

Предусматривается возможность создания после смерти наследодателя наследственного фонда. Решение о создании наследственного фонда принимается гражданином при составлении им завещания и должно содержать сведения об учреждении наследственного фонда после смерти этого гражданина, об утверждении этим гражданином устава наследственного фонда и условий управления наследственным фондом, о порядке, размере, способах и сроках образования имущества наследственного фонда, лицах, назначаемых в состав органов данного фонда, или о порядке определения

таких лиц. Создание наследственного фонда не может быть предусмотрено закрытым завещанием. Закрытое завещание, условия которого предусматривают создание наследственного фонда, ничтожно.

Кроме того, определяются:

- Права и обязанности нотариуса, органа, уполномоченного осуществлять государственную регистрацию фонда, наследников при создании наследственного фонда;
- Порядок и условия управления наследственным фондом;
- Порядок формирования имущества наследственного фонда;
- Порядок ликвидации наследственного фонда и судьба его имущества после ликвидации фонда;

- Права выгодоприобретателя наследственного фонда;
- Требования к содержанию завещания, предусматривающего создание наследственного фонда;
- Права наследника, имеющего право на обязательную долю и являющегося одновременно выгодоприобретателем наследственного фонда.

Одновременно скорректирован ряд положений ГК РФ, регламентирующих, в том числе, и тайну завещания, исполнение завещания, доверительное управление наследственным имуществом. Так, в частности, устанавливается, что завещание каждого из супругов нотариус вправе удостоверить в присутствии обоих супругов.

Работодателей ждет новая «головная боль»

Приказ Минтруда России от 06.02.2018 N 59н «Об утверждении Правил по охране труда на автомобильном транспорте»

С 27 сентября 2018 года на работодателя возлагается ответственность за выполнение новых Правил по охране труда на автомобильном транспорте.

Они заменят действующие Межотраслевые правила.

Новые требования коснутся организаций и ИП, которые занимаются:

- Эксплуатацией транспортных средств;
 - Их техобслуживанием;
 - Ремонтom;
 - Проверкой технического состояния.
- Расширится перечень факторов,

которые могут воздействовать на работников при эксплуатации транспортных средств. В числе новых опасностей острые кромки инструментов, физические и нервно-психические перегрузки. Уточняется, что работодатель должен исключать влияние вредных и опасных факторов или уменьшать его до допустимого уровня.

Некоторые требования снизятся. Повторный инструктаж по охране труда не реже чем раз в три месяца должны будут проходить не все сотрудники, а только попавшие в пе-

речень. В него работодатель включит тех, кто выполняет работы, к которым предъявляются повышенные требования охраны труда.

Многие требования останутся неизменными. Например, как и сейчас, у ворот организации понадобится вывешивать схематический план движения автотранспорта и персонала по территории и надпись «Берегись автомобиля».

За нарушение требований охраны труда грозит штраф: для должностных лиц - от 2 тыс. до 5 тыс. руб., для юрлиц - от 50 тыс. до 80 тыс. руб.

Новая возможность портала госуслуг

Федеральный закон от 03.07.2018 N 183-ФЗ «О внесении изменений в статью 19 Федерального закона «О рекламе»

С 1 октября 2018 года через портал госуслуг можно будет подать заявление о выдаче разрешения на установку и эксплуатацию рекламной конструкции и получить указанное разрешение.

Таким же образом может быть подано подтверждение согласия собственника или иного законного владельца соответствующего недвижимого имущества на присоединение к этому имуществу рекламной конструкции, если заявитель не является собственником или иным законным владельцем недвижимого имущества.

Кроме того, через портал госуслуг владелец сможет подать уведомление о своем отказе от дальнейшего использования разрешения.



Появятся новые суды?

Федеральный конституционный закон от 29.07.2018 N 1-ФКЗ «О внесении изменений в Федеральный конституционный закон «О судебной системе Российской Федерации» и отдельные федеральные конституционные законы в связи с созданием кассационных судов общей юрисдикции и апелляционных судов общей юрисдикции»

Создается правовая основа для функционирования структурно самостоятельных кассационных судов общей юрисдикции и апелляционных судов общей юрисдикции.

Новый закон предусматривает создание пяти апелляционных и девяти кассационных судов общей юрисдикции. Решение о начале их деятельности примет Пленум ВС РФ и объявит об этом не позже 1 октября 2019 года.

Апелляционные СОЮ во второй инстанции будут рассматривать дела: — По жалобам и представлениям на не вступившие в силу акты областных и равных им судов, принятые в первой инстанции;

— По новым или вновь открывшимся обстоятельствам в отношении вступивших в силу актов своих коллегий.

При этом за областными и равными им судами останется апелляционное рассмотрение не вступивших в силу решений районных судов, принятых в первой инстанции. То же самое касается рассмотрения дел по новым или вновь открывшимся обстоятельствам в отношении вступивших в силу решений судебных коллегий областных и равных им судов.

Кассационные полномочия областных и равных им судов переданы кассационным СОЮ. Последние в третьей инстанции будут разрешать дела:

— По жалобам и представлениям на вступившие в силу судебные акты мировых судей, районных судов, областных и равных им судов, апелляционных СОЮ;

— По новым или вновь открывшимся обстоятельствам в отношении вступивших в силу актов своих коллегий.

Переданные полномочия сохраняются за прежними судами, если жалобы, представления поданы до начала работы апелляционных и кассационных СОЮ, но не позже 1 октября 2019 года.

Документ также определяет состав и место постоянного пребывания новых судов.

Дату регистрации брака можно выбрать самостоятельно

Федеральный закон от 03.08.2018 N 319-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»

Вступает в силу с 1 октября 2018 года.

Теперь государственная регистрация заключения брака осуществляется по истечении месяца и не позднее 12 месяцев со дня подачи заявления.

Дата и время определяются лицами, вступающими в брак, в интер-

валах, определенных органом ЗАГС в федеральной информационной системе. Законом также предусмотрена возможность изменения выбранных даты и времени по совместному заявлению лиц, вступающих в брак.



Новый онлайн-сервис МЧС для компаний: узнайте свою категорию риска

Информация МЧС России от 06.07.2018 «Учреждения смогут определить категорию риска по различным видам надзора с помощью онлайн-калькулятора»

Сервисом можно воспользоваться, перейдя по ссылке (http://www.mchs.gov.ru/dop/services/Kategoriya_riska).

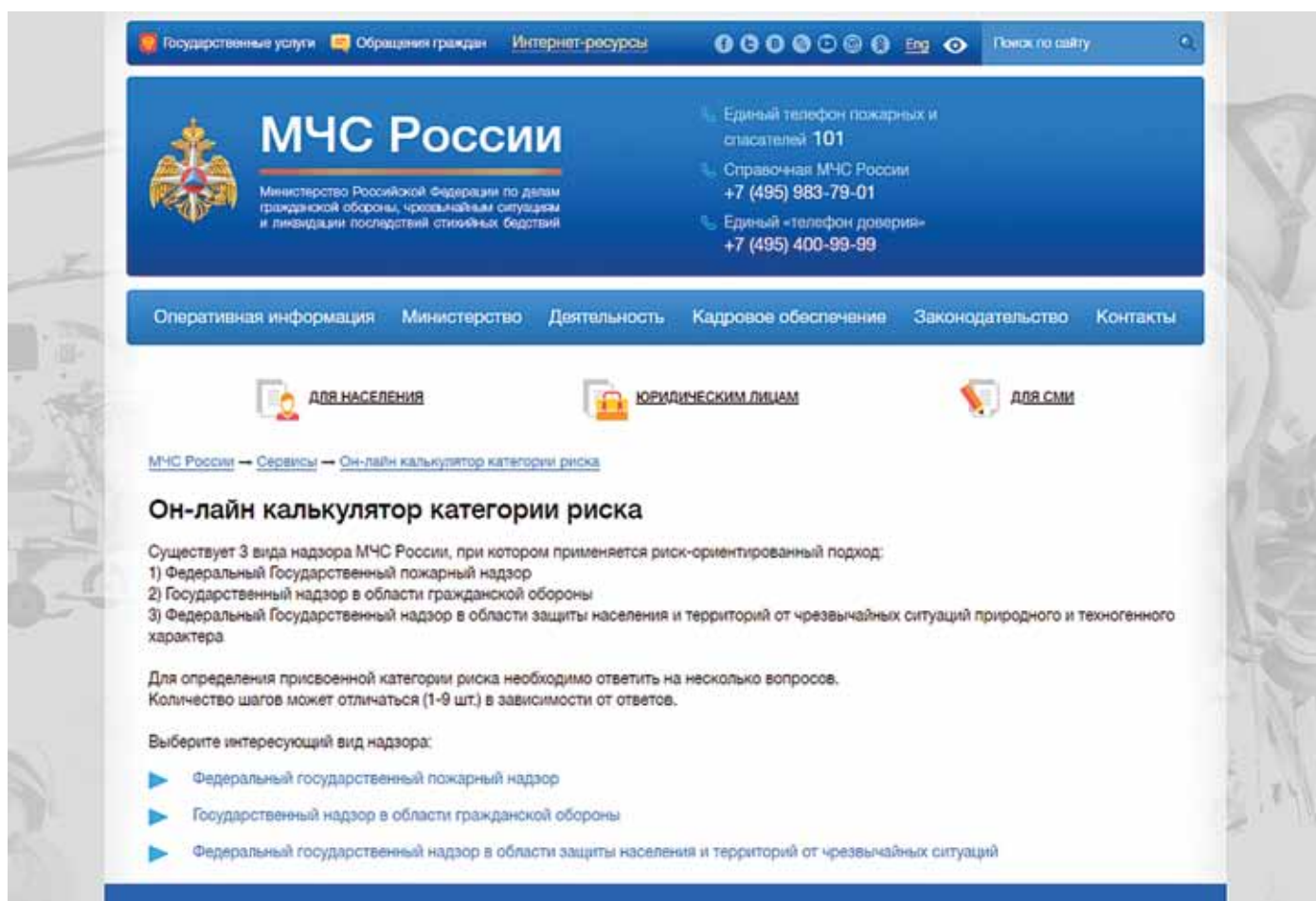
Он позволяет узнать категорию риска:

- По пожарному надзору;
- Надзору в области гражданской обороны;
- Надзору в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций.

Для этого нужно ответить на несколько вопросов. Например, уточнить функциональное назначение, высоту здания или количество людей, одновременно находящихся в организации.

После ответа на все вопросы калькулятор покажет категорию риска объекта и выдаст следующую полезную информацию:

- Ссылку на норму, на основании которой определена категория;
- Периодичность проведения плановых проверок данного объекта;
- Ссылку на сайт единого реестра проверок (<https://proverki.gov.ru/>);
- Предложение пройти самопроверку по чек-листам.



Важные изменения налогового законодательства

Федеральный закон от 03.08.2018 N 302-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации»

ПОПРАВКИ, ВСТУПАЮЩИЕ В СИЛУ В СЕНТЯБРЕ 2018	
Конкретизировали, что именно будут контролировать при повторной выездной проверке: инспекторы будут устанавливать, правильно ли исчислен налог на основе показателей, скорректированных уточненной. Проверять должны те показатели, из-за которых уменьшилась сумма налога или увеличился убыток.	3 сентября
Инспекторы будут обязаны вручать копию протокола допроса свидетелю.	
Инспекция повторно затребовала документы - ответьте, когда и куда вы их уже подавали: уведомить инспекцию нужно в течение 10 рабочих дней с момента получения требования, указав в уведомлении, куда представили запрашиваемые сведения, и реквизиты документа, с которым вы их направили.	
С пяти до 10 рабочих дней, увеличили срок представления документов и информации по конкретной сделке со дня получения требования налоговиков.	
Станет проще понять, что нашли инспекторы при допмероприятиях налогового контроля: налоговики должны будут вручить налогоплательщику дополнение к акту в течение пяти рабочих дней со дня, когда оформлено это дополнение. К нему они должны будут приложить материалы, полученные при допмероприятиях.	Новые правила будут действовать для проверок, завершаемых после 3 сентября
Возмещение НДС можно будет получать быстрее: срок камералки сократили с трех до двух месяцев. Налоговики смогут продлить срок проверки на один месяц, если заподозрят, что налогоплательщик нарушил закон.	Ускоренно будут проверять декларации, поданные с 4 сентября этого года
ПОПРАВКИ, ВСТУПАЮЩИЕ В СИЛУ В ОКТЯБРЕ 2018	
Устранили спорный вопрос об уплате НДС с предоплаты в счет передачи имущественных прав: НДС надо будет исчислять с предоплаты. Налоговую базу составит не вся предоплата, а разница: предоплата минус расходы на приобретение уступаемых прав. Сумму расходов нужно будет определять пропорционально доле предоплаты. При передаче имущественных прав НДС, уплаченный с предоплаты, можно будет принять к вычету.	1 октября
Подтвердить нулевую ставку НДС при экспорте можно будет контрактом с российской организацией. Для подтверждения нулевой ставки НДС при экспорте могут не понадобиться транспортные документы. Контракт для подтверждения нулевой ставки НДС не надо будет представлять повторно.	Новые правила будут действовать для товаров, реализованных на экспорт с 1 октября
ДРУГИЕ ПОПРАВКИ	
Больше организаций смогут претендовать на заявительный порядок возмещения НДС. Поправки будут действовать с возмещения, заявленного в декларации за 4 квартал 2018 года.	
С 2019 года движимое имущество не будет облагаться налогом.	
Некоторым компаниям придется платить больше налога на прибыль в региональный бюджет. Субъекты с 2019 года лишатся права устанавливать пониженные ставки по своему желанию. Такое право будет у них только в определенных случаях. Регионы могут повысить ставки и раньше.	
Контролируемые сделки сократят: по ним, доходы и расходы, по которым налогоплательщики будут признавать, начиная с 2019 года, не придется отчитываться. При этом дата заключения договора не важна.	

Смотрите также в СПС КонсультантПлюс:

Обзор: «Масштабные изменения в Налоговом кодексе: обзор нового закона» (КонсультантПлюс, 2018)

Обзор: «Основные изменения налогового законодательства в 2018 году» (КонсультантПлюс, 2018)

Готовое решение: Как подтвердить ставку НДС 0% с 1 октября 2018 г. (КонсультантПлюс, 2018)

Готовое решение: Какие сделки признаются контролируемыми (КонсультантПлюс, 2018)

Увеличен размер госпошлины за выдачу загранпаспорта нового поколения

Федеральный закон от 03.07.2018 N 180-ФЗ «О внесении изменений в статьи 333.28 и 333.33 части второй Налогового кодекса Российской Федерации»

Госпошлина за выдачу загранпаспорта нового поколения теперь составляет 5000 рублей (для детей до 14 лет - 2500 рублей).

Введены пошлины за выдачу водительского удостоверения и свидетельства о регистрации транспортного средства нового образца.

Госпошлина за выдачу свидетельства о регистрации транспортного средства на пластиковой основе нового поколения (в том числе взамен утраченного или пришедшего в негодность) - 1500 рублей, за выдачу национального водительского удостоверения на пластиковой основе нового поколения - 3000 рублей. Когда эти документы можно будет получить в новом формате, пока неясно.



НДС увеличивают, тариф пенсионных взносов сохраняют

Федеральный закон от 03.08.2018 N 303-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации о налогах и сборах»

Новая базовая ставка НДС в размере 20% будет действовать, начиная с отгрузок за I квартал 2019 года. 10-процентную ставку и освобождение от НДС не тронули.

Временный тариф пенсионных взносов (22% в рамках предельной величины и 10% сверх нее) станет с 2019 года постоянным.

Смотрите также в СПС КонсультантПлюс:

Готовое решение: Какие ставки НДС применяются в 2019 г. и позднее [КонсультантПлюс, 2018]

Крайний Север: компенсация стоимости проезда в отпуск члена семьи работника теперь в НК РФ

Федеральный закон от 03.08.2018 N 300-ФЗ «О внесении изменений в статью 5 части первой и статьи 422 и 427 части второй Налогового кодекса Российской Федерации»

Перечень не облагаемых взносами выплат дополнили. В него включили стоимость проезда неработающих членов семьи сотрудника: мужа или жены, несовершеннолетних детей, фактически проживающих с работником.

Смотрите также в СПС КонсультантПлюс:

Готовое решение: Облагается ли страховыми взносами компенсация проезда к месту отпуска и обратно [КонсультантПлюс, 2018]



МЧС России предлагает штрафовать за неработающее противопожарное оборудование

Проект федерального закона «О внесении изменения в статью 20.4 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях»

Согласно проекту, в случае неработоспособности или неисправности на объекте защиты наружного или внутреннего противопожарного водоснабжения, электроустановок, электротехнической продукции, систем автоматического пожаротушения, пожарной сигнализации, оповещения и управления эвакуацией людей при пожаре, проти-

водымной защиты, несоответствия эвакуационных путей, эвакуационных выходов требованиям пожарной безопасности на виновных лиц может быть наложен штраф, размер которого составит: для граждан - от трех тысяч до четырех тысяч рублей; для должностных лиц - от пятнадцати тысяч до двадцати тысяч рублей; для лиц, осуществляющих пред-

принимательскую деятельность без образования юридического лица, - от тридцати тысяч до сорока тысяч рублей или административное приостановление деятельности на срок до девяноста суток; для юридических лиц - от двухсот тысяч до четырехсот тысяч рублей или административное приостановление деятельности на срок до девяноста суток.

Гарантии при прохождении диспансеризации

Проект федерального закона N 1001390-6 «О внесении изменения в Трудовой кодекс Российской Федерации»

Проект закона направлен на повышение доступности диспансеризации и снижение заболеваемости и преждевременной смертности от хронических неинфекционных (в т.ч. сердечно-сосудистых) заболеваний среди работающего населения.

Законопроектом планируется внести изменение в Трудовой кодекс РФ, дополнив его новой статьей, предусматривающей гарантии работникам при прохождении диспансеризации. Так, работнику предоставляется право проходить диспансеризацию 1

раз в 3 года в течение 1 рабочего дня с сохранением места работы и среднего заработка.

Добросовестный НДФЛ-агент не должен платить штраф: проект закона внесен в Госдуму

Проект федерального закона N 527676-7 «О внесении изменений в статью 123 Налогового кодекса Российской Федерации»

Правительство внесло в нижнюю палату парламента законопроект, который предусматривает освобождение налогового агента от ответственности за несвоевременное перечисление НДФЛ при выполнении следующих условий:

— Расчет по форме 6-НДФЛ представлен вовремя;

— Он содержит достоверные данные и в нем нет ошибок, приводящих к занижению налога;

— Недоимка и пени перечислены до того, как налоговики узнали о просрочке или назначили выездную проверку;

— Причиной несвоевременного перечисления НДФЛ явилась непред-

намеренная техническая или иная ошибка.

Таким образом, в НК РФ планируют закрепить позицию КС РФ об освобождении от ответственности при представлении расчета с недостоверными данными, но без занижения суммы НДФЛ к уплате.

В России планируется ввести экологический налог

Проект федерального закона «О внесении изменений части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации»

Налоговый кодекс РФ предлагается дополнить новой главой, регламентирующей взимание данного налога.

Согласно проекту, налогоплательщиками экологического налога будут являться организации и физлица, в том числе ИП, осуществляющие деятельность, оказывающую негативное воздействие на окружающую среду.

Объект налогообложения - негативное воздействие на окружающую среду в результате:

— Выброса в атмосферный воздух стационарными источниками загрязняющих веществ, включенных в перечень;

— Сброса в водные объекты сточных вод, содержащих вещества, включенные в перечень;

— Образования, хранения, захоронения, накопления, размещения отходов производства и потребления каждого класса опасности.

Не является объектом налогообложения:

— Негативное воздействие, производимое в рамках осуществления деятельности, финансируемой бюджетами всех уровней;

— Размещение отходов на объектах размещения отходов, которые не оказывают негативное воздействие на окружающую среду;

— Накопление отходов в целях утилизации или обезвреживания в течение одиннадцати месяцев со дня образования этих отходов.

Налоговые ставки устанавливаются по видам загрязняющих веществ и классу опасности отходов производства и потребления.

Сумму налога необходимо будет определять самостоятельно по результатам налогового периода (календарного года) по каждому объекту, оказывающему негативное воздействие.

В течение налогового периода налогоплательщики, за исключением субъектов малого и среднего пред-

принимательства, будут уплачивать в бюджет авансовые платежи.

Экологический налог заменит собой поступление платы за негативное воздействие на окружающую среду.

В пояснительной записке к проекту сообщается, что анализ поступлений от данного неналогового платежа свидетельствует о низкой его эффективности, что порождает необходимость финансировать государственные экологические программы за счет иных доходов.

Указывается, что введение экологического налога обосновывается необходимостью финансового обеспечения деятельности Правительства РФ, связанной с проведением государственной политики в области экологии, направленной на обеспечение условий для реализации гражданами конституционного права на благоприятную окружающую среду.

ЦИТ РК:

Анастасия Голубых: «Госуслуги доступны в режиме 24/7»

О преимуществах портала Госуслуг и реализованных с его помощью республиканских проектах журналу «.DOC» рассказала директор ГАУ РК «Центр информационных технологий» Анастасия Голубых.



Анастасия Голубых,
директор ГАУ РК
«Центр
информационных
технологий»

— **Что дает человеку регистрация на портале Госуслуг? В чем его удобство?**

— Стоит отметить, что получение государственных и муниципальных услуг становится проще с каждым годом. Сегодня с помощью портала вы можете получить большинство услуг в режиме 24/7, не привязываясь к часам работы ведомств. Можете сделать это из дома, с рабочего компьютера или со смартфона. С учетной записью портала вы также получаете доступ к другим полезным ресурсам: сервисам налоговой службы, пенсионного фонда, службы занятости. Можете проверить оценки ребенка в электронном дневнике, посмотреть его расписание.

Навигация портала проста и интуитивно понятна. Здесь представлена максимально полная информация по любой жизненной ситуации: от регистрации ИП до подачи заявления на регистрацию брака. Даже если вы не знаете конкретных шагов получения услуги – портал даст подсказки.

— **Какие преимущества, помимо экономии времени, дает сайт?**

— Также он экономит и ваши средства. Скидка в размере 30% действует при оплате госпошлины на некоторые виды услуг через интернет. Например, при получении загранпаспорта, замене водительского удостоверения, постановке автомобиля на учет и в других ситуациях. Также вы получаете скидку 50% при оплате штрафов ГИБДД в течение 20 дней.

— **Каким будет развитие портала Госуслуг?**

— Появляются новые сервисы и услуги, и этот процесс идет постоянно. Например, раздел «Мое здоровье» теперь включает больше категорий врачей, записаться к которым можно электронно. В 2018 году мы реализовали два интересных и полезных проекта с входом через портал: запись дошкольников в 1 класс и запись детей в летние оздоровительные лагеря. Это действительно очень удобно: всю процедуру можно было пройти прямо из дома и позже занести оригиналы документов в образовательное учреждение.

Самое главное – портал Госуслуг экономит ваше время. Больше не надо ранним утром идти в поликлинику за талоном, стоять в очередях, по несколько раз обращаться в одно ведомство, доносить документы. Лучше посвятить свободное время семье и друзьям, любимому делу, хорошей книге.

Следите за новостями электронных услуг в группе «Госуслуги Коми»: vk.com/gosuslugill



Региональное Отделение Фонда Социального Страхования РФ По РК:

«Вопрос-ответ»: как возместить расходы на оплату больничных листов и материнских пособий?

Вопрос: Впервые за много лет расходы нашего предприятия на оплату больничных листов и материнских пособий превысили в первом полугодии 2018 года сумму начисленных к уплате в Фонд соцстраха взносов. Куда обращаться за возмещением расходов, если администрированием страховых взносов теперь занимаются налоговики? В Федеральную налоговую службу или в Фонд социального страхования?



Отвечает и.о.
управляющего
региональным
отделением Фонда
социального
страхования РФ по
Республике Коми
Роман Жалоба

— Действительно, согласно Указу Президента РФ от 15.01.2016 № 13, с первого января 2017 года часть полномочий Фонда социального страхования РФ (ФСС РФ) по администрированию страховых взносов на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством передана в налоговые органы. Таким образом, УФНС обеспечивает и контролирует теперь поступление взносов по данному виду страхования, а администрирование расходов остается за ФСС. Фонд контролирует назначение и исчисление пособий по временной нетрудоспособности и в связи с материнством, расходы на их выплату, возмещает расходы в случае их превышения над суммой начисленных страховых взносов.

Для получения средств фонда в качестве возмещения расходов страхователь подает в ФСС оригиналы письменного заявления и справ-

ки-расчеты, подписанные руководителем предприятия и заверенные печатью. Остальные документы, подтверждающие обоснованность и правильность расходов, можно отправить в фонд в виде копий через единый портал государственных услуг (ЕПГУ). Перечень таких документов утвержден Приказом Минздравсоцразвития РФ от 04.12.2009 № 951 с учетом изменений в рамках Приказа Минтруда РФ от 28.10.2016 № 585. Ознакомиться с перечнем необходимых документов можно на сайте отделения ФСС по Коми www.fsskomi.ru в подразделе «Возмещение расходов» раздела «Информация для страхователей».

Отправка документов через ЕПГУ подразумевает обращение страхователя за соответствующей государственной услугой ФСС – прием документов, служащих основаниями для исчисления и уплаты страховых взносов, и документов, подтверж-

дающих правильность исчисления и своевременность уплаты страховых взносов. Чтобы получить эту услугу фонда в электронном виде, страхователю надо зарегистрироваться на портале госуслуг. Порядок регистрации можно найти на сайте www.gosuslugi.ru или на сайте отделения ФСС по Коми, где можно ознакомиться с полным перечнем государственных услуг Фонда социального страхования РФ. Чтобы получить расширенный доступ к услугам фонда, надо активировать учетную запись физического лица на портале госуслуг. Сделать это можно и в территориальных органах ФСС. А по вопросам о порядке регистрации на ЕПГУ и получении через портал госуслуг фонда можно обращаться в центр технической поддержки ЕПГУ (тел.: 8-800-100-70-10) и в отдел информатизации отделения ФСС по Коми (тел.: (8212) 28-48-90, 28-48-91).

Государственная инспекция труда в Республике Коми:

Отдельный вид медосмотра – психиатрическое освидетельствование

Его назначают для определения пригодности работника по состоянию психического здоровья к выполнению отдельных видов работ и проводят не реже одного раза в 5 лет.



Общими медицинскими психиатрическими противопоказаниями для данных работ являются хронические и затяжные психические расстройства с тяжелыми стойкими или часто обостряющимися болезненными проявлениями, эпилепсия с пароксизмальными расстройствами. Выраженные формы пограничных психических расстройств рассматриваются в каждом случае индивидуально.

Перечень видов деятельности и работ, при выполнении которых работник обязан пройти психиатрическое освидетельствование, определен в Постановлении Правительства Российской Федерации от 28 апреля 1993 года № 377 «О реализации Закона

Российской Федерации «О психиатрической помощи и гарантиях прав граждан при ее оказании».

Психиатрическое освидетельствование работников осуществляется по Правилам прохождения обязательного психиатрического освидетельствования работниками, осуществляющими отдельные виды деятельности, в том числе деятельность, связанную с источниками повышенной опасности (с влиянием вредных веществ и неблагоприятных производственных факторов), а также работающими в условиях повышенной опасности, утвержденным Постановлением Правительства Российской Федерации от 23 сентября 2002 года № 695.

Указанные Правила определяют порядок прохождения обязательного психиатрического освидетельствования работниками, осуществляющими отдельные виды деятельности, в том числе деятельность, связанную с источниками повышенной опасности (с влиянием вредных веществ и неблагоприятных производственных факторов). Также это касается сотрудников, работающих в условиях повышенной опасности, предусмотренных Перечнем медицинских противопоказаний для осуществления отдельных видов профессиональной деятельности и деятельности, связанной с источником повышенной опасности,

утвержденным Постановлением Совета Министров – Правительства Российской Федерации от 28 апреля 1993 года № 377.

Согласно Правилам психиатрическое освидетельствование работника проводится на добровольной основе с учетом норм, установленных Законом Российской Федерации от 2 июля 1992 года № 3185-1 «О психиатрической помощи и гарантиях прав граждан при ее оказании».

Сотрудники, попадающие под эту категорию, проходят обязательное психиатрическое освидетельствование не реже одного раза в пять лет в порядке, устанавливаемом уполномоченным Правительством Российской Федерации федеральным органом исполнительной власти (статья 213 Трудового кодекса Российской Федерации).

Направляет работника на психиатрическое освидетельствование работодатель.

Для этого работнику на руки выдается направление, в котором указываются вид деятельности и условия труда работника. С этим на-

правлением и паспортом или иным заменяющим паспорт документом, удостоверяющим личность, работник приходит в медицинское учреждение, где созданная органом управления здравоохранения врачебная комиссия проводит психиатрическое освидетельствование.

Освидетельствование работника проводится в срок не более 20 дней с даты его обращения в комиссию. В целях освидетельствования комиссия вправе запрашивать у медицинских учреждений дополнительные сведения, о чем работник ставится в известность.

Свое решение врачебная комиссия принимает в течение 10 дней после получения дополнительных сведений. Оно в письменной форме выдается работнику под роспись в течение 3 дней после его принятия. В этот же срок работодателю направляется сообщение о дате принятия решения комиссией и дате выдачи его работнику. При прохождении освидетельствования работник может получать разъяснения по вопросам, связанным с его освидетельствованием. В случае

несогласия работника с решением врачебной комиссии оно может быть обжаловано в суде.

Как следует из содержания пункта 3 части 1 статьи 76 ТК РФ, работодатель обязан отстранить от работы работника, не прошедшего в установленном порядке обязательный медицинский осмотр (обследование), а также обязательное психиатрическое освидетельствование в случаях, предусмотренных ТК РФ и другими федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации.

На период отстранения работника от работы заработной плата ему не начисляется, за исключением случая, когда психиатрическое освидетельствование он не смог пройти не по своей вине. Тогда это время оплачивается как простой.

Кроме того, согласно пункту 5 части 1 статьи 81 ТК РФ трудовой договор может быть расторгнут работодателем в случае неоднократного неисполнения работником без уважительных причин трудовых обязанностей, если он имеет дисциплинарное взыскание. На основании статьи 192 ТК РФ за совершение дисциплинарного проступка, то есть неисполнение или ненадлежащее исполнение работником по его вине возложенных на него трудовых обязанностей, работодатель имеет право применить следующие дисциплинарные взыскания: – замечание; – выговор; – увольнение по соответствующим основаниям. Причем, если в течение года со дня применения дисциплинарного взыскания работник не подвергался новому дисциплинарному взысканию, он считается не имеющим дисциплинарного взыскания (статья 194 ТК РФ).

Таким образом, если работник отказывается проходить обязательное психиатрическое освидетельствование, работодатель вправе его уволить на основании пункта 5 части 1 статьи 81 ТК РФ, но только в том случае, если у него уже имеется дисциплинарное взыскание в виде замечания или выговора, примененное менее года назад.



Пенсионный фонд РФ по РК:

О повышении пенсионного возраста и тех, кого оно не коснется

Государственная Дума Российской Федерации одобрила в первом чтении проект федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам назначения и выплаты пенсий», подготовленный Министерством труда и социальной защиты РФ.



Фото: dvinatoday.ru

Законопроект направлен на обеспечение устойчивого роста страховых пенсий и высокого уровня их индексации. Он предусматривает поэтапное повышение возраста, по достижении которого будет назначаться страховая пенсия по старости.

ОСНОВНЫЕ МОМЕНТЫ ЗАКОНОПРОЕКТА

Предлагается закрепить общеустановленный пенсионный возраст на уровне 65 лет для мужчин и 60 лет для женщин (сейчас - 60 и 55 лет соответственно). Изменение пен-

сионного возраста предполагается постепенно начать с 1 января 2019 года в течение переходного периода до 2028 года.*

КАКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ПРЕДУСМОТРЕНЫ ДЛЯ СЕВЕРЯН?

Для граждан, работающих на Крайнем Севере и в приравненных к ним районах, предусматривается повышение пенсионного возраста на 5 лет: 60 лет для мужчин и 55 лет для женщин (сейчас - 55 и 50 лет соответственно).

КОГО ИЗ СЕВЕРЯН КАСАЕТСЯ ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД?

В переходный период выйдут на пенсию мужчины 1964-1968 годов рождения и женщины 1969-1973 годов рождения. По предложению Президента РФ граждане, которым предстояло выходить на пенсию по старому законодательству в 2019-2020 годах, имеют право оформить пенсию на шесть месяцев раньше нового пенсионного возраста.

Пример: человек, который по новому пенсионному возрасту должен уйти на пенсию в январе 2020 года, сможет это сделать уже в июле 2019 года.

* По предложению Президента РФ.

Изменение пенсионного возраста предполагается начать с 1 января 2019 года и осуществлять постепенно с учетом достаточно длительного переходного периода.

	Год рождения	Год выхода на пенсию	Возраст выхода на пенсию
мужчины	1964 (I полугодие)	2019 (II полугодие)	55 лет 6 месяцев
	1964 (II полугодие)	2020 (I полугодие)	55 лет 6 месяцев
	1965 (I полугодие)	2021 (II полугодие)	56 лет 6 месяцев
	1965 (II полугодие)	2022 (I полугодие)	56 лет 6 месяцев
	1966	2024	58 лет
	1967	2026	59 лет
	1968	2028	60 лет
женщины	1969 (I полугодие)	2019 (II полугодие)	50 лет 6 месяцев
	1969 (II полугодие)	2020 (I полугодие)	50 лет 6 месяцев
	1970 (I полугодие)	2021 (II полугодие)	51 год 6 месяцев
	1970 (II полугодие)	2022 (I полугодие)	51 год 6 месяцев
	1971	2024	53 года
	1972	2026	54 года
	1973	2028	55 лет

СОХРАНЯЕТСЯ ЛИ СПЕЦИАЛЬНЫЙ СТАЖ, ДАЮЩИЙ ПРАВО НА ДОСРОЧНУЮ ПЕНСИЮ?

— Специальный стаж, дающий право на досрочную пенсию, не меняется для граждан, работающих на Крайнем Севере и в приравненных к ним районах.

— Специальный стаж, дающий право на досрочную пенсию, не меняется для педагогических, медицинских и творческих работников (составляет от 15 до 30 лет). Законопроект предусматривает поэтапное более позднее назначение пенсии (от года приобретения требуемой выслуги до 5 лет).

Пример:

Сельским медицинским работникам требуется 25 лет выслуги в учреждениях здравоохранения, независимо от возраста и пола. Если врач сельской больницы выработает необходимый стаж в 2021 году, пенсия ему будет назначена в соответствии с общим темпом повышения пенсионного возраста через три года, то есть в 2024 году.

НОВЫЕ ЛЬГОТЫ ПО ДОСРОЧНОМУ ВЫХОДУ НА ПЕНСИЮ

— Женщины со стажем не менее 37 лет и мужчины со стаже не менее 42 лет смогут выйти на пенсию на два года раньше установленного пенсионного возраста, но не ранее 55 лет для женщин и 60 лет для мужчин.

— Многодетные матери с тремя и четырьмя детьми смогут досрочно выйти на пенсию на три и четыре года соответственно.

Проектом закона не предусматривается повышение пенсионного возраста для следующих категорий граждан:

— Женщинам, родившим двух и более детей, если они имеют необходимый страховой стаж работы в районах Крайнего Севера либо в приравненных к ним местностях;

— Женщинам, родившим пять и более детей и воспитавшим их до достижения ими возраста 8 лет;

— Одному из родителей (опекуну) инвалидов с детства, воспитавшему их до достижения ими возраста 8 лет (мужчины и женщины);

— Инвалидам вследствие военной травмы (мужчины и женщины) и инвалидам по зрению, имеющим I группу инвалидности (мужчины и женщины);

— Постоянно проживающим на Севере, проработавшим в качестве оленеводов, рыбаков, охотников-промысловиков (мужчины и женщины);

— Гражданам, пострадавшим в результате радиационных или техногенных катастроф, в том числе вследствие катастрофы на Чернобыльской АЭС;

— Гражданам, работающим на рабочих местах с вредными и тяжелыми условиями труда, в пользу которых работодатель осуществляет уплату страховых взносов по соответствующим тарифам, устанавливаемым в результате специальной оценки условий труда: список № 1, список №2 и малые списки (лесники, геологи, работники плавсостава и железнодорожного, автомобильного транспорта, лица, работающие с осужденными, спасатели профессиональных аварийно-спасательных служб и т.д.).

Во франшизу я пойду, пусть меня научат



Максим Шокало,
соучредитель сети
кофеен «Coffee Smile»

Страшно открывать свое дело «с нуля»? Не получается самостоятельно просчитать все риски и расходы? Мечтаете открыть «филиал» крупной и известной сети в своем городе? Франшиза – это то, что вам нужно.

ЧТО ТАКОЕ ФРАНШИЗА?

В нашей компании мы придерживаемся следующего определения:

Франчайзинг – это форма взаимовыгодных отношений между партнерами, в которых мы, как управляющая компания, предоставляем опыт и инструменты для успешного ведения бизнеса в другом регионе, а франчайзи, используя эти знания и опыт, реализует бизнес-модель у себя в городе.

В целом, эти отношения можно поделить на два этапа. Первый этап – это этап открытия, в котором по отработанным инструкциям необходимо найти место, разработать проект, заказать оборудование и продукты, найти персонал, обучить, настроить бизнес-процессы, запустить дело.

Второй этап – это ежедневная работа, в которой важно делать одно и то же, причем хорошо и каждый день. Это контроль качества, обеспечение, мотивация, управление.

ГДЕ НАЙТИ ФРАНШИЗУ?

Искать интересные франшизы нужно прежде всего среди компаний, которыми лично вы пользуетесь или пользовались в других городах. Те компании, которые зацепили уровнем своей работы. О них можно собрать дополнительную информацию в интернете

Википедия:

Франчайзинг (англ. franchise, «лицензия», «привилегия»), франшиза (фр. franchise — льгота, привилегия), коммерческая концессия — вид отношений между рыночными субъектами, когда одна сторона (франчэ йзер) передает другой стороне (франчэ йзи) за плату (паушальный взнос) право на определённый вид бизнеса, используя разработанную бизнес-модель его ведения.

Это развитая форма лицензирования, при которой одна сторона (франчайзер) предоставляет другой стороне (франчэ йзи) возмездное право действовать от своего имени, используя товарные знаки и/или бренды франчайзера.

– есть ли франшиза у компании, насколько она успешна, и прочую интересную вам информацию.

Также рекомендую каталоги франшиз, там информация очень удобно структурирована и описана.

КАК ВЫБРАТЬ ФРАНШИЗУ, КОТОРАЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО БУДЕТ ПРИНОСИТЬ ДОХОД?

Это риторический вопрос. В бизнесе нет понятий «это точно будет приносить доход» или «100% выстрелит и принесет прибыль». Бизнес – это риски. И во многом риск кроется даже не во франшизах, а их покупателях. Франшиза – это инструмент, который нужно использовать правильно.

Что касается выбора, есть несколько рекомендаций:

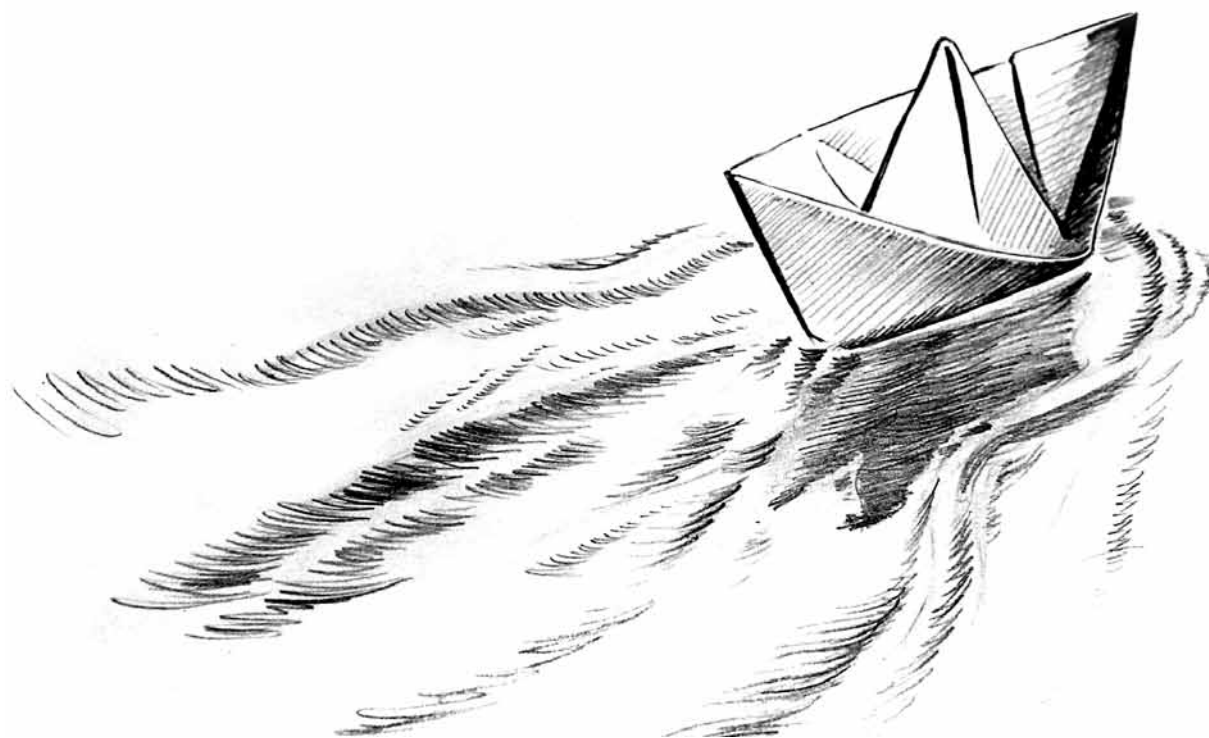
1. Воспользоваться услугой лично как потребитель, посмотреть, как устроены процессы обслуживания в компании.
2. Найти информацию об опыте компании в открытии по франшизе партнеров в других городах.
3. Познакомьтесь с владельцем бизнеса. Очень важно, чтобы общаться с ним вам было комфортно. Бизнес – это не только риски, но и отношения.
4. Найдите информацию о цифрах: необходимые инвестиции, сроки окупаемости уже реализованных проектов, среднюю выручку и рентабельность. Мой совет в этом пункте: вопрос о минимальных инвестициях лучше не задавать, так как здесь работает формула – чем меньше инвестиции, тем выше риски. Лучше делать хороший дорогой проект долго, чем дешевый быстро.
5. Покажите себя на встрече с владельцем человеком, который заинтересован в развитии своего бизнеса и понимает, что ответственность за результат, в первую очередь, будет на нем самом, а от владельца компании нужен опыт и инструменты, упакованные во франшизу.

Запускаем бизнес: с чего начать и на что смотреть

При запуске франшизы нужно реально оценивать рынок вашего города. Нужно взвесить все «за» и «против». Как выбрать нишу? И на что обратить внимание? Давайте разбираться.



Игорь Фомин,
соучредитель
«Института Движения»
в Сыктывкаре



КАК ПОНЯТЬ, ЧТО НУЖНО НАШЕМУ РЕГИОНУ?

Совет амбициозным предпринимателям: используйте свой регион для отработки навыков, процессов, стандартов. Заработайте здесь опыт, первые деньги и боритесь за сознание и кошельки жителей всей страны. Посмотрите на них как на потенци-

альных потребителей ваших идей и придумайте, как обменять их хотя бы на 1 рубль каждого 140-миллионного жителя.

Как определить все сферы, в которых можно начать бизнес?

Механизмов выявления сфер и ниш на самом деле существует множество.

Во-первых, все мы являемся потребителями/клиентами чего-либо каждый день. И все, что вас не устраивает на этой позиции с точки зрения качества, скорости и так далее, стоит рассмотреть как место для реализации предпринимательской инициативы.

Во-вторых, это удовлетворение иных потребностей уже существующих

клиентов. Представьте, что у них в карманах ваши деньги. Куда они их несут, где тратят, почему? Поиск ответов может вам дать подсказку для новой темы. Синергия предложений одним и тем же клиентам более широкого спектра услуг или товаров позволит снизить издержки на их привлечение, а возможно, и его обслуживание.

Пример того, как мы пришли к идее Института движения*: у нас в Сыктывкаре имеется МРТ-центр. Анализ клиентов или, точнее, результатов их диагностики показал, что практически у всех имеются проблемы со здоровьем и, в большинстве своем, они связаны с заболеваниями опорно-двигательного аппарата. Поставив диагноз, мы стали анализировать – куда и как люди идут решать свои проблемы? И мы обнаружили, что в Республике Коми нет возможности комплексного лечения позвоночника и суставов. Так мы обратили внимание на эту нишу.

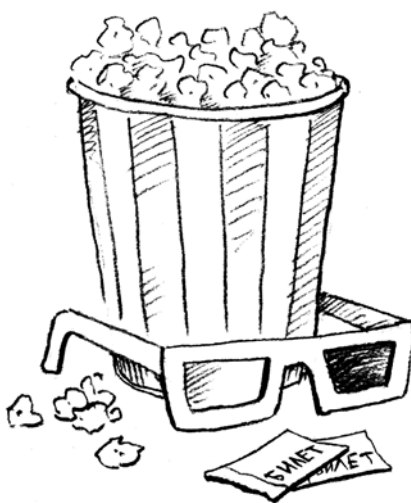
В-третьих, анализ других географических рынков, на которых может быть уже масса реализованных идей. Это могут быть крупные города, столица, зарубежье. Поездки, бизнес-литература, общение – все может стать источником интересных начинаний. Например, перед реализацией проекта в Сыктывкаре по построению медицинского центра по профилактике, лечению и диагностике заболеваний опорно-двигательного аппарата мы тщательным образом анализировали подобные центры в крупных городах страны. И у нас, в Институте движения, мы аккумулировали опыт и достижения лучших центров страны.

Безусловно, что в каждом случае у вас должны быть какие-либо компетенции или ресурсы, либо большой интерес к этому проекту.

КАК ПОНЯТЬ, ГДЕ ЦАРИТ КОНКУРЕНЦИЯ?

На самом деле, конкуренция в настоящий момент существует везде. Она либо прямая, либо косвенная.

Там, где у потребителя есть широкий выбор, где предложения разных товаров и услуг мало дифференцированы. Там, где издержки на смену поставщика ничтожны, – явный признак того, что это рынок покупателя, характеризующийся высокой конкурентной борьбой за его деньги, время и интерес.



Косвенная конкуренция существует практически в любом бизнесе. Например, какие потребности у клиента закрывает кинотеатр? В первую очередь – досуг. И у потребителя есть масса альтернатив – театр, телевизор, концерт, дача, библиотека и так далее. Чем лучше, точнее, глубже мы будем понимать потребности людей, их глубинные мотивы и сомнения, преимущества и недостатки альтернативных вариантов, тем точнее может быть наше предложение, тем шире может быть круг наших потенциальных клиентов. Но и угодить всем нельзя. Позиционирование прежде всего!

СТОИТ ЛИ НАЧИНАТЬ БИЗНЕС В СФЕРЕ, ГДЕ ОЧЕНЬ БОЛЬШАЯ КОНКУРЕНЦИЯ?

Во-первых, высокая конкуренция значит, что там есть потребители с деньгами. Постарайся микросегментировать существующий, конкурентный рынок и подумай о своих уникальных компетенциях. Найди

небольшую нишу, которой действующие крупные игроки придают незначительное внимание и в которой твои компетенции могут позволить тебе оказывать сервис или делать продукт немного лучше других. Стань №1 в узком сегменте и начинай увеличивать его в ширину (по однородному спектру товаров или услуг) или создай интеграцию назад или вперед (установления контроля над всей цепочкой товародвижения).

Пример из моего опыта. Около 20 лет назад, только вступив на предпринимательский путь, не имея денег и опыта, я обратил внимание на оптовый кондитерский рынок в Республике Коми. Безусловно, на нем присутствовали сильные игроки, которые на первый взгляд (так всегда кажется) удовлетворяли потребности розницы в кондитерских изделиях. Я начал поставлять от кировских производителей самые разнообразные недорогие пряники. Причины следующие:

1. Они стоили очень дешево, поэтому входной билет был крайне низок.
2. Действующие игроки/оптовики пряниками практически не занимались. Потому что процент транспортных расходов и затрат на хранение был невероятно высок относительно перевозки шоколада, конфет в коробках и того, чем они плотно занимались. То есть, в принципе недорогими отечественными весовыми кондитерскими изделиями прак-



*Имеются противопоказания. Необходима консультация специалиста. Лицензия ЛО-11-01-001867 от 5 сентября 2017 года

тически никто не занимался ввиду низкой маржинальности. Сконцентрировав усилия на этой узкой нише, спустя несколько лет моя компания стала самой крупной в этом сегменте в регионе. Объемы продаж составляли более 200 тонн в месяц. И в этом сегменте, начав с нескольких видов пряников, в последующем номенклатура выросла до полутора тысяч наименований. У нас даже была интеграция назад – мы занимались производством пряников и драже. В случае с действующим бизнесом – центром по лечению заболеваний ОДА микросегментация может выглядеть так: дети, спортсмены, пенсионеры, люди после травм и так далее. Главное, чтобы емкость этого сегмента в конечном счете позволила реализовать амбиции предпринимателя.

Во-вторых, боязнь конкуренции может быть оправданием своего бездействия всю жизнь. Думай в первую очередь о клиенте, от тех потребностях, которые ты можешь удовлетворить лучше других, а может быть даже превосходить. И только потом борись с конкурентами.

КАК ПОНЯТЬ, НА ЧТО ЕСТЬ СПРОС?

Любые исследования и теоретические изыскания не могут гарантировать 100% уверенности в наличии спроса на новую услугу или продукт. В случае старого, знакомого потребителям товара, если на конкретном рынке есть аналогичные предложения и действующие поставщики редко ротируются, значит, очевидно, что существует достаточно стабильный спрос.

Очень часто предприниматели оправдывают текущие показатели бизнеса низким спросом. Легче всего найти виноватого во внешней среде – бедное население, малая доля городских жителей и прочее. Редко кто находит в себе силы признаться, что маленькие продажи обусловлены слабостью менеджмента, неспособностью привлекать, продавать и удерживать клиента. В этом случае совет прост: пока видишь живых конку-



рентов — спрос имеется и у тебя есть шанс. Оптимизируй внутренние бизнес-процессы, повысь их эффективность и отними у каждого конкурента по 10%, потерю которых пусть он спишет на падение спроса, а ты в это время будешь расти.

КАК РЕАЛЬНО ОЦЕНИТЬ СВОИ СИЛЫ В ЗАПУСКЕ СВОЕГО ДЕЛА?

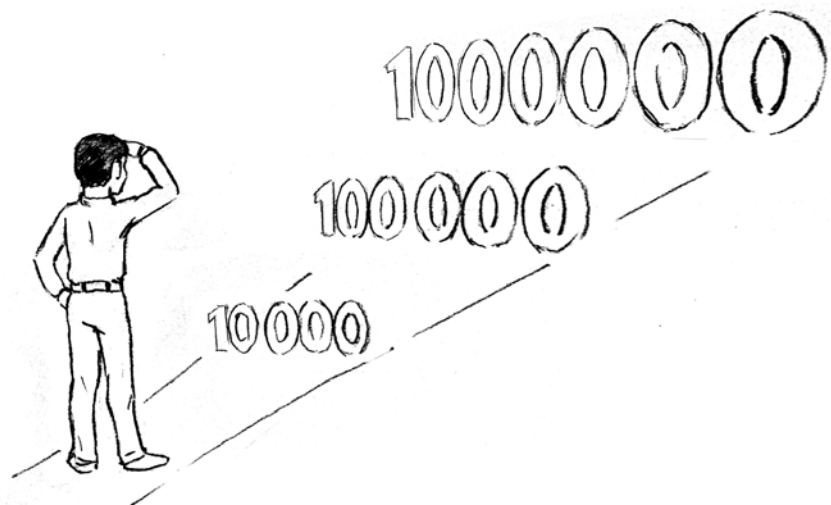
Всегда и внутри тебя, и снаружи найдутся ограничения, ставящие под сомнения твои силы. Начиная с малого, делай выводы из любых достижений и провалов, верь в наличие своего пути и уникальных возможностей твоего Я.

Если в новом начинании у его мечтателя есть хоть одна компетенция – знания, навык, широкий круг контактов, осмысленный опыт, финансовый, земельный или любой другой ресурс – значит, у него есть шанс.

Верь, что все люди одинаковы и каждый уникален. Анализируй биографию и опыт успешных людей, свои решения, действия и последствия – там всегда найдется ответ на сомнения и вопросы перед запуском нового дела.

ГДЕ НАЙТИ ПОДДЕРЖКУ СВОЕГО ЗАМЫСЛА?

Совет начинающим предпринимателям: лучше не рассчитывать ни на кого. Тогда тебе не придется искать виноватых, и ты не потратишь впустую время на ожидание поддержки. Если у тебя горят глаза, есть уверенность, способность и готовность донести (продать) другим свою яркую, амбициозную, захватывающую идею, настойчивость и терпение – значит, ты встретишь на своем пути тех, кто захочет быть сопричастным к новому проекту. Нет – начинай с того проекта, на который есть деньги. Научись зарабатывать и управлять 10 000, 100 000, 1 млн. руб., тогда ты дойдешь до уровня, о котором мечтаешь.



Точка отсчета – Коми

Пока кто-то готовится к покупке франшизы, кто-то ее запускает. Да-да, Сыктывкар стал точкой отсчета сразу для нескольких успешных проектов. Поэтому давайте знакомиться.

На вопросы журнала «DOC» отвечают соучредители сети кофеен «Coffee Smile» Маким Шокало и менеджер развития ООО «Додо Франчайзинг» Инна Францева.

СЕТЬ КОФЕЕН «COFFEE SMILE»

— *В каком году было запущено предприятие, от которого в будущем пошла франшиза?*

Нашей компании уже более трех лет. Первый кофе-бар мы открыли в апреле 2015 года, однако сам путь мы начали в сентябре 2014 года, когда мы стартовали с проработки локации, продукта, дизайна и всех бизнес-процессов.

— *С чего начался путь предприятия?*

В апреле 2015 в Сыктывкаре мы открыли необычный для того времени кофе-бар в форме «стаканчика», формат «кофе с собой». Мы открыли его недалеко от «Дома Быта» на улице Первомайской.

За короткое время бренд «Coffee Smile» стремительно набрал популярность в регионе и вышел на лидирующее место по продаже кофе с собой. С апреля 2015 по конец 2016 года было открыто 7 кофе-баров в Сыктывкаре. На сегодняшний день «Coffee Smile» - это самая крупная сеть в Республике Коми по количеству кофе-баров. Всего их 16.



— **С каким бюджетом стартовали?**

Начинали мы с небольшим бюджетом, до миллиона рублей, но вскоре нам пришлось привлекать достаточно много инвестиций для развития проекта. Поэтому тут я советую быть готовым к тому, что своих денег на проект вполне может не хватать. Нужно стараться привлекать дополнительные инвестиции.

В целом, я знаю людей, которые стартовали и без денег, и с большим бюджетом в разных проектах. Хотя моя статистика говорит, к сожалению, что с большим бюджетом проекты получают более крутые и рентабельные.

— **В какой момент и почему появилась франшиза?**

Франшиза появилась в тот момент, когда на нее появился спрос. Людям

понравилось, как мы работаем, и они захотели работать с нами. Мы же, в свою очередь, были готовы к началу работы франшизы в стартовом режиме. Первый кофе-бар по франшизе мы открыли в июне 2016 года в Ухте.

— **Сколько человек трудились над первым предприятием, и сколько человек трудится в компании сейчас?**

На моменте открытия, конечно, мы старались закрывать все вопросы силами учредителей компании, не привлекая сторонних исполнителей. Сейчас штат только собственной сети около 20 человек. Всего же в компании уже задействовано около 100 человек. Для нас люди очень важны. Отношения в бизнесе первостепенны – с персоналом, с партнерами, с клиентами. Все строится на этом, и мы это понимаем.

— **Сколько городов сейчас охватывает франшиза?**

В текущий момент у нас 14 подписанных договоров франчайзинга, по одному на город. 9 городов уже открыты. География достаточно широкая: от Надыма до Новороссийска. Это очень интересно, когда твоя бизнес-модель работает в разных городах.

— **Сколько точек насчитывается в сети в текущий момент?**

Всего в сети работает 21 кофе-бар, еще несколько уже на подходе. Сейчас для нас важнее не количество, а качество кофе-баров.

СЕТЬ «ДОДО ПИЦЦА»

— **В каком году было запущено предприятие, от которого в будущем пошла франшиза?**

Первая пиццерия была запущена в Сыктывкаре в апреле 2011 года.

— **С чего начался путь предприятия?**

Развитие сети началось с первой пиццерии в Сыктывкаре. Запуск произошел в апреле 2011 года. Изначально пиццерия работала только на доставку и самовывоз. В мае 2012 года была открыта вторая пиццерия в Сыктывкаре – в Жвинском районе. В июле 2012 года была запущена первая франчайзинговая пиццерия – в Ухте.

— **С каким бюджетом стартовали?**

Бюджет первой пиццерии в Сыктывкаре (на доставку и самовывоз) составил 2 млн. рублей.

— **В какой момент и почему появилась франшиза?**

Компания со дня основания планировала дальнейшее развитие по

франчайзингу. Развитие франчайзинга началось с пиццерии в Ухте.

— **Сколько человек трудились над первым предприятием, и сколько человек трудится в компании сейчас?**

В 2011 году в компании трудилось менее 10 человек, а на данный момент в компании работает около 1 000 человек, к которым относятся сотрудники Управляющей компании, Контакт-центра и сотрудники собственной розничной компании.

— **Сколько городов и стран сейчас охватывает франшиза?**

Пиццерии «Додо Пицца» на данный момент представлены в 221 городе 10-и стран: Россия, Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан, Китай, Румыния, Эстония, Литва, США, Великобритания.

— **Сколько точек насчитывается в сети в текущий момент?**

На текущий момент сеть насчитывает 361 пиццерию в 10-и странах.



Взвесим «За» и «Против»

Разумеется, среди предпринимателей есть как поклонники работы по франшизе, так и ее ярые противники. Как и в любом процессе, тут есть свои плюсы и минусы. О них-то журнал «DOC» и поговорил с организатором игры «Мозгобойня» в Сыктывкаре Марией Мининой.

— **Мария, скажите, как долго вы работаете по франшизе?**

— Я работаю по франшизе с конца 2016 года.

— **Что в целом вы думаете о работе по франшизе?**

— Считаю, что франшизы бывают разные. Наверное, отсюда и различные условия. Лично мне работать по франшизе нравится.

— **Какие плюсы в работе по франшизе вы можете назвать?**

— Из плюсов могу выделить готовый контент, начиная с мелочей и заканчивая глобальными идеями. Большим подспорьем является то, что есть диалог между франчайзи. Это позволяет обмениваться опытом, делиться идеями, наработками, обсуждать развитие и перспективы, а иногда и попросту пообщаться на отвлеченные темы. Нет проблем с дизайном макетов, рекламной продукцией и так далее. Если возникают какие-либо вопросы, всегда можно обратиться в поддержку компании за советом.

— **А какие есть минусы?**

— Из минусов – это, конечно, роялти. Уж очень не хочется платить



компании из вроде бы своих заработанных финансов. Но это только эмоционально. На деле оно того, конечно, стоит. Само собой, возможны какие-то ограничения по использованию стиля компании, по бренду. Но в нашем случае это не сильно ощущается, головной офис часто идет навстречу.

— **Как вы искали франшизу и как ее выбрали?**

— Я про нее узнала от друзей из Архангельска. Они там играют. Спирасалась с правообладателем, прошла несколько собеседований, слетала на игру в Санкт-Петербург и вперед.

— **А что за собеседование?**

— Сначала я заполняла анкету, затем со мной два раза общались по «Скайпу». Видимо, было несколько претендентов на Сыктывкар.

— **Как в целом можно начать работать по франшизе? Дайте нашим читателям небольшой совет.**

— В моем случае я просто приняла решение, что беру именно эту франшизу. Заключила договор и начала работать. Мне кажется, главное – определиться с тем, чем хотелось бы заниматься, к чему душа лежит, чтобы было интересно и приятно работать. А дальше было бы желание. Еще важно проверить франчайзера. Я писала уже состоявшимся партнерам, интересовалась вопросами работы, финансами, нюансами различными... Проверяйте тех, с кем планируете работать. Можете попросить отзыв у тех, кто уже приобрел эту франшизу. Так вы обезопасите себя.

Роялти (англ. royalty, от средневекового французского roialte, от латинского regalis — царский, королевский, государственный) — вид лицензионного вознаграждения, периодическая компенсация, как правило, денежная, за использование патентов, авторских прав, франшиз, природных ресурсов и других видов собственности. Периодические процентные отчисления (текущие отчисления) продавцу лицензии, устанавливаемые в виде фиксированных ставок, исходя из фактического экономического результата её использования. Может выплачиваться в виде процента от стоимости проданных товаров и услуг, процента от прибыли или дохода. А также может быть в виде фиксированной выплаты, в таком виде имеет некоторые сходства с арендной платой.



Закон поддерживает порядок,
идеи - совершенствуют

ООО «КонсультантПлюсКоми»
Сыктывкар, ул. Интернациональная, 108/3
Горячая линия: 8212 29-15-51
www.consultantkomi.ru



**КОНСУЛЬТАНТ
КОМИ**

ПРАВО ЖИТЬ РАЗУМНО

Франшиза, франчайзинг, коммерческая концессия: в чём разница?



Огородникова Анна,
юрист Службы
консультирования по
продукту компании
«Консультант Коми»

Особый интерес для бизнесменов, представителей юридических лиц, индивидуальных предпринимателей составляет один из актуальных аспектов франшизы – создание сети для продвижения своей продукции по договорам франчайзинга.

Франчайзинг (договор франшизы) представляет собой форму делового бизнес-сотрудничества, в процессе которого одна компания предоставляет другой компании лицензию (франшизу) на производство продукции, торговлю товарами или предоставление услуг под торговой маркой правообладателя на ограниченной территории на срок и на условиях, определенных таким договором.

Разница в толковании терминов «франчайзинг» – «франшиза» – «коммерческая концессия» при осуществлении предпринимательской деятельности может повлечь негативные последствия в форме судебных разбирательств, потери статуса организации, экономических и финансовых издержек, снижения эффективности развития бизнеса, иных негативных последствий.

Как следует из отклоненного Государственной Думой России в 2016 году

проекта Федерального закона N 503845-6 «О Франчайзинге», франшиза – это комплекс благ, состоящий из прав пользования брэндом и бизнес-системой франчайзора, а также иных благ, необходимых для создания и ведения бизнеса по бизнес-системе франчайзора, который является объектом договора франчайзинга. В проекте использовались термины «франчайзинг», «франшиза», так и не получившие своего закрепления в российском праве в этом толковании.

В настоящее время в Гражданском кодексе России закреплен термин «коммерческая концессия» (п. 1 ст. 1027), который соотносит с понятием «франчайзинг» правоотношения, когда одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на срок или без указания срока право использовать в предпринимательской

деятельности пользователя комплекс принадлежащих правообладателю исключительных прав, включающий право на товарный знак, знак обслуживания, а также права на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав, в частности на коммерческое обозначение, секрет производства (ноу-хау).

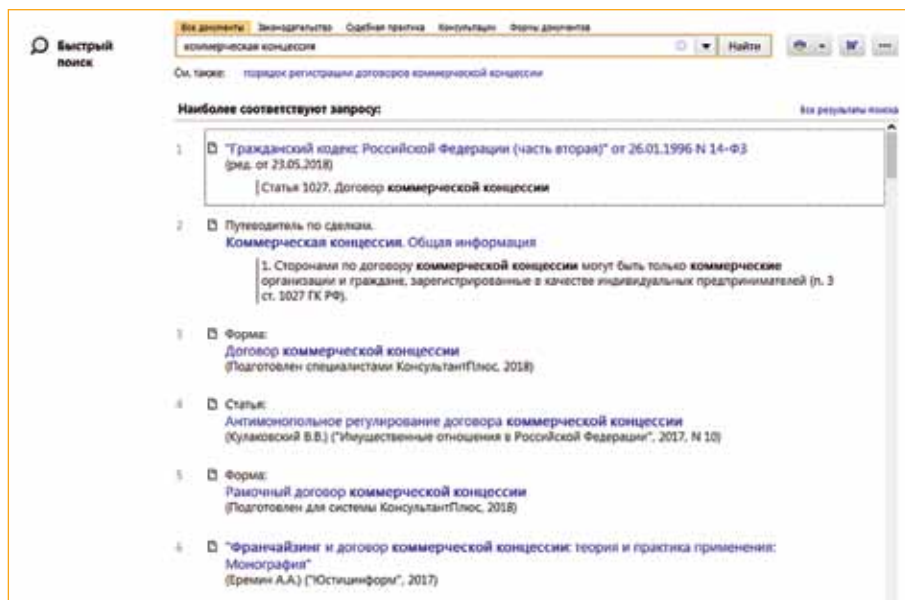
Франшиза

=

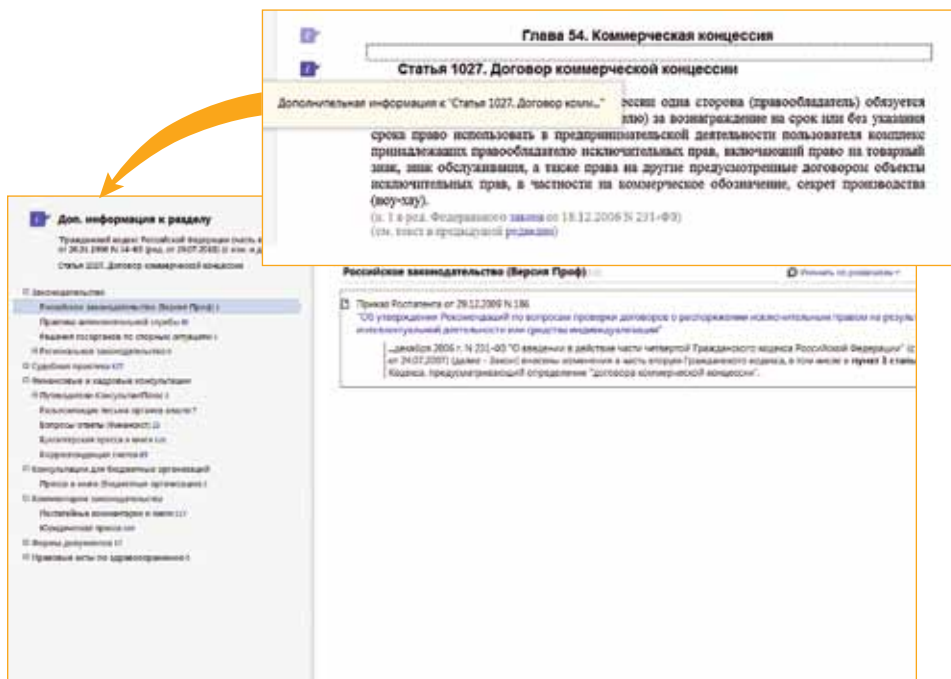
Коммерческая
концессия

Значение всех терминов, порядок применения франшизы в бизнесе, а также интересующие пользователя публикации из периодических изданий можно легко найти в Системе «КонсультантПлюс», воспользовавшись различными инструментами поиска:

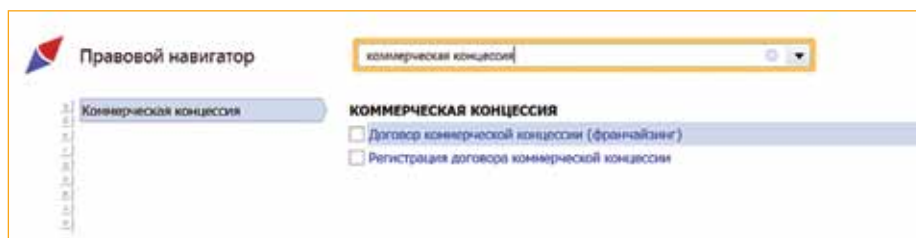
1) Через Быстрый поиск, набрав в поисковой строке **Коммерческая концессия**:



2) Перейдя по ссылке на Дополнительную информацию к статье 1027 Гражданского кодекса Российской Федерации (часть вторая) – «договор коммерческой концессии»:



3) Через Правовой навигатор, набрав в поисковой строке **Коммерческая концессия**:



Чтобы легко разобраться в огромном массиве правоприменительной информации: консультациях, решениях, авторских материалах, статьях из периодических изданий, – обратите внимание на разделы Системы «КонсультантПлюс»:

— **Финансовые и кадровые консультации;**

— **Консультации для бюджетных учреждений;**

— **Комментарии законодательства.**

Для разрешения различных бытовых ситуаций, возникающих в жизни пользователей, по самым «горячим» темам специалистами Системы систематизировано более 100 материалов

в виде книг, ответов на конкретные вопросы, консультаций, справок по отражению данных в учете организации (корреспонденция счетов) и другим, – их можно легко найти, обратившись к разделам СПС «КонсультантПлюс» «Финансовые и кадровые консультации», «Консультации для бюджетных учреждений».

В разделе «Комментарии законодательства» можно найти самые интересные и актуальные статьи из периодических изданий. Здесь находятся ответы на теоретические и практические вопросы, которые будут полезны широкому кругу пользователей – как новичкам, так и профессионалам.

Безусловно, в настоящее время в условиях кризисных процессов в эконо-

мической сфере применение франшизы ведёт к снижению затрат на открытие бизнеса. Также этот вариант поможет решить проблемы дополнительной поддержки среднего и малого бизнеса, продвижения производителя на рынке товаров, работ и услуг, повышения конкурентоспособности, развития сотрудничества в товарном (торговом) обороте.

В Системе «КонсультантПлюс» представлен широкий спектр документов, посвященных различным аспектам этого актуального института. Вы найдете всю необходимую информацию – от правового регулирования основ и практики применения в виде судебных precedентов до практических рекомендаций и авторских исследований вопросов применения таких договорных конструкций, как договор франчайзинга и (или) коммерческой концессии.





Закон поддерживает порядок,
искусство — совершенствует

ООО «КонсультантПлюсКоми»
Сыктывкар, ул. Интернациональная, 108/3
Горячая линия: 8212 29-15-51
www.consultantkomi.ru



**КОНСУЛЬТАНТ
КОМИ**

ПРАВО ЖИТЬ РАЗУМНО

Барбершоп – дело серьезное

В последнее время жители Сыктывкара все чаще слышат о работе барбершопов. Правда, далеко не все знают, что это такое. Барбершоп – это мужской салон красоты, мужская зона, где нет пустых женских разговоров и сплетен из жизни подруг. Здесь стригут и бреют бороды, делают королевское бритье, «камуфляж» седины и многое другое.

Буквально три недели назад в Сыктывкаре открылся новый барбершоп OldBoy. Колоритная голова оленя на стене, игровая приставка и ловкие мастера. Кажется, эти ребята далеко пойдут. Уже сейчас в планах и расширение, и экспансия в другие города...

Но пока молодой барбершоп делает лишь свои первые шаги. О том, как это происходит, журналу «.DOC» рассказал соучредитель цирюльни Евгений Пучинин.



— Почему вы решили открыть именно барбершоп?

— На самом деле, к этому пришел мой партнер. Он очень хотел заняться бизнесом. Изучал варианты на сайте beboss.ru. Сначала мы загорелись идеей открыть автомойку самообслуживания. Но там требовались очень большие инвестиции, которые составляли свыше 8 миллионов рублей. Мы начали искать инвесторов, и в процессе поняли, что ни один крупный предприниматель нашего города не верит в Сыктывкар, как в бизнес-площадку, где быстро окупятся большие инвестиции. Поэтому мы начали искать проект подешевле. И в большом списке франшиз мы наткнулись на OldBoy Barbershop. Как выяснилось, это одна из крупнейших сетей барбершопов по России и СНГ. Кстати, совсем недавно открылись два филиала в Испании и на Кипре. Именно в этой франшизе нас подкупило то, что в этой сети с 2014 года не закрылся ни один филиал. Команда юристов, бухгалтеров и самого владельца полностью поддерживают нас и других франчайзи. На самом деле, мы с партнером сами никогда не стригли. Просто из всех франшиз, которые предлагались на тот момент, эта приглянулась больше всего. Плюс, у нас в городе всего два барбершопа. Мы подумали, что при населении в 250 тысяч человек третий барбершоп не помешает.

— Вы сказали, что предприниматели не верят в Сыктывкар. В чем это заключается? И что вы думаете по этому поводу?

— Я с ними не согласен. Но другие предприниматели говорят, что в Сыктывкаре люди неплатежеспособны. И если заводить на рынок услуг что-то новое - это должно быть что-то настолько простое и понятное, что люди были бы готовы отдавать за это деньги. Соответственно, чем проект сложнее, тем для потребителя он дороже. Поэтому многие были уверены, что барбершоп не зайдет. Многие до сих пор не верят в наш успех. Это только подстегивало нас доказать всем



обратное. Говорят, что если бы мы сейчас находились, например, в Санкт-Петербурге, а не в Сыктывкаре - они бы без вопросов вложились. Но в Коми нет. Потому что все стараются отсюда уезжать. Многие считают, что развитие республики остановилось.

— Вы сказали, что у OldBoy с 2014 года не было ни одного закрытия. По вашему мнению, с чем это связано? И в какой степени вас подкупил этот факт?

— Об этом факте сообщалось сразу в презентации франшизы. Когда мы подали заявку, с нами связался менеджер. Мы попросили предоставить нам порядка 40 контактов филиалов в других городах, и с каждым из руководителей пообщались лично. Все в один голос сказали: «Если будете работать с продуктом, участвовать в его создании и изучать эту тему - дело пойдет». В нашей ситуации всегда можно посоветоваться с руководством франшизы, с франчайзи-партнерами. Они постоянно на связи и готовы делиться опытом.

— Участвовать в создании? А в чем заключается именно ваше участие? Вы же не выходите на работу с мастерами, не стрижете...

— Наша с партнером работа заключается в организации бизнес процессов,

организация рабочих мест и внутренних отношений между клиентами и барберами, закуп продукции и косметики, маркетинг, реклама и раскрутка барбершопа в интернете, партнерство с крупными компаниями и заведениями Сыктывкара. Ведь между обычными парикмахерскими и барбершопом очень большая разница. Все клиенты сразу же замечают разницы, ведь они приходят в уютный и брутальный салон, в котором уровень сервиса сравним с уровнем сервиса крупного банка. В распоряжении клиента - бесплатный кофе, чай, прохладительные и горячительные напитки; возможность поиграть в последнюю приставку, почитать интересный журнал. Не говоря уже об уровне мастеров - каждый из них проходит специальное обучение, является начитанным и умным человеком, способным поддержать любые темы разговора. У нас можно расслабиться, отвлечься от суеты. Потому мы с партнером сейчас вместе занимаемся развитием этой темы. Нужно понимать абсолютно все процессы.

— Вы сказали, что работаете с партнером. Как вы сошлись и зачем вам вообще был нужен второй человек?

— Мой партнер - это мой старый товарищ. Мы вместе учились в СГУ на юридическом факультете. Оба

закончили его в 2010 году. После этого мой партер переехал в Питер, где жил долгое время. Спустя какое-то время он вернулся сюда и пригласил меня на свою свадьбу. А во время праздника мы пришли к тому, что можно попробовать поработать вместе.

— **А до того, как начать работать с партнером, вы уже пробовали себя в бизнесе? Есть какие-то сольные проекты?**

— У меня еще два проекта. Первый – это батут на фудкорте в ТЦ «Июнь». Там я занимаюсь продажей и арендой. Правда, в последнее время мне это не очень интересно, поэтому я не так активно развиваю проект. А второй – ремонт обуви и сумок. Своя мастерская. Частенько сам участвую в процессе починки. У партнёра остался в Питере свой юридический бизнес, который налажен и приносит ему доход.

— **Получается, вам есть, с чем срав-**

нивать. Так как же лучше работать: одному или с партнером?

— С партнером. Хотя есть и плюсы, и минусы. Плюсы – это две головы, что всегда хорошо. Минусы – из-за этого могут быть расхождения. Важно заранее до начала работы расставить все точки над *i*, разграничить зоны ответственности. И обязательно нужно учиться искать компромисс. Если этого не сделать – скорее всего, бизнес будет упадочным.

— **OldBoy Barbershop открыт во многих городах по России и СНГ. Бывало ли такое, что к вам приходили люди, которых привлек известный бренд?**

— Да, такие люди были. Хотя сложно сказать, сколько именно. Правда, это все равно довольно низкий процент. Ведь обычно люди идут не на бренд, а на мастера. Одной из главных задач в самом начале – было найти отличных мастеров. Это сложно, не сразу появился отклик. В дальнейшем мы будем отправлять их каждые полгода

в свою академию для достижения профессионализма в барберском искусстве. Так как барберинг – более узкое направление. Мы намерены выращивать своих собственных мастеров, а затем заниматься их пиаром. Получается, что люди будут приходить к конкретному мастеру, но уже именно к нам.

— **Отправляете на обучение? Куда?**

— У OldBoy Barbershop недавно открылась своя академия. По условиям франшизы, каждые полгода мы имеем право отправлять туда 2-3 мастеров.

— **А как подбирали мастеров?**

— Мы с партнером ездили по парикмахерским и салонам красоты и смотрели на работающих там мастеров, изучали их технику и готовность работать на другом уровне. Изначально целились на молодых людей. Но, как оказалось, в нашем городе нет крутых барберов. Самые известные уже давно открыли свои барбершопы. В итоге мы



поняли, что нам придется самостоятельно обучать людей. Очень боялись, что откроем цирюльню, а мастеров в ней не будет. Но в итоге проблема была решена. В текущий момент у нас работает пять мастеров, доказавших на отборе свой профессионализм и подготовку. Кстати, на отбор к нам приезжал «главный барбер» всей сети OldBoy Barbershop – Юра Артюх (г.Калининград). Возможно, через несколько месяцев мы его позовем снова на дополнительное обучение наших ребят.

— У нас в городе, помимо вас, два барбершопа. И тут вы столкнулись с такой нехваткой мастеров. Не было ли мысли переманивать людей у конкурентов?

— Были. Но мы не захотели начинать с войны. Это не красиво и не этично. Мы всем рассказали про наши условия. Люди обращались и узнавали информацию, но часть мастеров захотела остаться на своих местах. И я могу их понять: у них есть наработанные клиенты. У нас этого пока нет. С другой стороны, у наших сотрудников закреплена фиксированная плата. Даже если у них в какой-то день не было клиентов – они все равно получают минимальную выплату. Поэтому что поиск клиентов – это задача, которую решаем я и мой партнер, а не ребята. Мы занимаемся раскруткой в социальных сетях, ищем партнеров... Работаем с организаторами концертов. Также начинаем сотрудничать с заведениями сферы общепита и развлечений, существуют уже действующие партнеры, со многими проходит этап условий сотрудничества. Все очень интересно быть партнерами нашего барбершопа, так как сейчас мы стараемся любыми способами заявить о себе на весь город.

— А какие у вас отношения с руководителями других барбершопов? И как, по вашему мнению, нужно выстраивать отношения с конкурентами?

— Важно поддерживать хорошие отношения. Ведь мы можем совместно придумывать разного рода акции,



которые станут прекрасным пиаром. Вместе мы можем придумать что-то крутое для местной публики, чтобы люди увидели разницу между парикмахерской и барбершопом. Поэтому ждем предложений от других барбершопов.

— Поиск клиентов. Как вы его осуществляете?

— Настраиваем таргет, покупаем рекламу. Я считаю, что из всех соцсетей самая крутая площадка сейчас – это «Инстаграм». Проводили конкурс репостов в «ВКонтакте», и будем проводить их часто. Посмотрим, какие будут результаты дальше. Но сейчас из «Инстаграма» уже приходят первые клиенты.

— А не было мысли закупать рекламу у блогеров или лидеров мнений?

— Была такая мысль. Просто у нас в городе нет особо серьезных и раскрученных блогеров.

— Среди ваших мастеров есть девушки. Но ведь обычно в барбершопах работают только мужчины. Не противоречит ли ваш выбор основным канонам этого дела?

— На самом деле нет. Барбершоп – мужской клуб, где нет клиентов

женщин. Тем более, наши девочки-мастера – «в доску» свои ребята! Одна из девушек, Лера, – отличный мастер, умеет общаться с мужчинами, причем на разные темы. Вторая девушка – Лера Матвеева. Она, кстати, участвует в телешоу «Пацанки». Весь сентябрь Лера набивала себе руку и уже готова на высоком уровне стричь. Она очень форматная. Настоящая пацанка, и нам это нравится. Есть отличный мастер Иван Прошев, очень известный в городе. Так же из Москвы после обучения в академии «FadeFactory» к нам приехал молодой парень Вадим. Он на деле доказывает свой уровень.

— Вы предоставляете только услуги? Или у вас можно что-то купить?

— У нас можно купить специальную косметику исключительно премиального класса. Например, можно купить серию Barber WILD. Она, кстати, закреплена за нашей сетью, и в других барбершопах, кроме OldBoy Barbershop, вы ее не найдете. У нас есть много всего: линейки American Crew и Borodist. А в скором времени появится серия TrueFit & Hill. Кстати, именно ей пользуется королевская семья из Великобритании.

— *Получается, всю эту косметику нужно закупить. Это определенные вложения. Не боитесь, что сыктывкарские мужчины не смогут оценить по достоинству такие вещи, и вы выкинете деньги на ветер?*

— Опасения есть всегда. Но одна из наших целей – это объяснить людям, что такое барбершоп. Чтобы они оценили все плюсы процедуры, косметики и так далее. И чтобы они приходили за этим именно к нам. Хотя бы один раз попробовать.

— *Но ведь один раз – это не постоянный клиент...*

— Мы уверены, что мужчина, который пришел к нам хотя бы один раз – после этого обязательно вернется.

— *Самый первый сыктывкарский барбершоп MapMap очень мощно начинал, пользовался популярностью. Но в итоге все равно закрылся. Не боитесь ли вы повторить его судьбу?*

— Боимся. Но боремся с этим чувством. Ведь если всего бояться – можно из дома не выходить. Со страхами боремся самоубеждением. Говорим себе, что нельзя опускать руки и нужно идти дальше. У нас есть поддержка команды, есть

поддержка франшизы. Ко всему прочему, MapMap, на наш взгляд, не заявлял о себе в плане рекламы. Мой партнер из кожи вон лезет, чтобы сделать имя OldBoy Barbershop нарицательным. В хорошем смысле, разумеется.

— *А вы как-то пытаетесь наладить отношения с другими предпринимателями Сыктывкара и Коми? Может быть, создать какие-то совместные проекты?*

— Мой партнер сейчас как раз этим занимается. Мы пытаемся нарабатывать точки соприкосновения с крупными компаниями на местном рынке. С теми, у кого очень большой штат. В частности, предлагаем им партнерские скидки.

— *Расскажите о своих планах? Есть ли мысли о расширении?*

— Согласно условиям франшизы, мы можем открывать барбершопы этой сети по всей республике. Мы целимся на Ухту. Туда мы планируем зайти через год. Также за нами зафиксирован Киров.

— *А есть ли смысл в Сыктывкаре открывать еще один ваш салон? Например, в Орбите?*

— Думаю, смысл есть. Это хорошая локация. В идеале это все будет отличным продолжением нашей работы. Но сначала мы хотим посмотреть, как будет развиваться наш первый барбершоп. Если он будет успешен – будем думать дальше.

— *Хотелось бы, чтобы вы поделились опытом с нашими читателями, и дали нам пару советов.*

— Я всегда считал, что лучше вложение – это вложение в себя. Это самое выгодное. Ты никому ничем не обязан. Умеешь шить игрушки – развивай это. Умеешь делать игровые площадки – вперед! У нас очень многие так работают. Начинайте с низов. Не стоит сразу лезть на самую верхушку. Даже если у тебя много денег. Саморазвитие – это лучше всего.





Закон поддерживает порядок,
творчество - совершенствует

ООО «КонсультантПлюсКоми»
Сыктывкар, ул. Интернациональная, 108/3
Горячая линия: 8212 29-15-51
www.consultantkomi.ru



**КОНСУЛЬТАНТ
КОМИ**

ПРАВО ЖИТЬ РАЗУМНО

Новый закон о ККТ? Не стоит бояться!

3 июля 2018 года вышел новый Федеральный закон 192-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», который внес поправки по ККТ. Среди новых требований и послаблений – расчеты между организациями и ИП, прием безналичной оплаты от физлиц, реквизиты чека и его исправление, торговля через автоматы, выплата авансов и возврат займов и другие изменения.



Виктория Кузьмина,
Руководитель отдела
продаж IT – компании
«Денвик»

Разберем основные изменения.

1. Расчеты между организациями, ИП

Ст.4 п.4. Организации и индивидуальные предприниматели при осуществлении расчетов с физическими лицами, которые не являются индивидуальными предпринимателями, в безналичном порядке (за исключением расчетов с использованием электронных средств платежа), расчетов при приеме платы за жилое помещение и коммунальные услуги, включая взносы на капитальный ремонт, при осуществлении зачета и возврата предварительной оплаты и (или) авансов, при предоставлении займов для оплаты товаров, работ, услуг, при предоставлении или получении иного встречного предоставления за товары, работы, услуги вправе не применять контрольно-кассовую технику и не выдавать (направлять) бланки строгой отчетности до 1 июля 2019 года.

Говоря простым языком:

- Чеки на выплаты по договорам ГПХ и аренды – бьем однозначно.
- Чеки на займы – тоже бьем (кроме выдачи займа).
- По подотчету, если подотчетник купил товар как физлицо и потом предоставил в организацию авансовый отчет и приложил, например, товарный чек (организация в нем не фигурирует) – чек не бьем (в сделке купли-продажи он не выступает от имени организации, а только как физлицо). Если подотчетник пошел в магазин с доверенностью от имени организации оформлять покупку на имя организации и оплачивать эту покупку тоже от имени организации – должен взять кассовый аппарат и пробить чек на расход.

2. Авансы

При выплате аванса онлайн-касса не нужна, если он перечисляется в адрес организации или ИП через систему

«клиент-банк». В иных случаях ККТ использовать нужно. При зачете и возврате авансов разрешили не применять онлайн-кассу и не выдавать БСО до 1 июля 2019 года. Но если вы все-таки воспользуетесь для этих целей ККТ, то при зачете и возврате авансов от физлиц обратите внимание на два нюанса:

- При полной безналичной предоплате покупателю можно отправить электронный чек и не печатать бумажный;
- По ряду услуг, например, перевозке, услугам связи, услугам в сфере культурно-массовых мероприятий, допустим один кассовый чек со всеми расчетами за сутки или другой расчетный период.

3. Прием безналичной оплаты от физлиц и расчеты через автоматические устройства

В таблице 1 указаны виды расчетов, срок и способ предоставления чека.

ТАБЛИЦА 1. ВИДЫ РАСЧЕТОВ, СРОК И СПОСОБ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ЧЕКА.

Вид расчетов	Как предоставить чек покупателю	Срок формирования чека
Реализация происходит исключительно через Интернет – нет контакта с покупателем	1. Перед реализацией обязательно запросите у клиента либо номер телефона, либо адрес электронной почты. 2. При получении безналичной оплаты через Интернет вы обязаны направить клиенту электронный чек или электронный новый БСО по указанным реквизитам. 3. Печатать чек, новый БСО не надо.	Непосредственно при осуществлении расчетов.
Получение оплаты с помощью автоматов при перевозках	1. Можно не выдавать бумажный чек или бумажный новый БСО. 2. Если клиент не предоставил номер телефона или адрес электронной почты, можно не направлять ему и электронный чек, и новый БСО.	
Получение оплаты через торговый автомат, выдающий товар и отображающий на дисплее QR-код чека или БСО	1. Можно не выдавать бумажный чек или бумажный новый БСО. 2. Если клиент не предоставил номер телефона или адрес электронной почты, можно не направлять ему и электронный чек, и новый БСО.	
Прочие случаи получения безналичной оплаты электронными средствами платежа	1. Клиент оставил либо номер телефона, либо адрес электронной почты – отправьте ему электронный чек или электронный новый БСО.	Не позднее рабочего дня, следующего за днем осуществления расчета и не позднее момента передачи товара.
	2. Покупатель товаров не оставил контакты – выдайте бумажный чек при передаче товара.	
	3. Заказчик работ или услуг не оставил контактов – выдайте бумажный чек или новый БСО при первом взаимодействии с клиентом.	Не позднее рабочего дня, следующего за днем осуществления расчета.

Обратите внимание: на корпус автоматического устройства должен быть нанесен доступный для обозрения и легко читаемый заводской номер.

Можно применять одну кассу на несколько устройств для расчетов, не печатать и не отсылать покупателю чек:

- При расчетах за перевозку;
- Торговле через автомат, кроме продажи подакцизной продукции, технически сложных или маркированных товаров. С 1 февраля 2020 года дисплей автомата должен отображать QR-код.

Касса не нужна при торговле:

- Через автоматы по продаже в розлив питьевой воды;
- Механические торговые автоматы, которые принимают оплату только монетами.

4. Реквизиты чека

На чеках должен быть QR-код. До 3 июля этот реквизит не был обязательным и чеки могли пробивать без него. С 1 июля 2019 года в Законе о ККТ появятся дополнительные реквизиты чека при расчетах с организациями или ИП. В ближайшее

время ФНС собирается расширить перечень реквизитов чека. Например, добавить ИНН организации – покупателя. Приказ с поправками находится на регистрации в Минюсте.

Исправление чеков

Если вы указали в чеке неверные данные, например, не ту ставку НДС, для исправления используйте чек коррекции. Напомним, раньше чиновники рекомендовали оформлять чек «возврат прихода» и пробивать новый чек на приход.

Также в законе появились следующие дополнения:

Кассовый чек или бланк строгой отчетности, сформированные при осуществлении расчетов между организациями и (или) индивидуальными предпринимателями с использованием наличных денег и (или) с предъявлением электронных средств платежа, наряду с реквизитами, указанными в пункте 1 настоящей статьи, должен содержать следующие реквизиты:

- 1) Наименование покупателя (клиента), наименование организации, фамилию, имя, отчество (при наличии) индивидуального предпринимателя;
- 2) Идентификационный номер налогоплательщика покупателя (клиента);
- 3) Сведения о стране происхождения товара (при осуществлении расчетов за товар);
- 4) Сумма акциза (если применимо);
- 5) Регистрационный номер таможен-

ной декларации (при осуществлении расчетов за товар), если это применимо.

5. Поломка фискального накопителя

В законе установили, как действовать, если накопитель сломался.

Во-первых, подайте в налоговую заявление о перерегистрации онлайн-кассы или снятия ее с учета. Срок — 5 рабочих дней.

ТАБЛИЦА 2. УСЛОВИЯ ПРИМЕНЕНИЯ ККТ

Исключение	Условия применения	Срок действия исключения
Оплата проведена не электронным средством платежа	1. Физлицо не является ИП 2. Определяйте вид средства платежа с учетом следующих особенностей: * К электронным средствам платежа не относится, в частности, оплата через кассу банка. Так что можно НЕ применять ККТ, если вам точно известно, что физлицо оплатило наличными через кассу банка. * Не должны применяться электронные средства платежа, к которым относятся, в том числе, банковские карты, электронные кошельки, интернет-банкинг и т.п.	До 1 июля 2019 г.
Оказание услуг населению	1. Услуги перечислены в специальном перечне. 2. Выдача клиентам БСО, оформленного на типографском бланке или в спецсистеме по старым правилам. 3. Физлицо не является ИП.	До 1 июля 2019 г.
Прием платы за жилое помещение и коммунальные услуги, включая взносы на капремонт	Физлицо не является ИП.	До 1 июля 2019 г.
Получение денег в счет возврата аванса от подотчетника, предварительной оплаты от контрагента		
Если ваше учреждение применяет ЕНВД при ведении некоторых видов деятельности	Организация осуществляет виды деятельности, поименованные в подп. 1-5, 10-14 п. 2 ст. 346.26 Налогового кодекса. Например: бытовые услуги, ветеринарные услуги, реклама на транспортных средствах, услуги по временному размещению и проживанию, передача во временное владение и пользование торговых мест и земельных участков для размещения объектов торговой сети и общепита.	До 1 июля 2019 г.

Во-вторых, обратитесь к изготовителю за заключением о причинах поломки. Лучше сделать это в течение месяца после подачи заявления в налоговую. Ответ вам и налоговым должным прийти в течение 30 календарных дней.

Если брака нет, вас могут привлечь к ответственности. Если брак обнаружен, возможны два варианта:

— Сведения на фискальном накопителе можно восстановить — передайте их в налоговую. Срок — 60 календарных дней с даты подачи заявления о перерегистрации ККТ или снятии с учета;

— Сведения с фискального накопителя нельзя считать — ничего сообщать налоговым не нужно, оштрафовать вас не могут.

Говоря простым языком, нет законных оснований для торговли без фискального регистратора.

Мы рекомендуем иметь подменную кассу для быстрой замены вышедшей из строя ККТ.

6. Регистрация ККТ

Предельный срок выдачи карточки регистрации онлайн-кассы увеличили с 5 до 10 дней. Напомним, до получения карточки чеки пробивать нельзя.

7. Займы

Организациям при погашении займов, полученных для оплаты товаров, работ, услуг, не нужно применять ККТ, если соблюдены следующие условия:

— Займодавец — организация или ИП;

— Оплата идет через систему «клиент-банк».

В остальных случаях при погашении указанных займов ККТ применять нужно. При выдаче займа кассу можно не применять до 1 июля 2019 года.

8. Отсрочка. Кто может не применять ККТ (таблица 2.)

Патентная система налогообложения для ИП

По-прежнему действует требование, что с 1 июля 2018 года в розничной торговле и в сфере общепита нужно

применять ККТ, если у предпринимателя есть работники. А вот другие ИП при условии, что они выдают клиентам документ о расчетах (например, товарный чек), в зависимости от вида деятельности получили освобождение от применения ККТ или отсрочку на год.

Перечень видов деятельности, при осуществлении которых организации и индивидуальные предприниматели вправе не применять контрольно-кассовую технику.

— Продажа газет и журналов, а также сопутствующих товаров в газетно-журнальных киосках при условии, что доля продажи газет и журналов в их товарообороте составляет не менее 50% и ассортимент сопутствующих товаров утвержден органом исполнительной власти субъекта РФ. Учет торговой выручки от продажи газет, журналов и продажи сопутствующих товаров ведется раздельно;

— Продажа ценных бумаг;

— Продажа лотерейных билетов;

— Продажа проездных билетов и талонов для проезда в городском общественном транспорте;

— Обеспечение питанием обучающихся и работников образовательных организаций, реализующих основные общеобразовательные программы, во время учебных занятий;

— Торговля на рынках, ярмарках, в выставочных комплексах, а также на других территориях, отведенных для осуществления торговли, за исключением находящихся в этих местах торговли магазинов, павильонов, киосков, палаток, автолавок, автомагазинов, автофургонов, помещений контейнерного типа и других аналогично обустроенных и обеспечивающих показ и сохранность товара торговых мест (помещений и автотранспортных средств, в том числе прицепов и полуприцепов), открытых прилавков внутри крытых рыночных помещений при торговле непродовольственными товарами;

— Разносная мелкорозничная торговля продовольственными и непродовольственными товарами (за исключением технически слож-

ных товаров и продовольственных товаров, требующих определенных условий хранения и продажи) с ручных тележек, корзин, лотков (в том числе защищенных от атмосферных осадков каркасами, обтянутыми полиэтиленовой пленкой, парусиной, брезентом);

— Продажа в пассажирских вагонах поездов чайной продукции в ассортименте, утвержденном федеральным органом исполнительной власти в области железнодорожного транспорта;

— Торговля в киосках мороженым и безалкогольными напитками в розлив;

— Торговля из цистерн пивом, квасом, молоком, растительным маслом, живой рыбой, керосином, вразвал овощами и бахчевыми культурами;

— Прием от населения стеклопосуды и утильсырья, за исключением металлолома;

— Реализация предметов религиозного культа и религиозной литературы, оказания услуг по проведению религиозных обрядов и церемоний в культовых зданиях и сооружениях и на относящихся к ним территориях, в иных местах, предоставленных религиозным организациям для этих целей, в учреждениях и на предприятиях религиозных организаций, зарегистрированных в порядке, установленном законодательством РФ;

— Продажа по номинальной стоимости государственных знаков почтовой оплаты (почтовых марок и иных знаков, наносимых на почтовые отправления), подтверждающих оплату услуг почтовой связи.

Организации и ИП, находящиеся в отдаленных или труднодоступных местностях (за исключением городов, районных центров, поселков городского типа), указанных в перечне, утвержденном органом государственной власти субъекта Российской Федерации, могут осуществлять наличные денежные расчеты и (или) расчеты с использованием платежных карт без применения контрольно-кассовой техники.

Уходить нельзя работать: что делать руководителю, если у него началось эмоциональное выгорание



Надежда Ясинская,
психолог

Эмоциональное выгорание – довольно-таки «замыленная» тема. Все о нём когда-то слышали, все считают, что разбираются в теме и умеют к месту употреблять эти слова в своей речи. Но так ли это на самом деле?

Эмоциональное выгорание – это процесс или состояние? Согласитесь, что от осознания и осмысления того, что именно происходит, зависит то, как мы будем решать проблему.

Итак, как именно вы представляете себе «эмоциональное выгорание»? Типичные ответы звучат примерно так: «Это когда на работу идти не хочется; когда всё надоело; когда нет удовлетворения и удовольствия от работы; когда всё и все на работе раздражают, и это постоянно; когда очень устал; когда работаешь практически без выходных и сверхурочно, и при этом чувствуешь себя «загнанной лошадью»; когда «до чего же всё это достало» говоришь только самому себе или дома, а на работе по-прежнему улыбаешься «по-деловому».

Знакомые слова и состояния? По сути, оно описывает истощение, отсутствие сил и ресурсов. Результат процесса «эмоционального выгорания» – это состояние полной потери источника сил и радости, состояние разрушения источника удовлетворения своих потребностей.

Чтобы понять всю серьезность ситуации, давайте для начала разбе-

ремся, какие основные потребности удовлетворяет наша работа.

— Потребность в безопасности: если на работе мы стали чувствовать себя неуверенно, если мы боимся неудач и испытываем страх сокращения, увольнения, «неповышения», страх не справиться, проиграть конкурентную или психологическую борьбу и так далее, то процесс «эмоционального выгорания» запущен.

— Физиологические потребности: если наша заработная плата не позволяет нам разнообразно питаться экологически чистыми продуктами, хорошо отдыхать – всей семьёй там, где нам хочется комфортно отдохнуть, выспаться (работаем, работаем с 7 утра до 23 часов), то процесс «эмоционального выгорания» будет «тлеть» медленно и незаметно.

— Потребность в принадлежности и любви: если нам приходится слышать (или если это подразумевается «корпоративной культурой») от высшего руководителя о том, что «незаменимых нет», «не нравится – увольняйтесь», «свои личные проблемы решайте сами», «у нас не принято выходить на «больничный», то мы

уже молча присутствуем в процессе «эмоционального выгорания».

— Потребность в уважении, в достижении успеха, одобрении, признании: если на работе мы не получаем положительной «обратной связи», выраженной эмоционально (одобрение, благодарность) или материально (премии, повышение), то процесс «эмоционального выгорания» незаметен, но накапливается как «снежный ком».

— Познавательные потребности (знать, уметь, исследовать): если у нас нет возможности обучения, изучения и реализации в практике нового, если нет возможности пробовать себя на новой должности, на новом уровне, то процесс «эмоционального выгорания» станет заметным через 5-6 лет работы на одной и той же должности.

— Эстетические потребности (гармония, порядок, красота): если в организации нет взаимодействия на разных уровнях, между службами, отделами и людьми, если внешне «всё прилично», а внутри – «бардак», «никому ничего не нужно», «никто ни за что не отвечает» – «эмоциональ-



* Самоактуализация - стремление человека к наиболее полному выявлению и развитию личностных возможностей

ное выгорание» проявит себя потерей смысла, неясным раздражением на всех и вся.

— Потребность в самоактуализации (реализация своих целей, способностей, развитие собственной личности): если лично от нас мало что зависит в организации, если наши собственные жизненные цели не «встраиваются» в цели и задачи нашего места работы, то «эмоциональное выгорание» будет сигнализировать нам скукой и апатией.

Что же конкретно можно предпринять руководителю для профилактики и коррекции «эмоционального выгорания»?

— Обратите внимание на фундамент всего – ваши физиологические потребности и потребности в безопасности. Для сохранения в балансе ваших физиологических потребностей обеспечьте себе достаточный ежедневный отдых и сон; вовремя и правильно питайтесь, пейте много воды; гуляйте с собакой; катайтесь на велосипеде; посещайте спортзал. Для восстановления вашей потребности в безопасности рекомендуется проработать изначальные, старые детские

страхи, которые являются почвой для любых сомнений и недоверия к миру в целом. Это лучше сделать со специалистом-психологом.

— Важными для сохранения профессиональных сил и устойчивости являются ваши потребности в принадлежности, любви и потребность в уважении. Потребность в принадлежности и любви формируется в человеке очень рано, истоки её – родительская семья. И если вы чувствовали себя принятыми и любимыми вашими мамой и папой – то, как правило, никаких проблем с уверенностью в себе, с оптимизмом, с умением строить отношения на работе без претензий и конфликтов у вас не возникает. Если есть желание и осознание необходимости этого шага, то детско-родительский уровень принятия и принадлежности-любви можно откорректировать со специалистом-психологом. Если же вы считаете, что справляетесь самостоятельно, то рекомендую мысленно отделять семью от работы, держать под контролем психологические проекции: «Это только моя работа. Здесь я только работаю. Я – взрослый. У меня есть

образование, есть мой жизненный и профессиональный опыт. Я ценю и уважаю себя как грамотного и хорошего руководителя». Любите сами себя просто за то, что вы есть на этой земле; уважайте и цените сами свой собственный профессиональный опыт и знания.

— Бережно и внимательно относитесь к вашей потребности в самоактуализации*. Для этого осознавайте, в чём состоит ваше призвание, и занимайтесь любимыми делами, которые приносят удовольствие и прибыль. Не стремитесь «втиснуть себя» в счастье «чужими глазами» – найдите ваш собственный Смысл. Проявляйте гибкость в любых ситуациях и позволяйте себе юмор. Развивайте в себе культуру развлечений и удовольствий, имейте круг хороших интересных друзей и личную «изюминку» – хобби (рыбалка, горы, археология, собаки – любое для радости и счастья, помимо работы).

Если у вас есть какая-либо зависимость – не оставляйте её без внимания, она сигнализирует вам о какой-то неудовлетворённости одной из базовых потребностей.

Конкуренция, ты где?

Каждый день с экранов телевизора нам рассказывают о том, что в современном мире царит конкуренция. Об этом мы слышим в автобусах, на улице, в магазинах и даже больницах. Казалось бы, конкуренция правит бал буквально во всем. Разумеется, и бизнес она не могла обойти стороной. Правда, где-то ее больше, а где-то меньше. Так в какой же сфере предпринимательства Коми она действует сильнее всего? Об этом мы спросили самих коммерсантов. Они рассказали журналу «DOC» о том, где, по их мнению, царит дух наибольшего соперничества. Также предприниматели пояснили, хорошо ли это.



Матвей Чернов,
владелец сети
шиномонтажа
«Шиномонтажч» и
сети пекарен «Пекарни
Э. Витмаера»

— Я считаю, что наибольшая конкуренция в республике наблюдается в сфере лесозаготовки и лесопереработки.

Конкуренцию, как явление, воспринимаю положительно, поскольку она заставляет развиваться, постоянно находиться в тонусе и модернизировать компанию в соответствии с ситуацией на рынке.

Сфера лесозаготовки и лесопереработки не исключение. Однако существует один нюанс. Специфика рынка леса у нас такова, что в основном развитие наблюдается в сфере лесозаготовки и поставок леса в крупных компаниях, работающих на глубокую переработку. Готовые продукты (бумага, фанера, пиломатериалы) идут на экспорт, как наиболее выгодный рынок сбыта, а внутренний рынок страдает. Здесь уровень конкуренции низкий, поэтому много некачественной продукции. Государство как регулятор не стабилизирует обстановку, чтобы уравнивать развитие компаний, работающих на экспорт

и на рынок внутреннего потребления. Я имею в виду, что на региональном рынке есть небольшие игроки, которых достаточно много, но они не могут себе позволить качественное оборудование и предлагают продукцию низкого качества. А для крупных игроков розничный рынок внутри региона и внутри страны не интересен.



Вячеслав Глызин,
руководитель
строительной компании
«Арболит»

— Я считаю, что в нашей республике самая большая конкуренция царит в сфере строительства. Почему я так думаю? Дело в том, что сейчас строительством в том или ином виде могут заниматься все, даже люди без опыта и образования, которые изначально работали по другим специальностям. В нашей стране вообще много строительных компаний, штат которых состоит из юристов, экономистов и прочих. В эту сферу приходят из-за стабильности и хорошей прогно-

зируемости. Ведь кто-то постоянно будет что-то строить или ремонтировать. Да и фронт работы очень широкий: сейчас много как государственных, так и частных объектов.

Все люди хотят работать и хорошо получать за свою работу. Зачастую предприниматели, которые потерпели фиаско в других сферах, идут к нам, в строительство. Это и стало причиной огромной конкуренции. Но профессионалы, люди со строительным образованием, всегда востребованы и обладают достаточным объемом работы. Правда, в связи с этим на рынке появляется много дешевых и некачественных услуг. Ведь где есть спрос – там всегда есть и предложение.

Многие спорят по поводу того, хороша или плоха конкуренция сама по себе. Я считаю, что конкуренция – это хорошо. Она заставляет рынок расти и развиваться. Фирмы, которые делают свою работу некачественно, стараются ее улучшить. Высокая конкуренция среди качественных услуг ведёт к внедрению новых технологий как в самом строительстве, так и в менеджменте: предприниматели стараются, к примеру, сократить издержки. Такая ситуация сложилась в частном строительстве. Если же говорить о рынке строительства, где участвует государство, то тут высокая конкуренция ведёт к деградации. На первом месте цена, и компании конкурируют по ценовому фактору, а это приводит к использованию неквалифицированного труда и материалов низкого качества. Но сейчас передовые компании используют комплексный подход, работая на частном и государственном рынках одновременно, внедряя в свои компании менеджмент и маркетинг. Это повышает их конкурентоспособность и обеспечивает работой. Те компании, что не перестраиваются под новый рынок, обанкротятся или значительно снизят объёмы. На их место очень быстро придут молодые компании с новыми идеями и новыми подходами.



Максим Пельмегов,
маркетолог компании
ООО «Динамика
Сыктывкар»

— На мой взгляд, наибольшую конкуренцию сейчас испытывает сфера общественного питания. Каждый год открываются новые кафе, столовые, доставки еды и многое другое. Мне кажется, что конкуренция идет им только на пользу: качество еды становится выше, а сервис – более клиентоориентированным.

Если говорить о наименьшей конкуренции, то это сфера пассажирских перевозок. Нужно ли менять эту ситуацию? Обязательно. Появление новых участников в бизнесе дает импульс к открытию новых рабочих мест, повышению качества услуг и снижению стоимости для конечного потребителя



Алексей Беляев,
директор центра
контурного макияжа
«Эксклюзив»

— В какой именно сфере царит наибольшая конкуренция, лично мне сказать довольно сложно. Если брать малый бизнес, то, скорее всего, в сфере продаж. Это магазины одежды, ювелирки и так далее. Если говорить про бизнес в сфере красоты (то, чем я занимаюсь), то у нас конкуренция довольно сильная. Очень сильно доставляют неудобство люди, которые работают нелегально, условно говоря, на дому. Мы тратим огромные деньги на то, чтобы наш бизнес соответствовал всем законодательным и санитарным требованиям, и наши клиенты были уверены, что им не будет причинен вред. А кто-то считает, что эти моменты можно опустить. Мы не раз обращались к органам власти, чтобы они предприняли меры в отношении нелегальных салонов, "домушников" и прочих. Но им не до этого. Вот это и расстраивает.

Наименьшая конкуренция наверняка там, где огромные инвестиции, то есть вход в бизнес очень дорогой. Ситуацию менять нужно и это очень важно. Нужна поддержка правительства и дешевые кредиты. Без этого бизнесу развиваться очень тяжело. Налоговая нагрузка огромная.



Павел Бабенков,
предприниматель,
основатель заведения
«ЕшьПейБар»

— Я считаю, что реальной конкуренции у нас нет. Максимум, один сильный игрок в каждой отрасли. Взять, хотя бы, наши торговые центры. Оба федералы, но один пустой, а другой наполнен. Почему так получается? Потому что первый делает всё, как всегда, не подстраиваясь под условия.

Если говорить о сферах, то в Коми есть конкуренция среди стоматологий. Хотя там, скорее, конкуренция личных брендов среди врачей.

Хорошо это или плохо? Для активных и молодых предпринимателей отсутствие конкуренции очень хорошо. Можно выбирать любую нишу по душе и сделать лучше, чем остальные. Хотя бы чуть-чуть, этого хватит. В остальном же отсутствие конкуренции плохо. Для тех, кто держит рынок, отсутствие конкуренции ведёт к расслаблению предпринимателя, потере контроля и так далее.

Деловой календарь сентябрь-октябрь 2018

■ Уплата

■ Представление
отчетности■ Вступление
в силу

Сентябрь

14 СЕНТЯБРЯ

Налог на прибыль

— Уплата налога с доходов по государственному и муниципальным ценным бумагам, при обращении которых предусмотрено признание доходом, полученным продавцом в виде процентов, сумм накопленного процентного дохода (накопленного купонного дохода), подлежащего налогообложению в соответствии с п. 4 ст. 284 НК РФ, за август 2018 г.

17 СЕНТЯБРЯ

Страховые взносы

— Уплата страховых взносов в территориальные налоговые органы по обязательному пенсионному, социальному, медицинскому страхованию за август 2018 г.
— Уплата ежемесячных страховых взносов в ФСС РФ за август 2018 г.
— Уплата платежа по дополнительным взносам на накопительную пенсию и взносам работодателя за август 2018 г.
— Представление о каждом работающем у страхователя застрахованном лице (включая лиц, заключивших договоры гражданско-правового характера, предметом которых являются выполнение работ, оказание услуг, договоры авторского заказа, договоры об отчуждении исключительного права

на произведения науки, литературы, искусства, издательские лицензионные договоры, лицензионные договоры о предоставлении права использования произведения науки, литературы, искусства, в том числе договоры о передаче полномочий по управлению правами, заключенные с организацией по управлению правами на коллективной основе) следующих сведений:

- 1) страховой номер индивидуального лицевого счета;
- 2) фамилия, имя и отчество;
- 3) ИНН за август 2018 г.

20 СЕНТЯБРЯ

Сведения о средне-списочной численности работников

Представление сведений. Организации, созданные (реорганизованные) в августе 2018 г.

Налог на добавленную стоимость

— Представление уведомления об использовании права на освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика в соответствии с п. 1 ст. 145 НК РФ и документов, подтверждающих право на такое освобождение, начиная с сентября 2018 г.
— Представление уведомления: о продлении использования права на освобождение

в течение последующих 12 календарных месяцев от исполнения обязанностей налогоплательщика в соответствии с п. 1 ст. 145 НК РФ и документов, подтверждающих право на такое освобождение, или об отказе от освобождения начиная с сентября 2018 г.

25 СЕНТЯБРЯ

Налог на добавленную стоимость

— Уплата 1/3 налога за II квартал 2018 г.

Упрощенная система налогообложения

Представление налоговой декларации и уплата налога согласно уведомлению, представленному в налоговый орган в соответствии с п. 8 ст. 346.13 НК РФ, в связи с прекращением предпринимательской деятельности, в отношении которой применялась УСН, в августе 2018 г.

Сельскохозяйственные товаропроизводители

Представление налоговой декларации и уплата ЕСХН согласно уведомлению, представленному в соответствии с п. 9 ст. 346.3 НК РФ, в связи с прекращением предпринимательской деятельности в качестве сельскохозяйственного товаропроизводителя, признаваемого таковым в соответствии с гл. 26.1 НК РФ, в августе 2018 г.

28 СЕНТЯБРЯ

Налог на прибыль организаций

— Уплата третьего ежемесячного авансового платежа, подлежащего уплате в III квартале 2018 г.
— Уплата ежемесячного авансового платежа
— Представление декларации и уплата авансового платежа за август 2018 г.
— Представление налогового расчета за август 2018 г.

1 ОКТЯБРЯ

Налог на доходы физических лиц

Уплата суммы исчисленного и удержанного налога в случае выплаты налогоплательщику доходов в виде пособий по временной нетрудоспособности (включая пособие по уходу за больным ребенком) и в виде оплаты отпусков за сентябрь 2018 г.

Налог на добавленную стоимость

Представление заявления:

- об отказе от освобождения от НДС;
- о приостановлении использования освобождения от НДС, начиная с IV квартала 2018 г.

9 ОКТЯБРЯ

Страховые взносы

Представление сообщения о неполном использовании сумм страховых взносов на финансовое обеспечение предупредительных мер в соответс-

твии с согласованным планом финансового обеспечения предупредительных мер в 2018 г.

12 ОКТЯБРЯ

Налог на прибыль организаций

— Уплата налога с доходов по государственному и муниципальным ценным бумагам, при обращении которых предусмотрено признание доходом, полученным продавцом в виде процентов, сумм накопленного процентного дохода (накопленного купонного дохода), подлежащих налогообложению в соответствии с п. 4 ст. 284 НК РФ, за сентябрь 2018 г.
— Уплата налога с доходов по государственному и муниципальным ценным бумагам, при обращении которых предусмотрено признание доходом, полученным продавцом в виде процентов, сумм накопленного процентного дохода (накопленного купонного дохода), подлежащих налогообложению в соответствии с п. 4 ст. 284 НК РФ, за 9 месяцев 2018 г.

15 ОКТЯБРЯ

Страховые взносы

— Уплата страховых взносов в территориальные налоговые органы по обязательному пенсионному, социальному, медицинскому страхованию за сентябрь 2018 г.
— Уплата ежемесячных

страховых взносов в ФСС РФ за сентябрь 2018 г.

— Уплата платежа по дополнительным взносам на накопительную пенсию и взносам работодателя за сентябрь 2018 г.

— Представление о каждом работающем у страхователя застрахованном лице (включая лиц, заключивших договоры гражданско-правового характера, предметом которых являются выполнение работ, оказание услуг, договоры авторского заказа, договоры об отчуждении исключительного права на произведения науки, литературы, искусства, издательские лицензионные договоры, лицензионные договоры о предоставлении права использования произведения науки, литературы, искусства, в том числе договоры о передаче полномочий по управлению правами, заключенные с организацией по управлению правами на коллективной основе) следующих сведений:

- 1) страховой номер индивидуального лицевого счета;
- 2) фамилия, имя и отчество;
- 3) ИНН за сентябрь 2018 г.

Налог на доходы физических лиц

Уплата авансового платежа по налогу на основании налогового

уведомления за июль – сентябрь 2018 г.

Упрощенная система налогообложения

Представление сообщения об утрате права на применение УСН и переходе на иной режим налогообложения.

19 ОКТЯБРЯ

Плата за негативное воздействие на окружающую среду

Уплата квартальных авансовых платежей за негативное воздействие на окружающую среду за III квартал 2018 г. Последний день срока попадает на 20.10.2018 (суббота). Перенос срока не установлен.

22 ОКТЯБРЯ

Сведения о средне-списочной численности работников

Представление сведений. Организации, созданные (реорганизованные) в сентябре 2018 г.

Единая (упрощенная) налоговая декларация

Представление декларации за 9 месяцев 2018 г.

Страховые взносы

— Представление (на бумажном носителе) расчета по начисленным и уплаченным страховым взносам по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний за 9 месяцев 2018 г.

— Представление (на бумажном носителе) отчета об использовании сумм страховых взносов на финансовое обеспечение предупредительных мер по сокращению производственного травматизма и профессиональных заболеваний работников за 9 месяцев 2018 г. (представляется одновременно с расчетом по форме 4 – ФСС).

— Представление реестра застрахованных лиц, за которых перечислены дополнительные страховые взносы на накопительную пенсию и уплачены взносы работодателя, за III квартал 2018 г. — Представление сведений – копии платежных документов за истекший квартал с отметками кредитной организации об исполнении за III квартал 2018 г.

Налог на добавленную стоимость

— Представление журнала учета полученных и выставленных счетов-фактур по установленному формату в электронной форме за III квартал 2018 г. — Представление уведомления об использовании права на освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика в соответствии с п. 1 ст. 145 НК РФ и документов, подтверждающих право на такое освобождение, начиная с октября 2018 г. — Представление уведомления: о про-

длении использования права на освобождение в течение последующих 12 календарных месяцев от исполнения обязанностей налогоплательщика в соответствии с п. 1 ст. 145 НК РФ и документов, подтверждающих право на такое освобождение, или об отказе от освобождения начиная с октября 2018 г.

Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности

Представление декларации по налогу за III квартал 2018 г.

25 ОКТЯБРЯ

Страховые взносы

— Представление (в форме электронного документа) расчета по начисленным и уплаченным страховым взносам по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний за 9 месяцев 2018 г. — Представление (в форме электронного документа) отчета об использовании сумм страховых взносов на финансовое обеспечение предупредительных мер по сокращению производственного травматизма и профессиональных заболеваний работников за 9 месяцев 2018 г. (представляется одновременно с расчетом по форме 4 – ФСС).

Налог на добавленную стоимость

— Уплата 1/3 налога за III квартал 2018 г. — Уплата полной суммы налога за III квартал 2018 г. — Представление декларации в электронной форме через оператора электронного документооборота за III квартал 2018 г. — Представление декларации на бумажном носителе за III квартал 2018 г.

Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности

Уплата единого налога за III квартал 2018 г.

Упрощенная система налогообложения

— Уплата авансового платежа по налогу за 9 месяцев 2018 г. — Представление налоговой декларации и уплата налога в связи с прекращением предпринимательской деятельности, в отношении которой применялась УСН, в сентябре 2018 г. — Представление налоговой декларации и уплата налога, в случае если налогоплательщик утратил право применять УСН, в III квартале 2018 г.

Сельскохозяйственные товаропроизводители

Представление налоговой декларации и уплата ЕСХН в связи с прекращением предпринимательской деятельности

в качестве сельскохозяйственного товаропроизводителя в сентябре 2018 г.

29 ОКТЯБРЯ

Налог на прибыль организаций

— Уплата первого ежемесячного авансового платежа, подлежащего уплате в IV квартале 2018 г. — Уплата ежемесячного авансового платежа — Уплата квартального авансового платежа по итогам отчетного периода за III квартал 2018 г. — Представление декларации и уплата авансового платежа за III квартал 2018 г. — Представление налогового расчета за III квартал 2018 г. — Представление декларации и уплата авансового платежа за сентябрь 2018 г. — Представление налогового расчета за сентябрь 2018 г.

30 ОКТЯБРЯ

— Представление расчета по страховым взносам за 9 месяцев 2018 г.

Налог на имущество организаций

Представление налогового расчета по авансовым платежам за 9 месяцев 2018 г.

31 ОКТЯБРЯ

Налог на доходы физических лиц

— Уплата суммы исчисленного и удержанного налога в случае выплаты

налогоплательщику доходов в виде пособий по временной нетрудоспособности (включая пособие по уходу за больным ребенком) и в виде оплаты отпусков за октябрь 2018 г. — Представление в электронной форме (на бумажных носителях – при численности физических лиц, получивших доходы в налоговом периоде, до 25 человек) – расчета сумм налога на доходы физических лиц, исчисленных и удержанных налоговым агентом за 9 месяцев 2018 г.

Налог на имущество физических лиц

Представление в налоговый орган уведомления о выбранных объектах налогообложения, в отношении которых по выбору налогоплательщика предоставляется налоговая льгота за 2018 г.

Налог на добавленную стоимость

Подача заявления о применении заявительного порядка возмещения налога с указанием реквизитов банковского счета для перечисления денежных средств и представление банковской гарантии (договора поручительства) за III квартал 2018 г.

Доступ
к закрытым
электронным
сервисам
на сайте
glavkniga.ru



glavkniga.ru → Семинары

Два семинара в квартал: один – посвящен текущей отчетности, второй – на актуальную бухгалтерскую тему. Каждый семинар – это профессионально обработанная запись полного текста лекции продолжительностью минимум 3 часа плюс наглядные примеры, схемы, таблицы и ссылки на нормативную базу.



glavkniga.ru → Консультации

Ответы на практические вопросы, с которыми сталкивается большинство бухгалтеров, изложены доступным языком, нужный ответ можно легко и быстро найти. Приводятся бухгалтерские проводки, формулы для расчетов, конкретные примеры.

**получите
бонусы
подписчика**

журнал «Главная книга»

**Оформите
подписку
на 2019 г.**

24 номера в год

**где
оформить
подписку**

**ГОТОВЫЕ РЕШЕНИЯ
ДЛЯ БУХГАЛТЕРА**

**удобный
способ
подписки**



**КОНСУЛЬТАНТ
КОМИ**

Региональный Информационный Центр Сети КонсультантПлюс
Компания Консультант Коми
www.consultantkomi.ru

С любого месяца
на любой период



Специальные
цены



Бонусы
подписчикам



Доставка
в офис

