

# БИЗНЕС-ГАЗЕТА

№74, июль 2016 г. 16+

*С Днём  
работника  
торговли!*

**ТОРГОВЛЯ ЗАНИМАЕТ ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ  
МЕСТО В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ  
РАЗВИТИИ РОССИИ**

**→3-8**

**Проблемы решаем вместе**

**БЛАГО ЧЕРЕЗ ...  
СИЛУ И СУДЫ**

Предприниматели и административные комиссии муниципалитетов - постоянно противоборствующие стороны. Первые убеждены, что они интересов горожан не только не нарушают, зато привносят в местную жизнь новые товары и блага, территории родного города или поселка украшают и облагораживают. Вторые же постоянно находят причины для штрафов в нехилых суммах - для первых...

**→10**

**Бухгалтер, юрист, кадровик**

**ПРИЧИНЫ  
"РАЗВОДА"**

При совершении компанией подозрительной операции банк вправе полностью расторгнуть с ней договорные отношения. ЦБ РФ вновь напомнил банкам, что они могут быть вовлечены в сомнительные операции своих клиентов. Также ЦБ РФ рекомендовал финансовым институтам в договорах с клиентами прописывать условия блокировки счетов в сомнительных ситуациях.

**→11**

**Менеджмент и маркетинг**

**ТОП-10 ВЫГОДНЫХ  
ИДЕЙ ПРОДАВЦА**

В среднем, уровень маржи равен 20-30% от себестоимости товара или услуги, но для разных категорий товаров или услуг наценка может достигать и 1000%. И, несмотря на это, они активно покупаются. Эксклюзивные новинки, "сезонные продажи" в определенные месяцы или дни года, некоторые особые группы вещей, высокий спрос на которые есть всегда... Найдите свою высокую маржу.

**→12**

**Лица бизнеса**

**ЧЕМ СОЦИАЛЬНЕЕ,  
ТЕМ УСПЕШНЕЕ**

Хасанское фирменное наименование "Фелини" никоим образом не связано с именем итальянского кинорежиссера и сценариста Федерико Феллини. В данном коммерческом обозначении всё обошлось без каких-либо заимствований. Вполне хватило аббревиатуры при сложении первых двух букв из имён и фамилии основателей "Фелини" супругов Фёдора и Лилии Никулиных.

**→15**

## Собственники могут лишиться земли

В силу вступил закон, ужесточающий порядок использования участков земли сельхозназначения. Отныне сельхозземли, расположенные в пределах сельских поселений или не более чем в 30 километрах от них, можно использовать только для сельского хозяйства.

Если же действия собственника таких земель приводят к снижению их плодородия или вовсе причиняют вред окружающей среде, то через три года после вступления в силу участок может быть изъят у собственника.

После изъятия участок может быть продан в результате публичных торгов. Важно, что в торгах запрещается участие собственника, у которого изъяли участок, компаний, учредителем которых является собственник, а также его родственников. В случае, если подобная сделка каким-то образом будет заключена, ее признают недействительной.

<http://m.gd.ru>

## Амнистия нелегальным предпринимателям

В стадии разработки находится федеральный закон, согласно которому предлагается ввести для граждан, осуществляющих приносящую доход деятельность и не зарегистрированных в качестве индивидуальных предпринимателей, возможности добровольного уведомления властей о своем бизнесе.



В качестве поощрения предлагается освободить их не только от ответственности за ведение незаконной предпринимательской деятельности, но и предоставить налоговые ка-

никулы на три года. Также рассматривается возможность освобождения таких честных индивидуальных предпринимателей от платы страховых взносов.

Закон направлен на

обеспечение легализации самозанятости, что позволит тем гражданам, которые сейчас работают сами на себя и не имеют наемных работников и при этом официально не зарегистриро-

ваны, получить официальный статус, и предполагает создание максимально удобной и простой процедуры подтверждения статуса самозанятого гражданина, в том числе в электронном виде на основе подачи уведомления в налоговый орган.

Принятие такого закона является первым этапом вовлечения самозанятых граждан в легальную предпринимательскую деятельность и позволит им в дальнейшем включиться в систему поддержки малого и среднего предпринимательства. При этом планируется распространить новое регулирование на широкий перечень видов деятельности, осуществляемых самозанятыми гражданами, в том числе на деятельность по предоставлению услуг по перевозке грузов автомобильным транспортом, принадлежащим им на праве собственности.

Источник: <http://m.gd.ru>

## О продлении срока агломерации

Депутаты Законодательного Собрания Приморья поддержали инициативу губернатора Владимира Миклушевского о продлении Владивостокской агломерации еще на пять лет. Решение принято 13 июля на итоговом заседании краевого парламента пятого созыва.

Владивостокская агломерация подразумевает перераспределение полномочий между муниципалитетами и Департаментом земельных и имущественных отношений. Создан "Центр развития территорий", который занимается подготовкой и выдачей градостроительных планов, предоставлением земельных участков, проведением торгов и т.д.

Напомним, соглашение о создании Владивостокской агломерации подписано по инициативе глав муниципалитетов в октябре 2014 года. В ее состав вошли четыре территории - Владивостокский и Артемовский городские округа, Надеждинский и Шкотовский районы. Со стороны администрации Приморского края соглашение подписал губернатор Владимир Миклушевский.

<http://deita.ru>

## Посоветуйтесь с налоговиком

Налогоплательщики получили право обсуждать планируемые сделки с налоговым органом. Изменения в Налоговый кодекс, внесенные Федеральным законом от 01.05.2016 № 130-ФЗ, вводят новый механизм, который, по мнению ФНС, предоставит налогоплательщикам возможность минимизировать налоговые риски



путем обсуждения последствия будущих сделок с налоговыми органами.

Согласно нововведениям, налогоплательщик сможет запрашивать у налоговой мотивированное мнение по со-

вершенным и по планируемым операциям. Причем это мнение будет обязательным для исполнения на время проведения налогового мониторинга и для налогового органа, и для налогоплательщика. Но есть исключение: случаи, когда в основе мотивированного мнения лежит неполная или недостоверная информация от организации или если на момент исполнения сделки изменяется или утрачивается норма законодательства.

<https://kontur.ru>

## Мгновенные платежи между Россией и Китаем

Дальневосточный Сбербанк сотрудничает со всеми ключевыми банками Китая.

Банк Харбина открыл счет ЛОРО в юанях в Дальневосточном Сбербанке. Для расчетов стороны планируют использовать дистанционную систему банковского обслуживания Sberbank FinLine - современное решение, разработанное для кредитных организаций. Соответствующие соглашения финансовые организации заключили в рамках Российско-Китайского ЭКСПО в г. Екатеринбурге.

Sberbank FinLine позволит производить двусторонний обмен платежными документами и информацией между российским и китайским банками, а также в режиме реального времени получать необходимый набор онлайн-сервисов: информацию о движении средств по счету, о текущем состоянии ликвидности, о параметрах обслуживания счета и прочее.

"Подписанное сегодня соглашение между Банком Харбина и Дальневосточным Сбербанком открывает широкие возможности для развития расчетов в национальных валютах для бизнеса России и Китая. Для наших клиентов так же, как и для клиентов Банка Харбина, важны прежде всего скорость, прозрачность и стоимость платежей - и технологии Сбербанка, наши партнерские отношения с финансовым миром Азии помогают это обеспечить. Уже сейчас география предоставления услуг практически не ограничена", - подчеркнул Сергей Радюшкин, управляющий директор Sberbank CIB Дальневосточного банка ПАО Сбербанк.

На сегодня Дальневосточный Сбербанк сотрудничает со всеми ключевыми банками Китая, обслуживая 15 корреспондентских счетов банков КНР. Суммарный объем ресурсов, предоставленных дальневосточному бизнесу банковской системой КНР, превышает 30 млрд юаней.

<http://deita.ru>

## Новый документ при регистрации недвижимости

С 15 июля 2016 года регистрация права на недвижимое имущество и сделок с ним подтверждается новым документом - выпиской из Единого

государственного реестра (ЕГРП).

Как сообщили в Департаменте земельных и имущественных отношений края, новый документ заменит свидетельство о государ-

ственной регистрации права, выдававшееся ранее.

"Сама процедура регистрации при этом останется неизменной. Документ будет аналогично подтверждать, что на момент регистрации имущество находилось в собственности владельца. Получить его можно в бумажном или в электронном виде", - сообщили в департаменте.

При этом специалисты отмечают, что если собственник решит продать недвижимое имущество через несколько лет, ему придется запросить выписку повторно. Это не обходимо для того, чтобы подтвердить право о регистрации

собственности на текущий момент.

"То есть, если заявителю была выдана выписка о правах на квартиру 1 июня 2016 года, она будет действовать и в 2020 году. Но свидетельствовать будет лишь о том, что данный заявитель являлся собственником 1 июля 2016 года, но не в 2020 году", - пояснили в ведомстве.

Отметим, свидетельства, выданные до 15 июля 2016 года, не теряют своей силы и по-прежнему будут подтверждать право собственности на момент регистрации. Однако при продаже имущества собственникам придется запросить выписку из ЕГРП.

Получить документ можно через любой многофункциональный центр края, а также в электронном виде на сайте Росреестра.

<http://primorsky.ru>





# БЕЗ ТОРГОВЛИ И ОБЩЕСТВА НЕТ, ПОКУПАТЕЛИ МЫ ВСЕ ИЗНАЧАЛЬНО

До 2013 года в России два праздника - День работника торговли и День Военно-Морского Флота отмечались в один день. Наконец президент подписал указ, в котором официальной датой Дня работника торговли стала последняя суббота июля. В 2016 году это знаменательное событие выпадает на 23 июля. Профессиональный праздник отмечают все трудящиеся, занятые в сфере торгового обслуживания - в торговых центрах, магазинах, на складах, в киосках и так далее. Помимо продавцов, торжество касается бухгалтеров, экономистов, кадровиков и других специалистов, которые работают в торговых коллективах.

## Развитие отрасли в России

В последние годы в торговой отрасли производится 20-23% ВВП России. Для сравнения в топливно-энергетическом комплексе, например, - 12-15%.

Розничная торговля играет важную роль в экономике страны. Являясь источником поступления денежных средств в бюджеты различных уровней, торговля формирует основы стабильности государства и вносит значительный вклад в развитие отдельных районов страны.

Даже в период экономического кризиса розничная торговля демонстрировала рост валового оборота на 3-5 процентов по сравнению с предыдущим годом. За весь период наблюдения (2006-2015 гг.) оборот розничной торговли вырос практически в 3 раза.

Развиваясь и желая увеличивать собственную эффективность, торговые организации стремятся к сокращению затрат, в том числе и на поставляемую продукцию, росту показателей операционной эффективности. Все это приводит к ужесточению требований для поставщиков и производителей, которые в данной ситуации оказываются вынужденными изыскивать пути повышения собственной производительности и эффективности. Подобные тенденции стимулируют инновационную активность в производственных процессах, способствуют модернизации экономики России в целом. При этом необходимо учитывать, что эффект роста производительности по всей цепочке возможен только при достаточной сильной и консолидированной рознице.

В секторе торговли работают около половины малых предприятий Российской Федерации. На сферу торговли приходится более 70% оборота малых предприятий РФ. Именно малые и средние торговые предприятия часто первыми начинают продажи новых товаров, производители которых еще не достигли необходимого масштаба для создания широкой дистрибуции и выхода в розничные сети. Таким образом, наличие достаточного количества малых и средних торговых предприятий и их высокое качество также стимулируют инновационную активность в стране.

При этом следует особо отметить вклад торговли и в общее развитие предпринимательства в стране, так как зачастую именно эта сфера является "первым шагом" для многих предпринимателей перед переходом в другие сферы экономической деятельности.



**Уважаемые работники торговли Приморского края!**  
**Поздравляем вас с профессиональным праздником!**  
Желаем вам успешного бизнеса, никогда не исчерпывать свои возможности, а лучше - искать их и не бояться воплотить, постоянно развиваться и стремиться к новому.

Не бояться трудностей, которые делают нас сильнее, не терять своей отличной предпринимчивой сущности, позитива и поиска!!!

А для всего этого - здоровья, надежных вам друзей и коллег, и самое главное - благополучия и поддержки в семье!

**Юлия ПАК,**  
председатель президиума Общественного Совета предпринимателей Приморья и коллектив "Бизнес-газеты".



В настоящее время торговля относится к наиболее прогрессивным видам деятельности, затрагивающим все слои населения. Сложилась стабильная тенденция к увеличению роста оборота торговли.

**Уважаемые работники отрасли!**

Пусть этот день и все остальные дни станут в вашей профессиональной деятельности знаменательными, приносят вам только успех и оправдывают все ожидания!



**Александр БЕЗРУЧКО,**  
председатель Общественного экспертного совета по развитию малого и среднего предпринимательства в Приморском крае.

Торговля сегодня - это один из наиболее важных и динамично развивающихся секторов экономики Приморья.

Торговая отрасль продолжает оставаться лидером по обеспечению занятости населения: в этой сфере работают свыше 65 тысяч человек или более 10% занятого населения региона!



Поздравляем всех работников торговли с профессиональным праздником! Желаем быть всегда настроенными на успех, получать желанную прибыль, легко и просто находить клиентов, развиваться и стремиться к лучшему! Пусть все получается, как задумано и еще лучше! Здоровья вам, позитива и море положительных результатов!

**Елена КОВАЛЬ,**  
директор Департамента лицензирования и торговли Приморского края

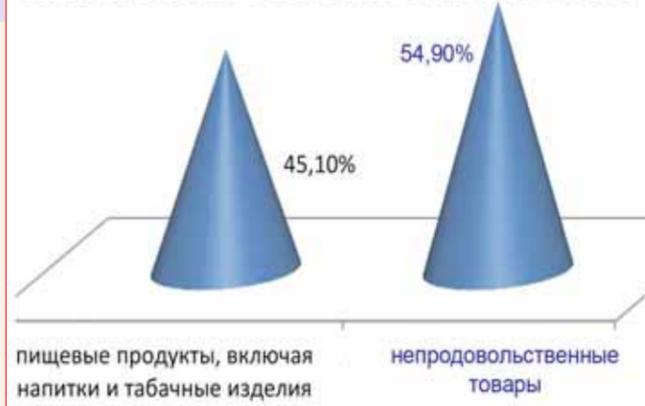
## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ПРИМОРЬЕ

По информации Департамента лицензирования и торговли Приморского края, сегодня обеспеченность торговыми площадями в регионе в расчете на 1000 жителей составляет 740,7 кв. метра и превышает утверждённый норматив (422,0 кв. м) на 80,3%.



На предприятиях, работающих по сетевой модели ведения бизнеса, ассортимент предлагаемых товаров значительно шире, чем у несетевых магазинов, так как выстраивается четкая схема закупок. Приход розничных сетей формирует и новые взаимоотношения с региональными товаропроизводителями. К ним предъявляются достаточно высокие требования по ценам, качеству товаров, условиям доставки и расчетов, тем самым стимулируется производство конкурентоспособной продукции. Чтобы удержаться в тренде, надо постоянно двигаться впе-

## СТРУКТУРА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ



ред: активно развиваться, изучать и внедрять передовые формы и механизмы торговли, новейшие технологии, нарабатывать и совершенствовать связи с производителями и поставщиками продукции. Наш край открыт для вхождения федеральных сетей. Сегодня на рынке Приморского края уже осуществляют деятельность региональные сети по реализации непродовольственной группы товаров: мебель, бытовая техника, парфюмерно-косметические товары.

Полосу подготовила Ольга Васина

# МНОГОЦВЕТЬЕ СОВРЕМЕННЫХ ПРОДАЖ

Палитра современных видов продаж очень пестра. На каждой ступеньке - свои секреты и правила. В структуре торговли в условиях нынешней экономической ситуации тоже происходят изменения, какие-то традиционные формы торговли остаются, как незыблемо востребованные или привычные, а какие-то изжили себя из-за изменившихся условий. Появляются и новые форматы торговли, которые отвечают условиям и времени.

## СЕТЕВИКИ СОБЛАЗНЯЮТ ВСЕХ

Рынок супермаркетов в Приморье до конца не заполнен. Но дефицит продавцов и кассиров с каждым днем все острее. Хотя уже сегодня в Приморье работают разные сети - федеральные "Три кота", известный розничный дискаунтер Сибири "Светофор", дальневосточная сеть супермаркетов "Самбери", приморская сеть "Фреш 25" с его магазинами низких цен "Радиус" и другие. Эти и иные откровения о работе магазинов и сетей самообслуживания - мини, супер-и гипермаркетов, а также дискаунтеров - представил в интервью владелец сети гипермаркетов и универсамов "РЕМИ" Дмитрий Сулеев. К слову, брэнд "РЕМИ" хорошо известен жителям Владивостока, Находки, Врангеля и Большого Камня.

- В целом в Приморье рынок магазинов самообслуживания заполнен процентов на 80. Поэтому расширение зон влияния и вход на рынок новых игроков неизбежны, - убежден Дмитрий Петрович Сулеев. - Тем не менее, из городов в райцентры сети супермаркетов никогда не расширяются. Нормальному супермаркету нужен месячный оборот не менее 15-20 млн руб. В райцентрах это невозможно. Получается, мы не можем предложить жителям малых территорий товары по низким ценам, ведь стоимость товара уменьшается только за счет высоких объемов и скоростного товарооборота.

В сети "РЕМИ" ассортимент продуктов питания один из самых широких в приморских городах. По возможности - аккуратно и точно - сеть "РЕМИ" наращивает товарное разно-



образие. Но к данной работе эксперты советуют подходить ювелирно. Иначе можно захлебнуться от нехватки финансовых ресурсов, места для размещения товара, профессиональных кадров.

Очень сложно найти хорошего продавца, не говоря уже о более квалифицированных специалистах, - считает Дмитрий Сулеев. - Нередко мы учим с нуля молодежь, то есть вчерашних школьников. Выпускников лицеев и колледжей по профильным направлениям - продавцы, менеджеры - приходится тоже во многом переучивать. Но и с уже готовыми кадрами проблем достаточно.



Люди, например, группами могут не выйти в смену на работу. Начинаем разбирать ситуацию, находим компромисс. При увеличении количества магазинов и супермаркетов, а также при расширении сети услуг кадровый голод будет лишь нарастать. Как видите, конкуренты сегодня больше настораживают даже не со стороны потребителей, а со стороны ... работников. Это очень серьезная проблема, пути ее решения пока не известны.

- А повышение производительности труда? Ведь по данным ОСЭР - Организации экономического сотрудничества и развития, производительность труда в России в 2 раза ниже, чем в Европе и в 2,5 раза, чем в США. Теоретически резервы увеличения производительности, а значит и уменьшения вакансий, и частичное решение кадровых проблем - огромны. Что на практике?

- Нужны новые современные технологии, в том числе и в торговле. Они есть, но требуются очень большие средства на их приобретение и внедрение. Постепенно мы частично переоснащаемся. Увеличить скорость этого процесса нереально, - резюмирует Сулеев.

## В РОЗНИЦЕ РАБОТАЕМ ТВОРЧЕСКИ

Одиноким магазинам розницы или одиноким бутикам в торговых центрах - еще одна форма современной торговли. Павел Гетман, президент Лиги торговых предпринимателей Приморского края, расскажет о перспективах развития такой розницы.



- Самый распространенный вариант розницы - магазин шаговой доступности, в котором есть основные продукты и товары первой необходимости. В гипермаркете всегда дешевле - эту аксиому знают все. Именно поэтому федеральные и региональные сети сегодня активно развиваются и привлекают к себе даже малообеспеченных граждан. Хотя 5-7 лет назад в супермаркетах отоваривались только люди с достатком выше среднего. При этом у магазинов шаговой доступности иное преимущество - хозяйка выскочит за мукой в соседний дом, но не в супермаркет, хотя и знает, что переплатит 25-30%. Но владельцам "шаговых" магазинов важно помнить - обязательно нужна "изюминка", которую больше не предложит никто. Скажем, румяные булочки из печи на глазах клиента. Или домашние котлеты вручную по совершенно особому рецепту. Люди с удовольствием пойдут в такой магазин за любимым товаром, попутно прихватят и еще что-нибудь. Если же "изюминки" не будет, ближайший конкурент из дома напротив перетянет всех покупателей, а вам придется закрыться.

Интересна перспектива специализированных и узкоспециализированных торговых точек. Скажем, в торговом центре ювелирный павильон, а в ЗАГСе - бутик обручальных колец. А еще магазин мультибренд или монобренд. Второму развиваться гораздо сложнее, чем первому. В период кризиса это возможно лишь тогда, когда единственный производитель (поставщик) работает настолько гибко, что успевает предложить рынку аналоги всех новинок, поставляемых другими конкурентами в мультибрендовый магазин. Вышедший пилотаж, когда монобренд выставит больше интересных новинок, чем все бренды вкупе из группы "мульти". Названные формы торговли очень хлопотны, но при творческом подходе к делу владельцев и менеджеров торговых точек успех будет гарантирован.

Несколько слов о клубном магазине для "своих". Что это за форма и насколько она жизнеспособна? Скажем, цветовод-профессионал дает уникальные консультации коллегам, которые знают про свое хобби чуть меньше. Специалист высочайшего класса соберет уникальную коллекцию лучших товаров из перспективных новинок и востребованных позиций, известных покупателям годами и десятилетиями. И предложит по-особенному - с эксклюзивной консультацией-комментарием. В этом случае покупатели будут бояться потерять не только продавца, но и друга, и никогда не поменяют магазин. Если вы профессионал в музыке и музыкальных товарах, в группе "все для охоты и рыбалки", в широком спектре детских вещей и т.д., бояться кризиса не стоит. Если же высокого профессионализма нет, важно ежедневно расти и совершенствоваться. А жизнь позаботится о том, чтобы ваши усилия были вознаграждены по заслугам.

Владельцам одиноким магазинов сегодня очень важно творчески подходить к процессу торговли. Почему? Это целая огромная наука, о которой сложно сказать в двух словах. Главное - продавец должен хорошо знать своих покупателей. Полезно мысленно их ранжировать - VIP-клиенты, важные, средние, малопривлекательные, вредные (разносят неприятные сплетни, всегда всем недовольны и т.д.). Последним желательно запретить появляться на пороге магазина, ведь покупки их на копейку, а проблем от них - на миллион. А вот про VIPов хорошо бы знать много - состав семьи, диеты и ограничения по продуктам (для продуктовых магазинов), любимые товары, семейные праздники, неожиданно свалившиеся на голову гости и т.д. Вся названная информация поможет существенно повысить продажи, если VIPов профессионально ориентировать на увеличение покупок по ассортименту, количеству и качеству. Не менее скрупулезно (но по-своему) нужно работать и с другими группами клиентов.

## ПОЧЕМУ ЦЕНЫ В ПРИМОРЬЕ ВЫШЕ

Еще в 90-е годы по всей стране, и в Приморье в том числе, стали появляться первые продуктовые супермаркеты и магазины протоваров западного формата. Тем не менее, пока в центральной части страны большинство торговых сетей набирало обороты, Дальний Восток хоть и пытался быть на уровне с российским рынком розничной торговли, но отставал. Причины тому понятны: низкая численность дальневосточного населения и удаленное географическое положение.

Ценообразование в каждом регионе свое: в Москве одно, в Приморье другое. Есть несколько причин становления приморских цен. Во-первых, продукты на нашем рынке в большинстве своем импортные. Понятно, что рядом Китай, Вьетнам, Корея, заинтересована в нашем регионе Новая Зеландия, и, как бы ни хотелось, для производства какого-нибудь продукта сырье приходится приобретать. Каждый покупатель заметил, что на прилавках представлено разнообразие зарубежных овощей и фруктов, объемы поставок по местным меркам действительно высоки. Во-вторых, это транспортная составляющая. Известно, что завязана она на центральных регионах страны. Яркий пример: многие видели на прилавках магазинов "Амурского бройлера" молоко, поставляемое из Благовещенска. Из Сибири привозят муку, чтобы печь хлеб, а это все транспортные издержки для компаний. Даже эти два пункта серьезно мешают ценам в крае снижаться. Есть еще и третий фактор. Рыночная экономика работает по весьма странному принципу: если есть спрос на продукцию, надо повысить цены. А если люди готовы вкладываться, платить, то они будут это делать.

## НЕСТАЦИОНАРКА ЖИВА ВО ВСЕМ МИРЕ

**Сеть продавцов - автоматов (воды и сладости, табак, почта или сувениры), нестационарные аптеки по всему миру - нестационарный вид торговли. Его представит владелец сети ларьков и киосков Андрей Водеников.**



- Многие люди с удовольствием покупают товары в мелкооптовых и мелкорозничных объектах - киосках, лотках и т.д. Однако в России у должностных лиц, к сожалению, складывается предвзятое отношение к нестационарным торговым объектам - НТО. Нам пеняют

на грязь и антисанитарию. Но четких и конкретных правил игры как не было, так и нет. Не стоит запрещать, логичнее сотрудничать. Нам нужны понятные регламенты, и мы готовы их выполнять. Согласен, на гостевых маршрутах нужны единые образные и красивые киоски и ларьки. Но где требования архитекторов - по видам и формам, размерам, строительным материалам, вменяемым правилам установки и содержания прилегающей территории? Ни в крае в целом, ни в городах Приморья таких правил, к сожалению, нет. Поэтому и единогообразия нет.

Перспектива же у нестационарной торговли значительная. Для молодых это первый шаг в бизнес, чтобы потом развить что-то более глобальное. Когда, наконец, появятся четкие правила работы для нестационарной торговли, эта сфера деятельности будет легко просчитываться в реально исполнимый бизнес-план, что очень важно для стартапов. Для сетевиков НТО - настоящий бизнес со своими правилами, успехами и проблемами. И бизнес этот жил, живет и будет жить в любые времена.

### КИОСКИ И ЛАРЬКИ ЗА РУБЕЖОМ

**Впрочем, немало зарубежных примеров, когда власти не борются с уличной торговлей, а всячески ее поддерживают, не забывая о модернизации.**

По словам мэра Лондона Бориса Джонсона, розница Великобритании "демонстрирует хорошие показатели и придает экономике силы на годы вперед". Ничего удивительного, учитывая, что мэрия Лондона уже выделила около 31 миллиона долларов на стимулирование городской мелкой розницы, чтобы перевести ее на мобильные и бесконтактные платежи.

Предприниматели охотно поддержали идею. Например, популярная лавка Burger bear теперь принимает только bitcoin-валюту, и, по словам владельца, новая форма оплаты несколько не уменьшила поток посетителей.

Кроме того, мэрия проводит "мозговые штурмы" с дизайнерами, архитекторами и социальными предпринимателями на эту тему. Одним из результатов стало появление на улицах Лондона газетных киосков специального дизайна, разработанного по заказу городских властей. По словам архитекторов, за основу они взяли модель оригами. В рабочее время раздвинутые створки фасада превращают ларек в "устрицу", приоткрывшую "раковину", а ночью киоски выполняют функцию арт-объектов. Такое внимание властей к внешнему виду лондонских киосков лишней раз доказывает заинтересованность в них.

Кроме того, в Лондоне несколько лет назад были введены осмотры малоформатных торговых объектов на местах. Если в развивающихся районах их не хватает, киоски добавляют. В отличие от континентальных европейских стран, в Великобритании более распространен круглосуточный формат торговли. В то же время в столице Великобритании практически полностью отсутствует подземная торговля: переходы украшены профессиональными рисунками, а не стеклом киосков.

А вот в Париже то, что у нас назвали бы "самостроем" и "торговлей с рук", возведено в ранг государственного достояния. Речь идет о bouquinistes - мини-киосках, торгующих поддержанными книгами, журналами и открытками. Около 900 конструкций-стендов, которые на ночь превращаются в ящики, укреплены на парапетах по обоим берегам Сены. Из-за этого Сена "называется единственной в мире рекой, протекающей между двух книжных полок". Сейчас "набережная букинистов" входит в список объектов Всемирного наследия ЮНЕСКО.

## ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛЯ В ДВФО. КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И ТЕНДЕНЦИИ

**По данным Яндекса, в Дальневосточном федеральном округе проникновение интернета в торговлю ниже, чем в среднем по России. Регулярно в сеть выходят лишь 58% взрослых жителей округа, - рассказывает Ксения Фролова, руководитель купонно-скидочного сервиса "ЛовиКупон".**

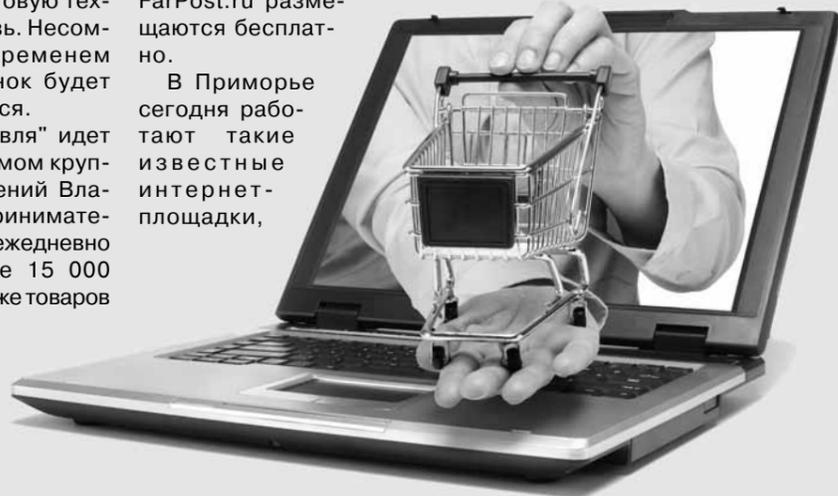


- Интернет-торговля, это возможность быстрой и удобной покупки различных товаров, и с каждым днем всё больше людей предпочитают отовариваться в интернете. В виртуальном пространстве люди сегодня покупают и продают жилье, автомобили, строительные материалы и технологии, производственное оборудование, мебель, бытовую технику, одежду и обувь. Несомненно, со временем виртуальный рынок будет только разрастаться.

Активная "торговля" идет и на FarPost.ru - самом крупном сайте объявлений Владивостока. Предприниматели и частные лица ежедневно размещают свыше 15 000 объявлений о продаже товаров и различных услугах. Это дает возможность потенциальным покупателям сравнить все

цены и предложения, не выходя из дома. Удобно не только покупателям, но и продавцам: прайс-листы с полным ассортиментом на FarPost.ru размещаются бесплатно.

В Приморье сегодня работают такие известные интернет-площадки,



как "100sp", "ЛовиКупон", "Вещичка" и другие.

Обратите внимание. 24 июня 2016 года Госдума приняла во втором и третьем чтениях "антитеррористический пакет", внесенный депутатом Ириной Яровой и сенатором Виктором Озеровым. Согласно законопроекту, "Почта России" и частные почтовые компании должны проверять посылки, чтобы в них не было ничего запрещенного, например, оружия, наркотиков или денег. Ответственность за это возложена именно на почтовых операторов. Временное снижение количества покупок в интернете из-за подорожания доставки экспертами прогнозируется на уровне 30-40 %.

## РЫНКИ И ЯРМАРКИ - ПОД КОНТРОЛЬ

**Неоднозначный вид торговли - рынки и ярмарки. Опрятный торговец продукцией с собственного огорода всегда вызывает уважение, - считает главный врач**

**муниципального предприятия "Центр медицинской профилактики" Артемовского городского округа Елена Ворончук.**

- И брать такую продукцию не опасно - там нет химии, ведь семья продавца тоже с этого огорода питается. Про молоко и молокопродукты, яйцо, сырую рыбу и мясо разговор отдельный. В стационарном рыночном павильоне, где ветслужба всегда начеку, покупать можно. А вот на площадях и в скверах, во



дворах многоквартирных домов или на обочинах дорог приобретать продукты питания не стоит. Экспертизы не было, никто не знает, что человеку сулит такой "свежий продукт". В целом же рынки и ярмарки нужно ограничивать и очень жестко контролировать.

# НОВОВВЕДЕНИЯ В ТОРГОВЛЕ

В 2016 году в разные сегменты торговли законодатель ввел несколько важных изменений. Представим наиболее значимые из них.

## Переход на "умные" кассы

На протяжении всего прошлого года чиновники обсуждали, как наиболее безболезненно перейти на контрольно-кассовую технику нового поколения, оборудованную онлайн-передатчиком информации о совершенных операциях.

Уже с февраля 2017 года предпринимателей могут обязать устанавливать фискальные накопители нового образца и осуществлять передачу фискальных данных в налоговые органы в электронной форме. В полной мере система заработает уже с 1 июля 2017 года. А к 1 июля 2018-го



"Умные" кассы стучатся в дверь

чиновники собираются перевести на обязательное использование ККТ

индивидуальных предпринимателей, применяющих патентную систему налогообложения.

От обязательного применения ККТ освободят: продажу газет и журналов в киосках; продажу ценных бумаг; проездных документов (билетов) и талонов для проезда в городском общественном транспорте; обеспечение питанием учащихся и работников образовательных органи-

заций и некоторые другие виды деятельности.

Депутатам Государственной думы предстоит законодательно утвердить размер налогового вычета на компенсацию расходов предпринимателей на закупку и установку новых касс. По некоторым данным, он может составить 18 тысяч рублей.

Источник:

<http://m.business.ru>



## Новые санитарные нормы

В 2016 году Роспотребнадзор ввел новые санитарные требования к организациям торговли, реализующим пищевую продукцию.

Новые нормы теперь обязательны для всех организаций и индивидуальных предпринимателей, занятых реализацией продуктов питания через магазины, склады, ярмарки, рынки и иные объекты. Среди новшеств от Роспотребнадзора - запрет на размещение в общих складских помещениях непродовольственных товаров и пищевой продукции.

Аналогичное требование внесено и для объектов торговли: продавать в одном торговом зале продукты питания и иные товары нельзя. Кроме того, все кулинарные изделия должны продаваться



в упаковке, а пищевые продукты не разрешается паковать под вакуумом. Одновременно вводится запрет на реализацию яиц в отделах, где размещены неупакованные продукты, готовые к употреблению. Еще одно новшество: сотрудникам магазинов и кафе теперь запрещено самостоятельно нарезать торты и продавать их порционно. В новых санитарно-эпидемиологических нормах также изменены некоторые требования к помещениям, где принимаются, хранятся и реализуются пищевые продукты.

Источник: <http://m.business.ru>

## Внимание: ценники - 2016

Изменились требования к ценникам: они могут быть как в электронном, так и в напечатанном виде, а также не нужно вписывать в них дату заполнения, ставить печать и подпись. Подробнее - в постановлении Правительства РФ №1406 от 23.12.2015 года.

Можно использовать электронное или световое табло, бумагу или грифельные доски, стенды. Желательно не допускать типичных ошибок:

- не нужно менять дизайн прейскурантов на товары, участвующие в акциях: достаточно лишь сделать пометку "скидка" или "акция";

- выдерживать единообразие - т.е. либо вся информация на ценниках должна быть указана ручкой, либо вся напечатана (двумя способами одновременно нельзя).

Также стоит учитывать требования ст. 10 Закона "О защите прав потребителей", согласно которой покупатели должны быть осведомлены о наименовании товара, его свойствах, стоимости, гарантийном сроке (при условии, что он установлен), сроке службы или годности, названии фирмы-изготовителя. Всю эту информацию можно указывать на ценнике или стенде - главное, чтобы она была своевременно предоставлена потребителю.

Что касается непродовольственных товаров, то, как и прежде, их прейскуранты должны содержать данные о стоимости, размере, материале изготовления, характеристиках, артикуле, марке или модели.



Правильное оформление ценников

Правила оформления прейскурантов для разносной или уличной торговли несколько иные:

- в отличие от стационарной торговли, при работе на пляжах или рынках ценники все же должны заверяться подписью директора, предпринимателя или другого ответственного лица;

- прейскурант должен содержать информацию о сто-

имости и названии продукта.

Если были нарушены правила продажи ст. 10 Закона "О защите прав потребителей" или требования Постановления Правительства РФ №1406, то штрафы могут быть от 3 000 руб. для ИП до 500 000 руб. (!) - для ООО.

Источник:

<http://m.business.ru>



Неправильное оформление ценников



**ЕГАИС** - это единая государственная автоматизированная информационная система, проще говоря, огромная база данных, в которой содержится вся информация обо всей алкогольной продукции либо производимой на территории России, либо ввозимой из других стран. В этой базе содержится информация о составе, производителе, крепости, объеме каждой выпущенной или ввезенной бутылки. По сути ЕГАИС - это некий инструмент контроля за полным циклом всего оборота алкогольной продукции в России. ЕГАИС в России внедряют в производство с 2010 года. С января 2015-го предприятия торговли проводили весь свой закуп через интернет, с июля 2016 года в структуру подключен и потребитель.

Подробнее на стр. 7.

# ВСЕРЬЕЗ О НАБОЛЕВШЕМ

**Сегодня торговле развиваться не так просто. Эту отрасль несправедливо оставили без внимания, на выживание. И это - несмотря на то, что в торговле занято наибольшее количество людей, и она является важной составляющей социально экономического развития регионов: солидные поступления в бюджеты разных уровней и внебюджетные фонды, высокая занятость работников в отрасли, важная составляющая для снижения социальной напряженности.**

Предприниматели называют такие сложности, как снижение покупательской способности, увеличение фискальной нагрузки, которая превышает уровень оптимального баланса в экономике предприятий. А еще - увеличение штрафов, которые часто не соотносимы со степенью правонарушения, введение дополнительных нововведений и требований законодательства, которые в разы повышают расходы предприятий (ЕГАИС), сложный документооборот, совсем не нужный на микро- и малых предприятиях. И - самая часто упоминаемая сложность - недобросовестная конкуренция.

## Как победить нелегалов?

Незаконное предпринимательство возникло не вопреки чему-то, а благодаря созданию комфортных условий для его развития. И произошло это из-за перекосов в законодательстве. Когда экономически невыгодно вести легальный бизнес, честно зарегистрировавшись и выплачивая налоги и зарплату, а за уход в тень ответственность практически не предусмотрена, многие выбирают "скользкую" стезю. Не секрет, что незарегистрированный предприниматель не платит налоги, не попадает в поле зрения контролирующих органов, а если и попадает, то штраф, например, за торговлю алкоголем, для него составит всего 500-2000 рублей, против сотен тысяч рублей штрафа для официально зарегистрированного ООО. И таких случаев масса. Власти и контролирующие органы говорят, что трудно таких лже-предпринимателей хотя бы привлечь к ответственности, а не то что "вывести из тени".

Но ведь честный бизнес гарантирует безопасность продуктов или услуг, поскольку обязан регулярно проходить контроли качества продукции, получать сертификаты соответствия государственным стандартам. Проверяющие органы не дают предпринимателям расслабиться и что-то серьезно нарушать. А кто контролирует качество у "теневых"?

Вот пример: для того, чтобы продавать мясо, предприниматель получает массу документов для подтверждения качества: свидетельства, сертификаты и т.д. Оборудование, которое требуется при реализации мясной продукции, мало того, что стоит больших денег, так еще и должно обеспечивать нужный температурный режим, проходить различные проверки. И не дай Бог нарушить режим на один-два сосуда, не соблюсти товарное соседство, или неправильно оформить ценник - гарантирован штраф. Вплоть до приостановки деятельности.

А что мы видим на обочинах дорог? Или на площадях и пешеходных зонах? (То есть, в несанкционированных местах). Мясо в жаре, на солнце. А моет ли продавец руки или просто вытирает о сомнительного вида фартук (если тот имеется) - никому не известно.



Несанкционированная торговля запрещена



Если сегодня фискальные органы не могут остановить нелегальную торговлю, остается уповать только на "самосознание населения". Покупая товар у сомнительных продавцов, люди поощряют такого вида бизнес и очень сильно рискуют собственным здоровьем.

А в сфере оборота алкогольной продукции? Законно зарегистрированное ООО, оплатив лицензию, подвергается штрафам в сотни тысяч рублей за неправильное оформление отчетной документации по обороту алкоголя, или за продажу алкоголя на пару минут позже 22 часов. Предприниматель без лицензии торгует через дорогу напротив официального магазина, часто продавая контрафактную продукцию намного дешевле! И штраф при этом ему практически не грозит. Максимум 2000 руб. И то - если поймают, что практически невозможно.

И вот сидит честный предприниматель, смотрит через дорогу на бойкую торговлю, ломает голову, как заплатить налоги в следующем месяце, и подумывает - а не сделать ли ему так же, как конкуренту? Не уйти ли в подполье?

Вот в чем суть перегибов в законодательстве. Сегодня, к сожалению, созданы условия, когда из-за штрафов и раздутого документооборота невыгодно быть официально зарегистрированным - наоборот, выгодно обратное.

- Для решения проблемы нелегалов в торговле важен комплексный подход, - убеждена председатель президиума Общественного Совета предпринимателей Приморья Юлия Пак. - Перво-наперво - законодательный вопрос. Необходимо создать условия, чтобы было выгодно вести честный бизнес. Контроль должен быть комплексным, межведомственным. И отношение населения важно - потребители нужны сознательные, ведь если не будет спроса на контрафактную продукцию, исчезнет и предложение. А самое важное - заинтересованность властей в решении этой проблемы. Особенно

местных, важнейшие задачи которых - создавать условия для развития бизнеса в своих муниципальных образованиях, пополнять бюджет и создавать рабочие места. Это гораздо сложнее, чем бездействовать и жаловаться на дефицит местного бюджета. Но, согласитесь, на-

читать специальный чек из системы ЕГАИС, чтобы быть уверенными в качестве своей покупки. Таким образом, государство полностью отсекает лицензированную продукцию от подделки. И потребителю останется лишь решить - беспокоиться ему о своем здоровье (и жизни), или же рискнуть и попробовать суррогат.

Почти месяц система проработала в полном объеме, с выходом на конечного розничного покупателя. Безусловно, предпринимателям пришлось немало потратиться на внедрение государственного новшества. Возвращаться же затраты будут постепенно.

Как в любом начинании выяснилось, что пока ЕГАИС основательно не отлажена и возникает немало технических ошибок и сбоев. РАР - Росалкогольрегулирование - в Приморье зафиксировал уже несколько тысяч нарушений как системного, так и единичного характера. Однако специалисты уверены, что нормализация ситуации - дело времени. Постепенно все стабилизируется.

Сложнее ситуация в небольших райцентрах и поселках Приморского края (впрочем, и других регионов России), где интернет пока очень неустойчив. К сожалению, быстрых решений в качественном интернет-обеспечении нет, поэтому вопрос пока остается открытым.

Знаменательно, что наряду с предпринимателями Приморья июль выпал жарким в плане работы не только для торгующего алкоголем бизнеса, но и для специалистов Департамента лицензирования и торговли администрации Приморского края. Все проблемы и недоработки сотрудники Департамента внимательно фиксируют, группируют и анализируют. Работают горячие линии, как по телефону, так и через интернет. Ни один сигнал не остается без внимания. Уже выявились системные проблемы, возникающие у многих, и единичные - почти эксклюзивные. Тут же, в режиме реального времени, ведутся консультации и организация срочной работы по скорейшему устранению проблем и недоработок.

Поистине, ЕГАИС внедряем сообща.

**... Проблем в торговле, как и в любой другой отрасли экономики, немало. Но и продавцы, и покупатели сегодня единодушны в главном - за последние годы эта отрасль очень сильно омолодилась и стала намного цивилизованнее, чем даже лет пять назад. Впереди, по мнению многих руководителей торговых предприятий, - непечальный край работы и много планов и идей по развитию. Ну а высокая конкуренция, какую не демонстрирует никакая другая отрасль, - гарант того, что всем планам и идеям суждено сбыться. Причем в самое ближайшее время.**

Галина ПАСКАНОВА

**Департамент лицензирования и торговли Приморского края доводит до сведения организаций, осуществляющих закупку и фиксацию розничных продаж алкогольной продукции через систему ЕГАИС, о том, что Федеральная служба по регулированию алкогольного рынка начала направлять в адрес департамента перечень организаций, в отношении которых имеются сведения о фиксации в ЕГАИС признаков нарушений к розничной продаже алкогольной продукции, а именно:**

1. Сведения о повторной продаже алкогольной продукции с одинаковыми штриховыми кодами, нанесенными на федеральные специальные и акцизные марки;
2. Информация о фактах розничной продажи алкогольной продукции со штриховыми кодами, нанесенными на федеральные специальные и акцизные марки, сведения о которых отсутствуют в ЕГАИС.

Такие нарушения влекут за собой административную ответственность, а также аннулирование лицензий на розничную продажу алкогольной продукции.

С целью недопущения указанных нарушений, в том числе связанных с ошибками при работе с ЕГАИС, предлагаем Вам направлять на электронный адрес департамента [licence@primorsky.ru](mailto:licence@primorsky.ru) вопросы, связанные с установкой и эксплуатацией ЕГАИС при осуществлении розничной продажи алкогольной продукции. Поступившие вопросы будут направлены для получения разъяснений в Федеральную службу по регулированию алкогольного рынка.

После получения разъяснений, ответы на заданные вопросы будут размещаться на сайте департамента в разделе "ЕГАИС".

Дополнительно сообщаем, что по вопросам работы ЕГАИС Вы также можете обратиться во Владивостокский филиал ФГУП "Центринформ" (г. Владивосток, ул. Алеутская, 45А, офис 618, тел. 243-36-47, 8 (423) 243-35-46) или в Дежурную службу ЕГАИС, созданной в Федеральной службе по регулированию алкогольного рынка.

**Способы подачи обращений в Дежурную службу ЕГАИС:**

- 1. Оформление заявки в личном кабинете ФС РАР;
- 2. Обращение по электронной почте [service\\_egais@fsrar.ru](mailto:service_egais@fsrar.ru)
- 3. Самостоятельное оформление заявок в Информационной системе по учету заявок Дежурной линии Росалкогольрегулирования;
- 4. Обращение по телефонному номеру 8 (499) 250-03-73.

# РОССИЮ СПАСЕТ ПРОФЕССИОНАЛИЗМ

**Интервью с профессором экономики Владимиром Таланцевым планировалось предельно конкретно - о резком снижении потребительского спроса в последние два года и путях его повышения. Согласитесь, для торговли сегодня это одна из самых актуальных тем. А значит - и дорогой подарок к профессиональному празднику. Но стратегически мыслящий человек к конкретному вопросу подошел с разных сторон, от чего тема, словно бриллиант, заиграла разными гранями.**

**- Владимир Иванович, снижение потребительского спроса - явление объективное, связанное с ситуацией на мировых рынках, или больше субъективное, связанное с внутренними российскими проблемами?**

- Резкое падение стоимости энергоресурсов и санкции в адрес России, безусловно, оказали свое влияние на снижение статистических показателей экономики нашей страны. Но не в этом главное. Нам сегодня очень нужны профессионалы - в управлении, производстве, торговле и других сферах жизни. Настоящие специалисты могут добиться существенных успехов в такой сложной ситуации и снизить негативные последствия влияния внешних факторов.

**- Сейчас у нас конкурентный рынок, особенно в торговле. Разве этого недостаточно для развития истинного профессионализма?**

- А вы довольны ситуацией? Почему российские товары каждый день растут в цене, хотя в них нет ничего импортного? Оборудование, комплектующие, труд - все наше, отечественное. Электричество стабильно в цене, расходы на коммунальные услуги не растут или растут очень медленно, заработная плата не увеличивается (а иногда даже снижается). Почему же цены летят ввысь без тормозов? Ответ очевиден - растет торговая надбавка во всех звеньях сети продаж. Это понимают простые потребители, обязаны осознавать и руководители всех уровней - федерального, региональных и муниципальных. Но почему-то никто никаких запретных ограничений в условиях очень ограниченной конкуренции среди товаропроизводителей не ставит. Потребитель же уже задыхается, у него нет возможности бесконечно бежать за галопирующей инфляцией. Статистики бьют тревогу - средний класс резко снизил расходы на услуги и непродовольственные товары и резко повысил процент своих затрат на питание. Причем основное потребление - это продукты среднего и низкого ценовых сегментов. Про малообеспеченных людей говорить вообще сложно, ведь как они выживают - для нас загадка.

**- Но владельцы ларьков и бутиков заявляют, что не будут работать меньше, чем в три оборота (купил за 100 руб. - продал за 300). Очень дорогая логистика, много наказаний и штрафов и т.д.**

- Три оборота - это преступление перед обществом! Существует такое понятие,

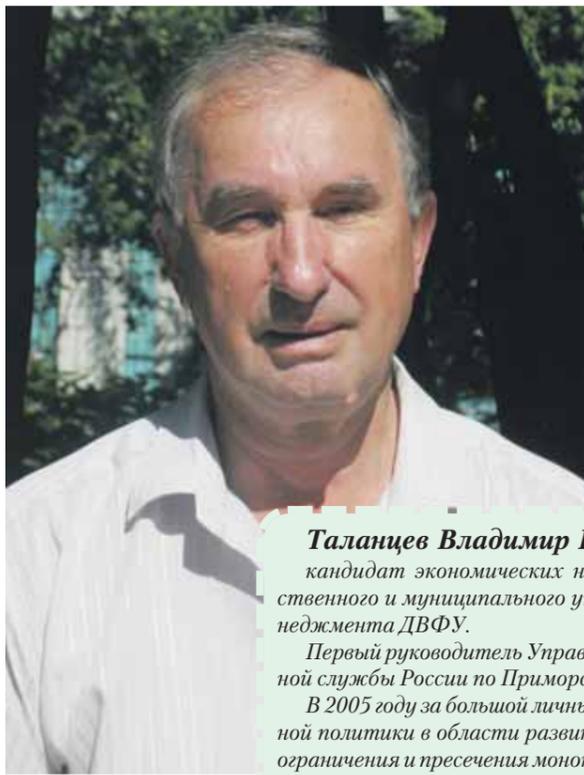
как "социальная ответственность бизнеса". Причем - по всей цепочке, от крупного арендодателя до мелкого собственника. И цены нужны демократичные. Продукты дорогие во многих странах мира, но они доступны потребителям с учетом уровня их доходов. Но у нас они скоро станут совсем недоступными большинству россиян.

**- И как тут может помочь социальная ответственность бизнеса?**

- Речь уже не только о бизнесе, но и обо всем обществе в целом. Нужно срочно менять политику в стране. Приоритет - производству. Производство - первично. Развивая сферу материального производства, вырабатывая и реализуя политику развития конкуренции среди отечественных товаропроизводителей, можно решить проблему насыщения рынка необходимыми товарами и сдерживать или даже снижать цены в торговле. Сергей Глазьев - академик, советник Владимира Путина по экономике - второй год подряд рекомендует правительству установить в России фиксированный курс доллара на уровне 40 руб. Экономика начнет работать, будут развиваться экономические отношения с зарубежными партнерами, наши предприятия будут приобретать необходимое и современное технологическое оборудование, внедрять прогрессивные технологии, мы зафиксируем значительный рост ВВП.

**- Владимир Иванович, вернемся к профессионализму, с которого начали. Почему Вы убеждены, что в нем - основные ответы на вопросы об улучшении российской экономики в целом и ситуации по увеличению покупательского спроса в частности?**

- Одна из моих студенток недавно защитила диплом по реализации Закона о защите прав потребителей при продаже товаров. Она обошла тридцать магазинов и выяснила, что ни один (!) не исполняет в полном объеме самый главный для продавцов и потребителей федеральный закон. Нарушения зафиксированы в оформлении наружных вывесок, в уголках потребителей, ценниках, сроках реализации товара и так далее. Про уголки потребителя вообще отдельный разговор. Их либо нет вообще, либо там хранится очень устаревшая информация. С книгами отзывов и предложений тоже большая беда. А другая моя студентка - она же торговый работник со стажем более пяти лет (!) - еще об одном важнейшем для отрасли законе "Об основах государственного регулирова-



ния торговой деятельности в Российской Федерации" узнала лишь при ... подготовке диплома.

**- Какие выводы?**

- Продавцы - от рядового сотрудника магазина до собственника - не уважают своих покупателей, то есть тех людей, которые несут им свои деньги и обеспечивают работой. У такого явления два имени - либо непрофессионализм, либо негативное отношение к людям в принципе. Выбор, как видите, невелик.

**- Есть рецепт исправления ситуации?**

- Прозвучание. Уроки по Закону о защите прав потребителей нужно ставить важным предметом в школьную программу старших классов и в курсы всех профессиональных учебных заведений - лицеев, колледжей, вузов и т.д. СМИ сегодня дают много информации на потребительские темы. Но жизнь показывает, что этого недостаточно. Ведь очевидно - только грамотный потребитель, прекрасно знающий свои права и умеющий ими полноценно пользоваться, способен остановить вал непрофессионализма в торговле. Других рычагов в нашей стране, как оказалось, нет или почти нет.

**- Минуточку. А огромное количество контролирующих органов - Таможенный контроль, Ветеринарный контроль, Роскомнадзор и т.д. - справиться не в состоянии? Ведь эти службы финансируются из бюджета, то есть из денег, которые в виде налогов и сборов отдали государству потребители.**

- Практика показала, что государственный контроль, подчас весьма обременительный для предпринимательства, сути отношения людей к своей профессиональной деятельности не меняет или почти не меняет.

**- В чем причины?**

нение новых требований, связанных с приобретением дополнительного оборудования (кстати - импортного), расширением производственных помещений, соответственно, увеличением затрат на их содержание, что, возможно, существенно увеличит стоимость услуги? И это бремя вновь ляжет на плечи потребителя? Но ведь пора искать и иные экономические решения. Любой законопроект нужно серьезно просчитывать, готовить экономическое и технологическое обоснование, рассматривать варианты и находить решения, как минимум не ухудшающие жизнь россиян. Именно в этом и заключается профессионализм разработчиков нормативных актов. Мы же все, к сожалению, очень часто наблюдаем обратную картину.

**- Владимир Иванович, региональные и муниципальные депутаты и ад-**

теории управления любой нормативный документ - федерального, регионального или муниципального уровня - должен быть экономически просчитан в разных вариантах и согласован с другими законами и прочими нормативными актами.

**- В мире есть успешная практика законотворчества?**

- Несколько лет назад в поездке по США я познакомился с работой их Конгресса. Российские депутаты Госдумы обязаны инициировать и разрабатывать законы, от этого зависит рейтинг эффективности каждого депутата. В Конгрессе достаточно, чтобы депутат инициировал и обосновал лишь идею. Специалисты - эксперты согласуют ее с конституцией. Если противоречий нет, формируется рабочая комиссия для подготовки законопроекта. Готовый документ исследуют юристы и согласуют его с другими уже действующими законами и подзаконными актами. И только через 1,5 - 2 года законопроект выносится в Конгресс на голосование. Наши же "горячие пирожки" стряпаются за 2-3 месяца. Но результат очень разнится - в России депутаты не устают поправлять и внедрять, а народ и исполнительные органы не успевают за всеми изменениями уследить. А в США законы без изменений работают десятилетиями.

**- Как в России развить подобный уровень профессионализма?**

- Начать с малого. Скажем, убедить народ и добиться высокой явки избирателей на выборы. Это будет знак, что народ всерьез задумался о будущем своей страны. Еще желательно, чтобы большинство проголосовало осознанно, а не по подсказке. Для этого гражданам - избирателям должна быть предоставлена максимально полная и достоверная информация о всех кандидатах в депутаты, включая сведения об образовании, опыте профессиональной деятельности, имущественном положении и др.

**- А есть уверенность в том, что народ выберет истинных профессионалов?**

- Со временем - да. Сначала грамотные потребители начнут работать по закону бизнес. Затем (или параллельно) бизнес, четко изучивший законодательство, воспитает муниципальных чиновников. Те пойдут дальше.

**- Вернемся к тому, с чего начали. На ответственных постах в политике и экономике по-прежнему преобладают непрофессионалы, большинство социальных вопросов ликвидируется само собой. И покупательский спрос повысится в разы.**

**- Вернемся к тому, с чего начали. На ответственных постах в политике и экономике по-прежнему преобладают непрофессионалы, большинство социальных вопросов ликвидируется само собой. И покупательский спрос повысится в разы.**

**- Вернемся к тому, с чего начали. На ответственных постах в политике и экономике по-прежнему преобладают непрофессионалы, большинство социальных вопросов ликвидируется само собой. И покупательский спрос повысится в разы.**

**Записала  
Ольга ШКУРАТ**

## Таланцев Владимир Иванович -

кандидат экономических наук, профессор кафедры государственного и муниципального управления Школы экономики и менеджмента ДВФУ.

Первый руководитель Управления Федеральной антимонопольной службы России по Приморскому краю (1991 - 2009 годы).

В 2005 году за большой личный вклад в проведение государственной политики в области развития конкуренции, предупреждения, ограничения и пресечения монополистической деятельности и добросовестный труд приказом ФАС Таланцеву В.И. присвоено звание "Почетный работник антимонопольных органов России".

Имеет более 120 опубликованных научных работ, в том числе - по вопросам применения антимонопольного законодательства и государственного регулирования экономики.

За вклад в развитие экономической науки, решение актуальных практических задач, долговременную и плодотворную научно-педагогическую деятельность, подготовку экономических кадров решением Министерства общего и профессионального образования Российской Федерации в 1997 году Таланцеву В.И. присвоено ученое звание профессора по кафедре экономической теории.

В 1998 году - избран членом Международной академии науки и практики организации производства. В 1999 году Указом Президента РФ Таланцеву В.И. присвоено звание "Заслуженный экономист Российской Федерации".

- В отсутствие профессионализма. Мы намерены устроиться на работу, и в резюме в первую очередь пишем об образовании и трудовом стаже. Но почему-то кандидатам в депутаты Государственной думы подобных вопросов никто не задает. А ведь у них во всех маломое жалование (более 400 тысяч рублей в месяц), они трудятся на профессиональной основе. Но результат - то неутешительный. В начале девяностых я был членом рабочей группы по местному самоуправлению Верховного Совета РСФСР, работал в Комитете по местному самоуправлению. Нас было человек 15, и мы готовили закон о местном самоуправлении. При этом вплотную с жизнью местных советов и административных органов знаком был я один. Сколько потом лет прошло и сколько поправок внесено, пока закон заработал по-настоящему? Сегодня депутат Госдумы Ирина Яровая предлагает законопроект о том, что ради уменьшения в стране преступности сотовые операторы должны хранить сведения по СМС полгода. Но почему Ирина Анатольевна не просчитала, во что обойдется операторам связи выпол-

**министрации ближе к народу. Там больше профессионализма и порядка?**

- Нет, к сожалению. Как-то ко мне, в то время руководителю территориального антимонопольного органа в Приморском крае, пришел заместитель начальника финансового управления одного из городов Приморья: "Мы все прекрасно заглажили, но денег не хватает. Где взять? - Под ногами! - Как? - Земля - то ваша, муниципальная". Сегодня, к сожалению, и среди чиновников, и депутатов разных ветвей власти еще встречаются не профессионалы, а популисты, или личности, попадающие во власть, используя родственные связи. Яркий пример - директор мебельного магазина Сердюков, который руководил Министерством обороны. Последствия всем известны. Непрофессиональные специалисты принимают неправильные и непродуманные, а зачастую и вредные для народа законы. И никто не задумывается о последствиях. А ведь они представляют интересы общества, то есть того же самого народа в различных уровнях власти. С точки зрения

## Сотрудничество крепнет

**Крупные инвестиционные проекты были представлены на третьем Российско-Китайском ЭКСПО. Инвестиционные возможности Приморского края представил вице-губернатор Сергей Нехаев.**

- Налоговые и таможенные преференции, предоставляемые резидентам СПВ, позволят сократить затраты на реализацию новых инвестиционных проектов от 30 до 40 %. В настоящее время статус резидента Свободного порта Владивосток уже получили 46 компаний, - подчеркнул вице-губернатор.

По словам заместителя руководителя региона, новые условия работы активизировали местных предпринимателей, а также повысили интерес иностранных инвесторов. Как итог, в инвестиционном портфеле Приморского края сегодня 283 инфраструктурных объекта и 183 инвестиционных проекта, реализующихся в различных сферах.

Напомним, Российско-Китайское ЭКСПО - международная выставочная платформа, призванная способствовать развитию и укреплению двустороннего сотрудничества России и Китая. Первое ЭКСПО (25-я Харбинская ярмарка) состоялось в 2014 году в Харбине, его посетили около 280 тысяч человек из 65 стран мира. Объем заключенных сделок составил более трех миллиардов долларов. Было подписано более 260 научно-технических соглашений о сотрудничестве.

Второе Российско-Китайское ЭКСПО также прошло в Харбине, в выставке приняли участие более 30 регионов и 100 российских компаний России, а также 24 города и более 600 предприятий КНР. Площадь экспозиции Приморского края составила более 150 квадратных метров, на ней были представлены перспективные инвестпроекты и лучшая экспортная продукция края.

Источник:  
<http://primgazeta.ru>



## Президенту - о проблемах предпринимательства

**Бизнес-омбудсмен России Борис Титов представил Президенту Владимиру Путину ежегодный доклад. Больше всего предпринимателей волнует неопределенность экономической ситуации. На втором месте - курс рубля, на третьем - спрос. Также растет число внеплановых проверок и чаще возбуждаются уголовные дела - свыше семи проверок в течение года было у 10 процентов предпринимателей.**

"Вы дали поручение подготовить законодательное предложение по усилению ответственности сотрудников правоохранительных органов за незаконное возбуждение уголовных дел или за процессуальные ошибки", - обраща-



ясь к президенту, продолжил бизнес-омбудсмен, заметив, что готов представить законопроект.

По словам Титова, налоги сегодня на шестом месте из

всех проблем, которые обозначили предприниматели. Но при этом то, чего государство добивается в налоговой сфере, к сожалению, компенсируется неналоговыми пла-

тежами. По убеждению Титова, количество неналоговых платежей необходимо сократить, и не только по количеству, но и по процентным ставкам.

"То есть для бизнеса сегодня, конечно, очень большая проблема в том, что он не понимает, что будет дальше, - пояснил Титов. - Сегодня меняются условия и на внутреннем рынке, и с точки зрения импорта. Конечно, предприниматели хотели бы видеть более четкую программу действий, которая бы определила, какие же будут новые источники для доходов нашей страны и в каких направлениях будет развиваться бизнес".

Прояснить ситуацию важно в ближайшее время.

<https://rg.ru>

## Приморье выводит новые проекты

**В адрес Минвостокразвития от Приморского края направлены предложения по презентации 29 инвестиционных проектов. Также составлен предварительный перечень соглашений, планируемых к подписанию регионом в рамках второго Восточного экономического форума.**



Также планируется, что в рамках форума ДВФУ проведет ряд мероприятий с участием студентов. В их числе - Университетский форум Россия-АСЕ-

АН, ежегодное обращение министра иностранных дел России Сергея Лаврова и другие.

Напомним, второй Восточный экономический форум

пройдет 2-3 сентября на площадке кампуса Дальневосточного федерального университета на острове Русский. В этом году форум пройдет под девизом "Открывая Дальний Восток". ВЭФ предоставит широкие возможности для обеспечения взаимодействия российских и зарубежных деловых партнеров и для продвижения дальнейшей интеграции бизнес-структур в экономику Дальнего Востока.

Первый Восточный экономический форум, который прошел в сентябре 2015 года, собрал более 2,5 тысячи участников из 32 стран Азии, Европы и Латинской Америки. На форуме было подписано 109 соглашений более чем на 1,8 триллиона рублей. Богатый урожай ВЭФ принес и Приморью - общая сумма инвестиций по итогам подписанных краем 22 соглашений составила 100 миллиардов рублей.

<http://primorsky.ru>

## В МФЦ - УСЛУГИ ДЛЯ БИЗНЕСА

**До конца 2016 года жителям края будет доступно почти 250 услуг федеральных, региональных и муниципальных ведомств.**

Это услуги Федеральной службы по надзору в сфере связи, Департамента труда и соцразвития, "Агентства по продаже муниципальных земель и недвижимости", Пенсионного фонда и других ведомств.

До декабря добавятся новые услуги для бизнеса - прием заявлений на получение патента, выдача разрешений на движение по автомобильным дорогам большегрузов, прием заявлений на распределение квот добычи водных биоресурсов, выдача согласия на размещение, строительство и ремонт объектов в придорожной полосе автомобильных дорог и другие услуги.

<http://primorsky.ru>



## О получении госуслуг онлайн - на семинарах

**О преимуществах получения государственных услуг онлайн представителям бизнес-сообщества Приморья бесплатно расскажут на обучающих семинарах.**

Мероприятия проводятся регулярно специалистами

Росреестра при поддержке Департамента земельных и имущественных отношений.

Формат семинаров также позволит узнать предпринимателям о работе профильных ведомств, возможностях взаимодействия и нововведениях в земельном законодательстве,

в том числе о правилах постановки земельных участков на государственный кадастровый учет, оформлении земельных участков и ввода объектов капитального строительства в эксплуатацию в рамках действующего законодательства.

<http://primorsky.ru>

## Из Владивостока станем летать в Китай чаще

**К уже работающим 22-м авиарейсам в неделю запускается еще 12 рейсов между Приморьем и Китаем в августе.**

Об этом стало известно в ходе VI Российско-Китайского форума по развитию приграничного и межрегионального сотрудничества в сфере туризма, прошедшего на площадке третьего Российско-Китайского ЭКСПО в Екатеринбурге. Как сообщил директор Департамента туризма Приморского края, турпоток в регион в первом полугодии 2016 года вырос на 85 процентов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

По словам руководителя департамента, еженедельно три рейса соединяют Владивосток и Далянь, два рейса летают в Муданьцзян и четыре в Гонконг. В этом году из Приморья появились прямые авиарейсы в Шанхай и Тяньцзинь. Совсем скоро авиакомпания соединит Владивосток с Пекином, также в августе возобновят авиасообщение с Чанчунем. Кроме того, китайская авиакомпания планирует запустить прямые рейсы в Яньцзи, Цзинань и Циндао.

По словам китайских коллег, "взаимодействие в сфере туризма стало играть более заметную роль в двустороннем сотрудничестве, ведь оно позволяет более глубоко изучить быт и нравы, историю и культуру наших народов и служит укреплению добрососедских связей".

<http://deita.ru>

# БЛАГО УСТРАИВАЕМ ЧЕРЕЗ ... СИЛУ И СУДЫ

**Предприниматели и административные комиссии муниципалитетов - постоянно противоборствующие стороны. Первые убеждены, что они работают честно и аккуратно, интересов горожан не только не нарушают, а, напротив, привносят в местную жизнь новые товары и блага, территории родного города или поселка украшают и облагораживают.**



Фотографии с мусором безобразны. Возможно, разумнее, чтобы деньги бизнеса шли не на непонятные штрафы, а на создание вот такой красоты

Вторые же постоянно находят причины для штрафов в нехилых суммах - для первых. Основанием для назначения наказания служит закон Приморского края 44-КЗ от 05.03.2007 года "Об административных нарушениях в Приморском крае". Наиболее "работающими" членами административных комиссий называют статьи 3,9 - "Нарушение тишины и покоя граждан", 7,17 - "Организация размещения афиш, объявлений и их размещение в неустановленных местах", 7,21 - "Нарушение норм и правил в сфере благоустройства, установленных муниципальными нормативными правовыми актами", 7,23 - "Незаконное размещение объектов", 7,24 - "Организация несанкционированной свалки отходов", 7,25 - "Сброс или сжигание мусора, иных отходов производства и потребления вне специально отведенных для этого мест" и 9,1 - "Торговля и оказание услуг в неустановленных местах". Напомним, что муниципальные бюджеты пополняются только за счет статьи 7,21, остальные перечисленные и иные статьи закона пополняют краевой бюджет.

## Возмущениям нет предела

Предприниматели, безусловно, резко отрицательно реагируют на штрафы и особенно на их размеры. Например, штраф юридическому лицу до 80 тыс. руб. за ст. 3,9 и 7,21; до 100 тыс. руб. за ст. 7,22; до 500 тыс. руб. за ст. 7,24 и 7,25. Специалисты административных комиссий

теоретически отвечают: "Все делайте по закону, и мы не будем вас трогать", а практически ищут малейший повод для придирок и высоких штрафов. Например, вывозка снега "Правилами благоустройства" муниципалитетов ограничена двумя, редко тремя сутками. У мелких предпринимателей - арендаторов помещений на первых этажах многоквартирных домов и других объектов своих самосвалов нет. На арендную технику, как правило, в снежные и послеснежные дни огромная очередь. Легко догадаться, что страдают последние в списке жажущих. Их наказывают лишь за то, что к ним ... не успела вовремя подойти спецтехника, давно оплаченная по счету за аренду.

## За мелкий ледок - плати

Еще зимний пример. Утро. После огромного снегопада во дворе одного из крупных предприятий Артема идет усиленная уборка снега. Уже собраны огромные кучи твердых осадков, все проходы давно расчищены. Погрузчик грузит снег на самосвал. В лимит времени все спокойно укладываются. Неожиданно во дворе появляются члены Административной комиссии. Недовольные лица по поводу быстрой и слаженной работы. И вдруг - улыбка на губах. В полуметре от фасада - небольшой ледок, не посыпанный песком или солью. Объяснения, мол "вчера было тепло, с крыш натекло; там никто не ходит, а все дорожки посыпаны" во внимание не принимаются. Дальше

процедура известна: протокол - заседание комиссии - штраф. На минуточку, в пятьдесят тысяч рублей (!). К сожалению, в Арбитражном суде Приморского края защитить свою позицию работникам предприятия не удалось.

## За информацию - плати

Владелец одного из салонов красоты во Владивостоке и многие другие предприниматели не довольны содержанием "Положения о выдаче разрешения на установку рекламной конструкции и предоставлении рекламного места на территории города Владивостока" (№ 89-МПА, принятый Думой Владивостока 03.09.2007 года). В пункте 8.10 Положения определено, что вывески на фасад зданий, в которых работают предприниматели, можно вешать бесплатно. При этом размеры вывески не должны превышать 0,60 метра по горизонтали и 0,40 метра по вертикали. Расположение информационной конструкции - не далее 5 метров от входа и не выше второго этажа. Все остальные щиты на зданиях считаются рекламой и должны предпринимателем оплачиваться.

Например, с нашим салоном красоты управляющая компания заключила соответствующий договор и ежемесячно выставляет на оплату 5 тысяч рублей. В договоре приведены обоснования из Жилищного кодекса о том, что собственники жилого дома вправе распоряжаться общедолевым имуществом многоквартирного дома

(МКД), в том числе и ограждающими конструкциями - стенами (ст. 36 ЖК РФ). Согласно ст. 44 ЖК РФ общедомовое собрание собственников может принять решение об использовании своего общедолевого имущества, в том числе в рекламных целях. В апреле 2013 года такое собрание было проведено, плата за рекламу назначена, исходя из "средней рыночной стоимости одного квадратного метра рекламной площади в г. Владивостоке, т.к. стоимость таких услуг не относится к категории регулируемых". Исходя из площади полотна салону красоты и определена сумма в 5 тысяч рублей.

- Но за что? Зачем мне крохотная вывеска, которую никто не видит?, - возражает руководитель салона. - И почему за красивый баннер, украшающий жилой дом и информирующий людей о нашем салоне, нужно так много платить? Не понятно еще и другое. С той же управляющей компанией у нас договор, в том числе и на уборку территории. Мы опять же все исправно платим и мы же ... метем летом и убираем снег зимой. Объяснения удивительные - "управляйка" работает с другой стороны дома, где подъезды. Тогда с нас за что деньги берет? Вопросов очень много, ответов мы не получаем.

## Чей мусор? Разбираться некогда

Жильцы многоквартирного дома во Владивостоке активно ремонтируют свою квартиру. Мусор в мешках выставляют у подъезда. Накопилось несколько десятков мешков, прийти к подъезду затруднительно. Одна из активисток вызвала административную комиссию. Те без разговоров наложили штраф в 50 тысяч рублей на ... управляющую компанию. За недогляд. А еще с юрлица, мол, можно взять дорожку. Взыскать теперь деньги с нерадивых жильцов непросто. Но административную комиссию это не касается.

Предприниматель из Пограничного убежден, что Правила благоустройства в их муниципальном районе давно устарели и требуют корректировки: "Арендаторов крохотных помещений квадратных в 30 на первых этажах жилых домов заставляют чистить прилегающую территорию в радиусе 15 метров. Но это очень много. Порой до смешного доходит - "наша" территория захватывает общепоселковый тротуар, зону зеленых насаждений и ... часть основной дороги. По тротуару ходят разные люди, и только единицы из них - наши клиенты. Но убирать мы почему-то должны за всеми. Пришлось предпринимателям между собой договариваться, осенью пойдем в Думу к депутатам с предложением о пересмотре Правил".

На днях предприниматель из Пограничного с коллегами

обсудили еще один вопрос. Средства малой механизации для уличной уборки нужны по сезону: зимой - для чистки снега, весной - для подготовки почвы под посадки на клумбах, летом - для выкоса травы, осенью - для уборки опавших листьев. Покупать все механизмы одному предпринимателю невыгодно. Нужно создать нечто вроде пункта проката. Затраты для клиентов небольшие, а хозяину - прибыль. Уже даже есть предварительное решение, кто такой бизнес откроет.

## Решение найдено

А вот Совет предпринимателей в Арсеньеве во главе с Алексеем Карасевым в своем городе уже большинство вопросов решил. Деловые люди города авиаторов добились того, что представители их Совета теперь являются членами всех межведомственных комиссий. В том числе и административной. Соответственно, любое решение в отношении предпринимателей карающий орган вынужден согласовывать с корпоративным сообществом. А это значит, что по многим похожим на выше описанные и иным ситуациям еще до принятия решения члены комиссии выслушивают не только обвинительную сторону, но и позицию защиты. Понятно, что решение в этом случае выносится более взвешенное. Экономятся не только предпринимательские деньги, но и время, поскольку по судам бегать уже не нужно.

Предприниматели Пограничного еще только собираются вносить поправки в Правила благоустройства, а арсеньевцы это уже сделали нынешней весной. Скорректированы размеры площадей для уборки от мусора и снега. Нормы тщательно выверены для отдельно стоящих зданий, многоквартирных жилых домов и нежилых помещений в них, производственных объектов, гаражно-строительных кооперативов и т.д. Уточнены правила хранения личного автотранспорта (легкового и грузового) на придомовых и внутриквартальных территориях. С 10 до 12 тонн предприниматели увеличили массу большегрузных машин, которым разрешается движение, места остановок и стоянок только на определенных улицах. Оформление и выдача такого разрешения (маршрутной карты) осуществляется в порядке, установленном администрацией. Внесли арсеньевские предприниматели и некоторые другие поправки в Правила благоустройства их городского округа.

*Можно, оказывается, благо устраивать в родном городе или поселке только через ... силу и суды. А можно спокойно договариваться и все вопросы решать мирным путем. Дорогу каждый выбирает по себе.*

Ольга ШКУРАТ

## Как проверить контрагента на благонадежность?

Для того чтобы налогоплательщик смог оценить риски при выборе контрагентов и для того, чтобы в дальнейшем избежать налоговых споров о получении необоснованной налоговой выгоды, ФНС выпустило письмо от 24 июня 2016 года № ЕД-19-15/104.

В документе указано, что налогоплательщики при выборе контрагентов могут воспользоваться общедоступными критериями оценки рисков, утвержденных Приказом ФНС России от 30 мая 2007 года № ММ-3-06/333@.

Также на официальном сайте ФНС России ([www.nalog.ru](http://www.nalog.ru)) есть онлайн-сервис для оценки налоговых рисков, как самого налогоплательщика, так и его контрагентов.

Помимо этого ведомство рекомендует при оценке налоговых рисков учитывать следующие признаки, которые могут указывать на неблагонадежность контрагентов:

- ✓ отсутствие документального подтверждения полномочий руководителя компании-контрагента (его представителя), а также копии документа, удостоверяющего его личность;

- ✓ отсутствие информации о фактическом месте нахождения контрагента, производственных и (или) торговых площадей;

- ✓ отсутствие информации о государственной регистрации контрагента в ЕГРЮЛ (проверить это также можно на сайте ФНС России);

- ✓ наличие обоснованных сомнений в возможности реального выполнения контрагентом условий договора с учетом времени, необходимого на доставку или производство товара, выполнение работ или оказание услуг.

Дополнительно на сайте ФНС России размещены сведения об адресах "массовой" регистрации (адреса, указанных при государственной регистрации несколькими юридическими лицами, характерных для "фирм-однодневок"), а также сведения о юридических лицах, в состав исполнительных органов которых входят дисквалифицированные лица.

<http://www.buhgalteria.ru>



## ФНС будет взыскивать долги по взносам. Чего ждать компаниям?

В скором времени долгами по социальным взносам займется ФНС. Оказалось, что ПФР не хватило инструментов для взыскания задолженности.



Пенсионные вопросы в нашей стране - одни из самых сложных. И не только потому, что они касаются каждого гражданина, но и по той причине, что на государственном уровне пока не нашлось универсального решения, как обеспечить поколение нынешних пенсионеров и не разорить будущих.

Разговоры о накопительной пенсии, замораживании и размораживании активов, реформе и изменении возраста выхода на заслуженный отдых по-прежнему серьезно тревожат население; специалистов они также оставляют озадаченными.

Дефицит "пенсионных денег" в России составляет почти пятую часть от всего бюджета. Именно столько мы отчисляем на закрытие этой проблемы из

общего бюджета РФ. А ведь меньше социальных проблем не становится, и кроме пенсионных расходов необходимо каким-то образом распределять средства, оставшиеся после "пенсии" и "оборонки", на огромное количество направлений.

Желание ПФР как-то решить проблему возмещения долгов вполне понятно. Как ясно и то, что у налоговиков инструменты взыскания гораздо жестче. Это такой кнут, которым "можно и голову наотмашь". Представители ПФР прекрасно осознают, что задолженности большей частью создают предприятия, которые еле-еле "держатся на плаву" в период кризиса.

Изменение порядка отчислений пробьет в этих фирмах не просто брешь, оно их сра-

зу утопит. Раньше отчисления шли "ноздря в ноздрю" с фактом выплаты зарплаты, и работодатель, оказавшийся в непростой ситуации, каким-то образом этот процесс регулировал - правда, не все действовали в интересах сотрудников, это надо признать. А вот теперь отчислять придется по факту начисления зарплаты, иначе фирма сразу получит несколько штрафов.

Кнут ФНС потому и хлеще, что у налоговиков есть возможность попросту заблокировать счета. Причем фискалы этой возможностью пользуются даже при копеечных задолженностях, следуя жестким правилам. И вот тут стоит вспомнить, что сами долги в ПФР, к которым планируют применить столь жесткие меры, в общем масштабе требуемого составляют лишь чуть более процента. А вот количество "сдувшихся" из-за такого подхода предприятий и закрытых рабочих мест может стать большой проблемой.

Если ради покрытия "пенсионных нужд" будут терять возможность зарабатывать те, кто обеспечивает эти нужды своими отчислениями, то и наполнение бюджета не возрастет, и не-пенсионеры зарабатывать не смогут, что может привести проблему в разряд "падаем, командир!". Что с этим делать? Универсального ответа не даст ни один эксперт.

<http://www.buhgalteria.ru>

## Кому банки откажут в проведении операций?

В законодательство внесены изменения, облегчающие для предпринимателей процедуру открытия банковского счета.

В свою очередь, ЦБ РФ рассылает банкам указания, позволяющие легко и непринужденно закрывать эти самые счета и расторгать договоры по малейшему подозрению в совершении со-

мнительных операций. И все идет к тому, что сомнительной скоро станет практически любая сделка.

Федеральным законом от 23.06.2016 № 191-ФЗ вносятся изменения в законы от 07.08.2001 № 115-ФЗ "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма" и от 02.12.1990 № 395-1 "О банках



**ОТКАЗАТЬ!**

и банковской деятельности".

Проверять данные будущего клиента банкирам предлагается самостоятельно.

## Критерии "необычных" сделок

Какие виды сделок существуют в природе? Возмездные и безвозмездные, консенсуальные и реальные сделки, каузальные и абстрактные сделки, срочные и бессрочные, условные и безусловные, фидуциарные и алеаторные сделки, вербальные (устные) и литеральные (письменные) сделки. А есть, как выясняется, еще и сделки "необычные". Для кого?

Для контролеров, разумеется. Проект ведомственного приказа, уточняющий перечень критериев и признаков "необычных" сделок, о совершении которых индивидуальные предприниматели и организации должны сообщать в надзорный орган, разработал Росфинмониторинг (не без участия того же ЦБ РФ).

Даже при беглом ознакомлении с перечнем критериев

"необычных сделок" понимаешь, что штука эта, как говорится, посильнее, чем "Фауст" Гете. Цель проекта - выявление укрывания доходов от налогообложения, отмечают его авторы. Одна беда: большинство формулировок носят оценочный характер, а потому сомнительной можно считать практически любую сделку.

Подробнее - на сайте <http://www.buhgalteria.ru>

## Причины "развода"

При совершении компанией подозрительной операции банк вправе полностью расторгнуть с ней договорные отношения.

Теперь кредитное учреждение вправе расторгнуть соглашение с клиентом, если тот дважды за год был уличен в нарушениях закона № 115-ФЗ. Однако оставалось неясным, касается это лишь счета, по которому фиксировались нарушения, или же сотрудничества в целом. Теперь разрешено отказывать проблемным клиентам в обслуживании полностью.

ЦБ РФ вновь напомнил банкам, что они могут быть вовлечены в сомнительные операции, которые проводят их клиенты при расчетах за товары стран Таможенного союза. Важно также письмо ЦБ от 13.04.2016 № 10-МР "О повышении внимания кредитных организаций к отдельным операциям клиентов", в нем перечислены признаки подозрительных операций с применением так называемых "дремлющих" счетов, созданных специально для вывода средств и незаконной обналочки.

Нерегулярные операции на небольшие суммы, минимальный уставной капитал, минимальные суммы налогов к уплате, при этом через какое-то время счет начинает активно использоваться для совершения в том числе операций, имеющих запутанный и (или) необычный характер, не имеющих очевидного экономического смысла и (или) очевидной законной цели и т. д.

Чтобы пресечь подозрительные операции, ЦБ рекомендует банкам в договорах с клиентами предусматривать условие о возможности блокировки технологии дистанционного доступа к банковскому счету (включая интернет-банкинг).

Для выявления таких юрлиц банкам необходимо анализировать сведения из источников информации, доступных кредитной организации на законных основаниях, о юрлицах, прекращенных путем ликвидации или исключения из ЕГРЮЛ по решению регистрирующего органа, и использовать в отношении таких лиц подходы, изложенные в письме Банка России от 21.12.2012 № 176-Т "Об информации ФНС России о ликвидируемых и ликвидированных юридических лицах". В этом письме ЦБ предлагал использовать свой сервис с данными о ликвидируемых юрлицах, затем сверяться с соответствующим сервисом ФНС. Если выяснится, что юрлицо в стадии ликвидации без образования правопреемника, то банк, среди прочего, должен незамедлительно прекратить операции по счетам такого лица.

# ТОП-10 ТОВАРОВ С БОЛЬШОЙ МАРЖОЙ

**Высокомаржинальный товар - это товар, на который всегда стабильно большой спрос и небольшой процент предложений на рынке.**

В среднем, уровень маржи равен 20 - 30% от себестоимости товара или услуги, но для разных категорий товаров маржа может достигать и 1000%. И, несмотря на это, они активно покупаются. Это, к примеру, покупка вещей знаменитых во всем мире брендов - потребители переплачивают в сотни раз себестоимости данных товаров и, безусловно, будут продолжать это делать.

В целом же, все товары можно поделить на три категории. К первой относятся **низкомаржинальные** товары. Данные виды товаров продаются повсеместно, спрос на них достаточно велик, но из-за того, что такие вещи можно купить на каждом углу, то и слишком большую наценку на них не поставят. Но в то же время такие товары являются наиболее продаваемыми, а значит они быстро "уйдут" с витрин магазина. Выгодность продажи низкомаржинальных товаров заключается в том, что выгоду с них можно "снимать" за счет их хорошего оборота. К примеру, к низкомаржинальным товарам относятся бытовая химия, игрушки, детские товары, непродовольственные товары и т.д.

Ко второй категории относятся **среднемаржинальные** товары. К данной категории можно отнести бытовую технику, в некоторых магазинах маржа составляет 30-40% от ее себестоимости, или, к примеру, строительные материалы.

Самые желанные среди ритейлеров - **высокомаржинальные** товары - это товары, которые хорошо продаются "здесь и сейчас". Это могут быть новинки, "сезонные товары" или товары, на которые высок спрос в определенные дни года, или товары, на которые спрос стабильно высок всегда, вне зависимости от времени года,

экономической ситуации в стране и уровня дохода населения. Сюда можно отнести продукцию фирмы Apple, вещи известных марок и брендов, ювелирные изделия и изделия из драгоценных металлов и т.д. Спрос на такие товары всегда есть, а значит и накрутка в 100% не отпугнет клиентов! Назовем основную десятку высокомаржинальных товаров

**Напитки.** Стоимость литра качественной простой питьевой воды составляет не более двух рублей, а вот сегодня на рынке среднестатистическая литровая бутылированная вода стоит от 30 рублей.

**Цветы.** Наценка на товар здесь колоссальна. К примеру, популярные в нашей стране эквадорские розы в самом Эквадоре в пересчете на российские рубли будут стоить 30-50 копеек за штуку, а в России же их цена сегодня составляет от ста рублей за цветок. Торговать цветами - это всегда прибыльно. И если в ассортименте магазина можно грамотно и красиво "ввести" продажу цветов, то это станет стабильным источником постоянной прибыли, так как любые цветы сегодня - это товары со стабильно высокой наценкой.

**Хэнд-мэйд.** Бешеной популярностью по всему миру пользуются сегодня эксклюзивные товары, сделанные вручную. Оценить их себестоимость очень сложно, а это значит, что при их продаже и перепродаже продавец волен "накручивать" любую цену. К изделиям хэнд-мэйд относятся куклы ручной работы, пошитая вручную одежда, аксессуары, красиво оформленные предметы интерьера, оригинальные дизайнерские "штучки" и тому подобные красивые и стильные мелочи. Ри-

тейлеры уверены: при грамотном подходе, добавляя к ассортименту товаров магазина такой эксклюзивный хэнд-мэйд, можно "сколотить" целое состояние в самые короткие сроки. Подходит данный вид высокомаржинальных товаров для различных магазинов: начиная от магазинов мебели, заканчивая магазинами одежды, детских товаров, аксессуаров и т.д.

**Аксессуары для праздника.** К данной категории также относятся товары по "неоправданно высоким" ценам. Так, открытка - цветной картон со стихотворением внутри, себестоимость которого несколько рублей, может стоить сегодня в магазинах до ста рублей, а простой воздушный шарик, наполненный гелием, себестоимостью в 10 рублей, будет стоить 150! Здесь товары с высокой маржинальностью: открытки, шары, украшения для помещений, "колпачки", а также свадебные аксессуары, плакаты, флажки и многое, многое другое. Себестоимость всех этих товаров - копеечная, а вот "маржа" с их продажи может достигать сотен и тысяч рублей. Кроме того, спрос на такие товары всегда высок.

**Бижутерия.** К товарам с высокой маржинальностью, введение которых в ассортимент магазина является сегодня довольно рентабельным, относятся различные украшения, аксессуары, бижутерия. Расширение ассортимента на такие сопутствующие товары актуально для магазинов обуви или одежды, нижнего белья и даже небольшой торговой точки. Наценка на изде-



лия из цветного пластика и стекла - бижутерию - может достигать трехсот процентов. Иногда стоимость простых бус или аксессуаров известных брендов может достигать стоимости ювелирного украшения из золота или серебра.

**Дорогой алкоголь.** Безусловно, продажа алкогольной продукции сегодня дело затратное, помимо получения лицензии на торговлю спиртным, нужно соблюдать особые правила торговли, подключаться к Единой государственной автоматизированной информационной системе и решать много других задач с этим связанных. Но все временные и материальные затраты с лихвой компенсирует маржа, полученная от продажи алкоголя. И если, к примеру, в среднестатистическом ресторане стоимость бутылки хорошего вина как минимум утраивается, то даже в магазине продуктов "накрутка" в 100% для алкоголя элитных сортов и редких вин - далеко не предел. Алкоголь был и остается самым высокомаржинальным товаром и приносит чистую постоянную прибыль тем, кто занимается его розничной продажей.

К числу высокомаржинальных товаров эксперты причисляют

развесные чай и кофе, косметику, снеки и попкорн, сопутствующие услуги. "Накручивать" цены в услугах можно также бесконечно долго, и все равно такие виды услуг будут востребованы среди покупателей. К примеру, для магазина одежды - это услуги по подгону одежды, для магазина мебели - услуги сбора и доставки мебели, для магазина бытовой техники - ее ремонт, заправка картриджа, установка программного обеспечения с выездом на дом, для магазинчика цветов - услуги доставки букетов, украшение живыми цветами помещений и т.д.

Но не стоит думать, что все так безоблачно: сегодня даже при реализации высокомаржинальных товаров в магазине могут возникнуть определенные сложности, а значит, предприниматель должен уметь быстро реагировать на все изменения спроса и рынка, отслеживать ситуацию и стараться идти "в ногу" с запросами населения.

**Р.С. Жду ваших комментариев в группах интернет-журнала Бизнес.ру в соцсетях.**

Источник:

<http://www.business.ru>

## Маленькие хитрости увеличения продаж

**Задумывались ли вы над вопросом, как наиболее эффективно работать с ценниками, чтобы увеличить продажи?**

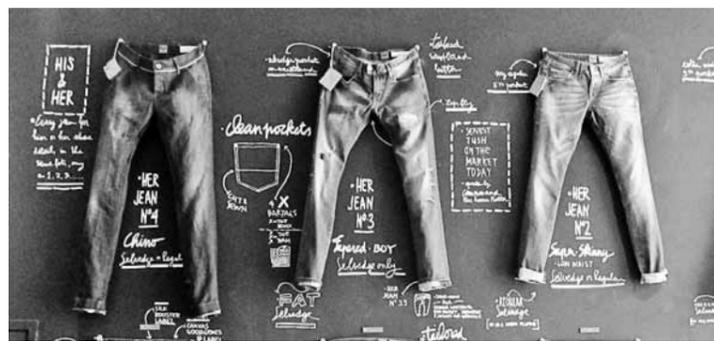
На эту тему вроде бы ни у кого вопросов не возникает: все всё видели, слышали, что-то делали, что-то не делали. Вот есть обычный ценник, цена на нём - 500. Хорошо это или плохо? Выгодно или нет? А если цена - 499?

Сейчас вы узнаете некоторые хитрости, как с помощью грамотно оформленных ценников увеличить продажи вашего магазина.

Для эксперимента с ценами берем 5-10% ассортимента товара магазина. Поставили на этих 5-10% товара новые цены и смотрим на продажи.

Иногда для повышения продаж достаточно либо снизить, либо повысить цену, сделав цифры "не круглыми". То есть не 500, а 490. Или вместо 450 поставить 499.

После изменения цен каждый раз нужно сравнивать результат с прошлым.



Например, если раньше какой-то вид футболок продавался по 10 штук в неделю, а с новым ценником их стали раскупать 12 штук - значит, работает, эксперимент удался. А если вместо 10 штук их стали покупать по 8 штук в неделю - возвращаем старый ценник на место.

Как игра цен влияет на продажи и почему 499 лучше, чем 500?

Известный социальный психолог профессор Роберт Чалдини (США) в своей книге "Психология влияния" изложил множество подбных психологических принципов. Эта книга обязательна для каждого уважающего себя предпринимателя. Так вот, Р. Чалдини приводит такой пример на основе

эксперимента. Эксперимент заключался в следующем. Стоит ксерокс, а к нему - длинная очередь. Подходил человек и говорил: "Можно я пройду без очереди, мне срочно нужно", и был подсчитан процент людей - 80% разрешали, 20% не разрешали.

Во втором варианте вопрос менялся: "Ребята, я опаздываю, можно мне отскерить?", опять же, чуть больший процент позволял, чуть меньший - не позволял. Потом третий вариант, четвертый - процент также не сильно менялся. Тогда экспериментаторы решили: "А что будет, если упор сделать на форму фразы, а не на смысл?". И вопрос был следующий: "Здравствуй, можно мне

отскерить, потому что мне нужно отскерить". В очереди подвоха не заметили, и в результате процент опять-таки не поменялся, люди тоже разрешали пройти без очереди. Т.е. здесь важен принцип: главное - сказать "потому что", а что вы привели в качестве причины вашей спешки - разницы нет.

Точно так же профессор Чалдини и его сотрудники тестировали самые различные вещи. Эти психологические законы работают и в сфере продаж и при оформлении ценников.

Если у вас была цена на товар "500", вы её зачеркнули и написали "600" - она тоже будет работать. Вы спросите: почему? Ответ прост: новая цена будет работать только в том случае, если вы заранее заготовите ответ и попросите своих продавцов отвечать именно этим заготовленным ответом, чтобы продавцы не терялись и не боялись вопроса о подорожании товара.

Например, так: "Да, цена выше. Пришла новая партия товара, и мы сначала хотели поставить столько-то там. А потом поставили такую цену". Причем, не столь важно, что вы скажете. Неважно, какой будет

ответ "почему", просто главное, чтобы он был, и продавец не испугался.

Ещё один важный вопрос - какими должны быть ценники?

Это должны быть жёлтые ценники, "вкусные" описания на ценниках, не технические.

Когда вы пишете на ценниках не просто: "Товар такого-то качества, 80% вот этого, 20% - того; 100% хлопка" и т.д., т.е. какие-то обычные свойства, а когда вы пишете на своих ценниках "Элегантное женское платье" или "Элегантное женское вечернее коктейльное платье, которое идеально подойдет для какой-то вечеринки" - это гораздо интереснее для покупателя.

Пишите "вкусно", красиво, так, чтобы хотелось почитать.

Даже такая мелочь, как аккуратно заламинированный ценник, может вызвать положительные эмоции у покупателя и стимул к покупке.

И таких "мелочей" в оформлении продающих ценников еще очень много.

Источник:

[bizconsulting.com](http://bizconsulting.com)

# У ДОЛЖНИКОВ ПЕРЕД ГОСУДАРСТВОМ ПОЯВИЛАСЬ НОВАЯ ОБЯЗАННОСТЬ

**О новшествах в сфере банкротства физических лиц журналисту "Бизнес-газеты" рассказывает начальник отдела обеспечения процедуры банкротства Управления ФНС России по Приморскому краю Евгения Васильевна Павлова.**

## У вас большие долги? Идите в ... суд

С 1 октября 2015 года Федеральным Законом № 154-ФЗ от 29.06.2015 "Об урегулировании особенностей несостоятельности (банкротства) на территориях Республики Крым и города Федерального значения Севастополя и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" внесены значительные изменения в раздел "Банкротство гражданина" ранее принятого закона о несостоятельности (банкротстве).

По новым правилам с 1 октября 2015 года гражданин обязан обратиться в Арбитражный суд с заявлением о признании его банкротом, но только в том случае, если удовлетворение требований кредиторов приведет к невозможности исполнения им денежных обязательств и (или) обязанности по уплате обязательных платежей в полном объеме перед другими кредиторами, в совокупности в размере не менее 500 тысяч рублей.

Обратиться в суд гражданин должен не позднее тридцати рабочих дней со дня, когда он узнал или должен был узнать о том, что не в состоянии исполнить обязательства перед кредиторами.

Законодательно четко определено, что неисполнение обязанности по подаче заявления влечет наложение административного штрафа на такого гражданина в размере от одной тысячи до трех тысяч рублей. Это норма прописана в пункте 5 статьи 14.13 Кодекса об административных правонарушениях Российской Федерации.

Надо сразу сказать, что с заявлением о признании гражданина банкротом может обратиться также любой кредитор, включая уполномоченные государственные органы, например налоговую службу, задолженность перед которым составляет не менее 500 тыс. рублей, а просрочка по платежам - более трех месяцев.

Для граждан, являющихся индивидуальными предпринимателями, и их кредиторов предусмотрено, что они должны не менее чем за 15 календарных дней до обращения в суд с заявлением о признании банкротом опубликовать свое намерение в Едином федеральном реестре сведений о фактах деятельности юридических лиц.

Дела о банкротстве граждан рассматриваются Арбитражным судом по месту жительства должника. При подаче заявления необходимо заплатить пошлину Арбитражному суду в размере 6 тысяч рублей, а также внести на

депозит суда 10 тысяч рублей (установленное законом минимальное вознаграждение финансового управляющего).

Дело о банкротстве гражданина может быть возбуждено и после его смерти. В этом случае заявление в суд может подать кредитор, уполномоченный орган, а также наследники должника. Долги погашаются за счет имущества, составляющего наследство гражданина.

Предусмотрено три процедуры, применяемые в деле о банкротстве граждан: мировое соглашение, реструктуризация долга гражданина, реализация имущества гражданина.

При реструктуризации долга гражданин может рассчитывать на рассрочку погашения задолженности до трех лет, в соответствии с утвержденным судом планом.

Если реструктуризация долга невозможна из-за финансового состояния должника и отсутствия у него постоянного источника дохода, то суд признает такое физическое лицо банкротом. После признания гражданина банкротом применяется процедура реализации имущества. Все имущество гражданина реализуется на торгах, а полученные средства идут на погашение долгов.

В ходе процедуры банкротства между кредиторами и гражданином может быть заключено мировое соглашение. В этом случае процедура банкротства прекращается.



Завершение дела о банкротстве и списание задолженности предприятия не освобождает руководителя от уплаты сумм, взысканных в результате привлечения к субсидиарной ответственности

С даты признания гражданина банкротом все права в отношении имущества, в том числе на распоряжение им, осуществляются только финансовым управляющим от имени гражданина и не могут осуществляться гражданином лично.

Если гражданин будет признан банкротом, то это повлечет для него целый ряд последствий. Гражданин:

- не имеет права принимать на себя обязательства по кредитным договорам и (или) договорам займа без указания на факт своего банкротства;

- не может обращаться в суд с новым заявлением о банкротстве.

В течение трех лет он не вправе занимать должности в органах управления юридического лица, иным образом участвовать в управлении юридическим лицом.

Также, лицо, признанное банкротом, до даты прекращения

или завершения производства по делу о банкротстве не может выезжать за границу. После завершения расчетов с кредиторами гражданин, признанный банкротом, освобождается от дальнейшего исполнения требований кредиторов.

В то же время, освобождение гражданина от обязательств не допускается в ряде случаев, которые упомянуты в статье ст. 213.28 Закона о несостоятельности (банкротстве).



Налоговая служба получила право штрафовать лиц, не подавших заявление о банкротстве

## Штраф за ... недонесение на себя

Налоговая служба получила право штрафовать лиц, не подавших заявление о банкротстве. Штраф на граждан налагается в сумме от 1 до 3 тыс. рублей, с должностных лиц - от 5 до 10 тыс. рублей.

## Осторожно, субсидиарная ответственность!

Субсидиарная ответственность (от лат. subsidiarius - резервный, вспомогательный) - 1) право взыскания непополненного долга с другого обязанного лица, если первое лицо не может его внести; 2) дополнительная ответственность, возлагаемая, например, на членов полного товарищества, в условиях, когда основной ответчик

- совершения руководителем и учредителем действий (принятие решений), повлекших банкротство предприятия (сделки по выводу имущества, дебиторской задолженности, предоставление займов неплатежеспособным контрагентам и т.д.);

- не предоставления арбитражному управляющему документов в отношении финансово-хозяйственной деятельности должника.

По состоянию на 1 июня 2016 на рассмотрении в Арбитражном суде Приморского края находится 5 заявлений о привлечении к субсидиарной ответственности должностных лиц предприятий на сумму около 81 857 тыс. руб. По итогам 2015 года к субсидиарной ответственности привлечено 14 руководителей на сумму более 93 709 тыс. руб.

При этом завершение дела о банкротстве и списание задолженности предприятия не освобождает руководителя от уплаты сумм, взысканных в результате привлечения к субсидиарной ответственности, поскольку Федеральный закон от 26.10.2002 №127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)" предоставляет кредиторам право заключения соглашения об отступном в отношении взысканных с руководителя сумм. После его заключения производится замена лица, которому должен руководитель, с предприятия непосредственно на кредитора. Так, в результате заключения соглашений об отступных в 2015 году кредиторам переданы права требования к руководителям на сумму 306 тыс. руб.

С 29 декабря 2015 вступили в силу изменения в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях, предусматривающие новый состав административного правонарушения за неисполнение вступившего в законную силу судебного акта о привлечении контролирующего должника лиц к субсидиарной ответственности по обязательствам должника, признанного банкротом, который влечет за собой наказание в виде дисквалификации должностных лиц на срок от шести месяцев до трех лет.

В случае неоплаты взысканных с руководителя сумм он теряет право быть руководителем и учредителем новых предприятий.

**Пресс-служба  
Управления ФНС России  
по Приморскому краю**

**Ответы на вопросы по банкротству физических лиц, ответственности за уклонение от налогов, взысканию убытков с арбитражных управляющих и т.д. можно получить прямо сейчас**

### УВАЖАЕМЫЕ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКИ!

**В НАЛОГОВЫХ ОРГАНАХ КРУГЛОСУТОЧНО  
ДЕЙСТВУЮТ "ТЕЛЕФОНЫ ДОВЕРИЯ".  
"Телефон доверия" ФНС России:  
8 (495) 913-00-70.**

**"Телефон доверия" Управления ФНС России  
по Приморскому краю:  
8 (423) 241-26-69.**



## МЕЦЕНАТЫ ПРИМОРЬЯ: победы и трагедии

**Густав Альберс (1838-1911) - один из пионеров коммерческого освоения Дальнего Востока, основатель и совладелец фирмы "Торговый дом Кунст и Альберс" во Владивостоке. Сын гамбургского ювелира Николауса Вильгельма Альберса. С 14 лет Густав готовил себя к профессии моряка. После 6 лет плаваний успешно сдал экзамен в Гамбургском навигационном училище. В 1861 отправился на корабле "Миранда" на Дальний Восток. В Гонконге Альберс принял решение покинуть морскую службу и посвятить себя предпринимательской деятельности.**

### Знаменитый Торговый дом

16 сентября 1864 года на барке "Оскар" 26-летний Густав Альберс прибыл во Владивосток. В 1865 году Кунст и Альберс построили во Владивостоке свой первый небольшой магазин.

В 1880 году во Владивостоке их фирма располагала двумя деревянными складами и небольшим домиком в два этажа. Верхний был предназначен под контору и жилье, нижний - под торговые помещения. Владельцы начали торговлю с товаров первой необходимости. В их числе: инструменты, сахар, чай, спички, свечи, ткани, оружие и водка. 1 апреля 1884 года роскошное ка-



Густав Кунст

менное здание нового универсального магазина на перекрестке Светланской и Суйфунской, возвел сам Даттан. Дом обошелся ему в 57 тысяч рублей, и в нем были все новейшие достижения того времени: центральное отопление, водопровод, ванны с душем и электричество.

В 1896 году из дела вышел Густав Кунст. Густав Альберс в 1910 году передал свое дело сыну Альфреду Альберсу. В 1910, за год до смерти, Густав передал пай по наследству сыну, Альф-

реду А. Впоследствии компанией руководили Адольф Даттан и Альфред Альберс.

В самом Владивостоке компания "Кунст и Альберс" расширяла свою территорию, купив землю от Китайской улицы (Океанский проспект) до Почтового переулка. На этой территории были построены новые пакгаузы (склады), электростанция, конторы и несколько жилых зданий для сотрудников предприятия.

Самый большой дом, на перекрестке Светланской и Суйфунской, возвел сам Даттан. Дом обошелся ему в 57 тысяч рублей, и в нем были все новейшие достижения того времени: центральное отопление, водопровод, ванны с душем и электричество.

### Первопроходцы банковского дела

В истории Владивостока Кунст и Альберс являются еще и первопроходцами банковского дела. Оно стало самым прибыльным из побочных сфер деятельности компании. В самом начале у состоятельных горожан принимались вклады под проценты, но со временем, благодаря связям с международными финансовыми институтами (Торговым банком в Петербурге, "Дойче Банк" в Гамбурге, банком "Хорстман и компания" в Лондоне и лондонским представительством "Банковской корпорации Гонконга и Шанхая"), Кунст и Альберс получили возможность совершать финансовые операции в интересах третьих лиц.

Официальное разрешение на учреждение банковского дома министерство финансов выдало в 1888 году, и до 1894 года, когда открылся филиал Государственного банка, банковский отдел немецкого торгового дома был единственным финансовым учреждением Владивостока. Особенностью банковской деятельности того времени было то, что денежные потоки шли только через Петербург, до середины 80-х годов XIX века толстые пачки банкнот путешествовали через всю Сибирь. В связи с этим показательно то, как компания "Кунст и Альберс" расплачивалась с рабочими-китайцами, каждый год прибывавшими на сезонные работы. Золота, серебра и крупных купюр в обращении было мало, поэтому накануне отхода почтовых пароходов китайцы заваливали служащих банковского отделения кучами рублевых бумажек. Перед возвращением в Шанхай они получали переводные чеки на свои сбережения в китайской валюте на "Банковскую корпорацию Гонконга и Шанхая". Пока китайцы плыли на юг, их деньги путешествовали в Шанхай маршрутом через Петербург, Гамбург и Лондон.

### Деньги "Кунста и Альберса"

Революция 1917 г. нарушила связь окраин с центром, и Дальний Восток сразу же ощутил недостаток в денежных знаках, особенно в мелких купюрах. Инициативу



Густав Кунст

по разрешению денежного кризиса взяли на себя кооперативы, потребительские общества, муниципальные и частные предприятия. Многие из них наладили выпуск денежных суррогатов для покрытия дефицита денег на местных рынках.

В условиях постоянно сменяющихся властей трудно было понять, какая валюта имеет хождение

Боны торгового дома "Кунст и Альберс" ходили во Владивостоке, Николаевске-на-Амуре, Благовещенске. На болах, предназначенных для других городов, ставили мастичный штамп с указанием на это. Так, на болах, обращавшихся в Хабаровске, мы читаем: "Настоящее обязательство действительно до 1 мая 1919 года. Т. Д. Кунст и Альберс в Хабаровске".

### Итоги национализации

Большой универсам Торгового дома во Владивостоке был национализирован в 1925 году. Это означало, что владельцы фирмы должны были теперь взять свои собственные здания в аренду, пополняя платежи местный бюджет. В 1927 году "Кунсту и Альберсу" пришлось уплатить за универсам во Владивостоке 26 тысяч рублей, в 1928-м - 61 тысячу, в 1929-м все налоги составили в сумме 429 тысяч рублей, что превышало реальную прибыль в 317 тысяч рублей. Эту сумму удалось заплатить, изъяв часть основного



Обязательства Торгового дома Кунста и Альберса получают широкое распространение

капитала. Но в июне 1930 года налоговая инспекция выставила новый счет на 1,3 миллиона рублей с уплатой в 14-дневный срок. Он истек, и 27 июня 1930 года счета "Кунста и Альберса" были арестованы. В 1931 ликвидировано пароходство "Кунст и Альберс" во Владивостоке. Так завершилось 66-летнее существование фирмы во Владивостоке.

По материалам статьи Ивана Егорычева "Дальневосточный капитал"

По материалам статьи Ивана Егорычева "Дальневосточный капитал"

### Выдержка из книги "Письма Элеоноры Прей"

13.6.1930 "Пятница, тринадцатое, и издано распоряжение: налог в миллион триста тысяч рублей должен быть уплачен компанией "Кунст и Альберс" к двадцать шестому (это сверх сотен тысяч, уплаченных ранее), или у нас всё отнято. ... Мы получим жалованье за три месяца, когда фирма закроется, и конечно же я буду жить здесь до осени, а поскольку рубли нигде больше никакой ценности не имеют, то я буду жить на них, пока они не закончатся. Этот крах для меня не такая трагедия, как для остальных - людей, в общем-то выросших вместе с фирмой, которые испытывали к ней чувство привязанности, уступавшее только привязанности к своим семьям, - и это ещё оборачивается против них. Это значит, что с завтрашнего утра г-н Альберс больше не владеет им: магазин отнят полностью и начинается его ликвидация. Нас всех выставляют, вероятно, через несколько дней - самое большее, через две недели, пока будет производиться инвентаризация".

# БИЗНЕС ГК "ФЕЛИНИ": ЧЕМ СОЦИАЛЬНЕЙ, ТЕМ УСПЕШНЕЕ

**Оптовая торговля продуктами началась в Хасанском районе с деловой инициативы частных предпринимателей из Славянки супругов Никулиных. С тех пор прошли десять лет, и в данном сегменте местного рынка соперничают уже несколько коммерческих образований. Тем временем Никулины сумели расширить оптовую торговлю продовольствием до Группы компаний под узнаваемым сегодня брендом "Фелини".**

## Без заимствований

Хасанское фирменное наименование "Фелини" никоим образом не связано с именем итальянского кинорежиссера и сценариста Федерико Феллини. В данном коммерческом обозначении всё обошлось без каких-либо заимствований. Вполне хватило аббревиатуры при сложении первых двух букв из имён и фамилий основателей "Фелини" супругов Фёдора и Лилии Никулиных. Их тандем начался совсем ещё в юные годы, когда они были однокурсниками в одной из школ шахтёрского посёлка Углекаменска под Партизанском. А настал день, Федя и Лилия поженились. Со временем их ФелиНи обозначился уже как семейная Trademark "Фелини". На календаре был 2005 год, когда супруги Никулины основали в Славянке собственное дело по оптовой торговле продовольственными товарами - первыми в районе. При этом организационная часть семейного дела легла на плечи Лилии Никулиной. Так что она же изначально и стала генеральным директором Группы компаний "Фелини". Фёдор Никулину тоже пришлось не легко, если учесть, что на его долю выпала вся логистика предприятия и вся совокупность действий, связанных с финансами.

## На любой спрос

Наравне с хлебом мясо было и остаётся непреходящим продуктом в социально-общественном рационе. Именно с предложения мяса открыли в районе оптовую, а параллельно и розничную торговлю продуктами питания супруги Никулины. Теперь же в мясном отделе оптово-розничных магазинов под вывеской ГК "Фелини" предложат не только традиционную говядину или свинину. Самая свежая баранина тоже - пожалуйста! И в любом виде, начиная с филе и кончая мясом на кости, вплоть

до аппетитных бараньих рёбрышек и рагу. А по прямому заказу можно купить и баранину в тушах. И не обязательно импортную из Австралии или Казахстана. Баранина из Дагестана намного вкуснее, потому что с Кавказских гор, и заметно дешевле, ибо не отягощена таможенными сборами.

- А вот мне больше по вкусу птица, - признаётся постоянная покупательница из Краскино Марина Бережкова. - Только предпочтение отдаю не курятине, а утке, причём, пекинской. Оказывается, её выращивают не в Китае, а под Уссурийском. Получается реальное импортозамещение вкусным отечественным продуктом.

## Для здорового питания

Всестороннее изучение потребительского спроса на продукты питания сразу показало предпринимателям Группы компаний "Фелини", что не одним мясом сыт человек. Также покупатель из Краскино Олег Чур замечает:

- Давно уже отовариваюсь продуктами на оптово-розничных базах. Раньше вообще во Владивосток ездил. Но даже мне, человеку, в общем-то состоятельному, жаль было затрат не только на дорогу. Ведь время тоже - деньги. И продукты теряют свежесть. Теперь же можно отовариваться в Славянке. Тем более в магазинах "Фелини". Важно, что здесь всегда можно найти всё, что тебе нужно и чего в других местах просто нет. Из двух сотен наименований того же чая и кофе всегда можно выбрать что-то себе по вкусу. А где ещё в районе можно купить соевый сыр - тофу, если не в ГК "Фелини"? А значит, можно купить продукт здорового питания, он же вегетарианский продукт или для постящихся. И в целом продукты от "Фелини" в самом свежем виде и процентов на пять-десять дешевле, чем где-то рядом.

Опять же о чае. Вряд ли таким можно заинтересовать признанных ценителей чая - китайцев. Однако соседи из КНР, которые по своим делам нередко оказываются в Славянке и бывают в магазинах "Фелини", могут отовариться сразу несколькими упаковками чая. Особенно с натуральными лепестками роз или с цветками хризантемы.

## На детский стол

В процессе оптовой торговли в ГК "Фелини" взяли также за обслуживание таких социальных учреждений, как детские сады. За день ГК "Фелини" способно поставить продукты сразу во многие детские дошкольные уч-



реждения Хасанского района. Например, на весь южный или северный территориальный "куст" района. Если в южную часть, то в детские сады посёлка Краскино и одновременно в Посьет, Зарубино и Андреевку. На севере района ГК "Фелини" в партнёрах до железнодорожного посёлка Приморский. Непосредственно в Славянке тоже не остаются без чёткого снабжения продуктами питания сразу несколько детских садов. Причём акценты расставлены с упором на самую скорейшую доставку на детский стол молочных или кондитерских продуктов, овощей или фруктов. На то и существует здесь строгий график, чтобы до минимума сократить время от получения продуктов у поставщиков и до привоза в детский сад. Поставщиков тоже обязывают работать в соответствии с графиком, ориентированным на детского потребителя.

- Встречаются, правда, поставщики, которые "забывают" контролировать сроки годности продукта. Но с подобными партнёрами, - утверждает Лилия Никулина, - либо выстраиваем отношения, либо сразу расстаёмся. И с теми тоже, кто пытается поставлять как бы непросроченный продукт, но уже с "поджатыми" сроками. Никому никаких поблажек. Мы очень дорожим своей деловой репутацией.

## Проект "Забота"

О социальных проектах в отношении пенсионеров, многодетных и малоимущих на каком

только уровне не говорится. А предприниматели Фёдор и Лилия Никулины взяли и самостоятельно разработали социальный проект с названием "Забота". И вот уже скоро год, как проект стал реально действующей программой ГК "Фелини".

- На сегодня база данных проекта "Забота", - говорит Лилия Никулина, - включает более трёхсот человек, на которых направлена программа. И количество их продолжает расти. Обладателем индивидуальной карточки в проекте "Забота" может стать любой житель района при соответствующем социальном статусе. Всем таким покупателям мы даём возможность приобретать продукты со скидкой.

Вот что рассказывает пенсионер из Славянки Борис Леонтьев:

- Достаточно всего раз предъявить документ в "Заботе" и тебя здесь будут знать. Покупаешь мясные или рыбные консервы, растительное масло, крупу или вермишель, и прямо на ценниках видишь скидку не в процентах, а в конкретных рублях. Твою продовольственную корзину при этом никто не ограничивает ни по количеству продуктов, ни по наименованиям. А захочешь узнать, чего и сколько купил за месяц-другой, тебе тут же могут распечатать всё прямо по списку. И уже будешь в курсе, на какие суммы растратился и сколько получилось сэкономить за счёт скидок. Тут уж точно поверишь, что копейка рубль бережёт. Спасибо "Заботе"!

## Дальше больше

Инициированная в ГК "Фелини" и здесь же внедрённая в дело социальная программа "Забота" стала частью инвестиционного проекта "Социальный центр торговли". Проект был выставлен на конкурс на уровне администрации Славянского городского поселения. А у предпринимателей Фёдора и Лилии Никулиных хватило стремления уверенно овладеть темой социализации бизнеса, чтобы выйти затем в лидеры по итогам конкурса.

Ну, а теперь, продолжая развивать программу "Забота", в ГК "Фелини" стали в целом осваивать инвестиционный проект "Социальный центр торговли". Там, где расположена сама оптово-розничная торговая база ГК "Фелини", уже отведён земельный участок. Здесь будут располагаться необходимые складские, торговые и вспомогательные помещения по проекту "Социальный центр торговли". Всё это намечено в современном исполнении, с новым технологическим оборудованием, а также с удобными подъездами, с парковкой и детским игровым залом.

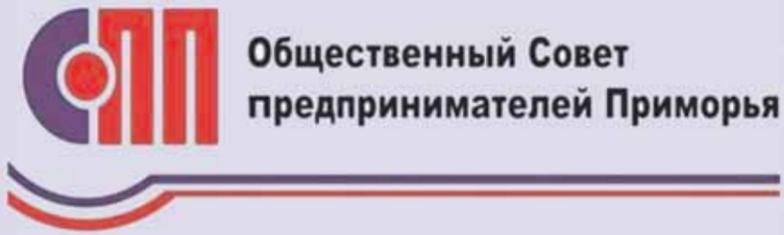
- При полной реализации проекта - рассказывает генеральный директор ГК "Фелини" Лилия Никулина, - нашими услугами будут охвачены практически все слои местного населения. С условием максимального изучения социального спроса и с учётом реальной платёжеспособности социальных групп.

## И братьям нашим меньшим

Даже люди, которые полагаются на продукцию личного подсобного хозяйства, всё равно не обходят стороной оптово-розничные магазины ГК "Фелини". А всё потому, что здесь, как правило, реализуются самые дешёвые и отечественные корма для домашней живности. В ассортименте как готовые комбикорма для крупного и мелкого рогатого скота, для свиней и птицы, так и в виде цельного зерна от овса до пшеницы.

- По, кормам, как и по продуктам, всегда есть выбор, - делится своим знанием ассортимента фуража в ГК "Фелини" владелец личного подсобного хозяйства из Славянки Светлана Панина. - Всего хватает хоть оптом, хоть в розницу.

**Вячеслав ШИПИЛОВ,**  
фото автора



Общественный Совет  
предпринимателей Приморья

**Цель организации - объединение субъектов малого и среднего предпринимательства для формирования благоприятных политических, экономических, правовых условий развития предпринимательской деятельности и сокращения административных барьеров на территории Приморского края и Российской Федерации.**

Организация представлена в 24 из 36 муниципальных образованиях Приморского края и включает в себя территориальные и отраслевые общественные организации (в сфере торговли, деревопереработки, пищевой промышленности, строительства), неспециализированные территориальные объединения предпринимателей, отдельные инициативные группы предпринимателей края. Особое внимание организация уделяет созданию условий для развития предпринимательства в сфере производства и внутреннего туризма.

Общественный Совет предпринимателей Приморья (ОСПП) входит в состав большинства координационных совещательных органов, созданных органами исполнительной власти ПК, регулирующих вопросы экономики, развития предпринимательства, потребительского рынка, лицензирования. Организация представляет интересы российских и зарубежных предпринимателей в координационных совещательных органах, созданных при территориальных отделениях Министерства внутренних дел России и Прокуратуры Приморья.

ОСПП тесно взаимодействует с администрациями муниципальных образований Приморского края с целью оценки экономического потенциала муниципальных образований, а также поиска деловых партнеров или рассмотрения возможности реализации инвестиционного проекта.

Организация на регулярной основе осуществляет взаимодействие с консульским корпусом, аккредитованным во Владивостоке, ассоциациями предпринимателей ЯКАО.

## Бизнес-газета

- печатное издание ОСПП,  
Общественного Совета  
предпринимателей Приморья

- ✓ ВСЕГДА на защите прав и интересов бизнес-сообщества всего Приморья в целом и каждого муниципалитета в отдельности.
- ✓ пропагандист, агитатор, советчик, помощник каждому предпринимателю и любому объединению.

**Подписывайтесь на "Бизнес-газету" - ежемесечник для предпринимателей Приморского края.**

Подписной индекс - П3092.

Стоимость полугодовой подписки -

**84 руб. 42 коп.**

Подписаться можно в любом отделении почты, а также в интернете, на сайте "Почта России". На главной странице заходим в рубрику "Подписка онлайн".

В поисковике ищем "Бизнес-газету".

**Все вопросы и предложения по телефону - 8-914-696-88-91.**

# ПУТЕШЕСТВУЙТЕ ВМЕСТЕ С НАМИ!



**Сайт Primadvisor.ru - это инициатива Общественного Совета предпринимателей Приморья для создания особого образа края. Дикого, но приветливого, непокорного, но гостеприимного, богатого, но открытого каждому, кто ступает на эту землю.**

Наше стремление - объединить все туристические ресурсы Приморского края, чтобы вместе сделать его большой мечтой каждого путешественника на планете!

### Primadvisor.ru для путешественников

Это место общения, хранилище самых сокровенных знаний о каждом уголке края, база данных с максимально разноплановыми туристическими услугами. И так, в центре вашего внимания Приморский край как он есть.

### Что путешественник найдёт здесь?

➤ Любые места размещения от деревенского дома с баней и парным молоком до королевского люкса в гостинице.



➤ Разные по масштабу и наполнению предложения о проведении активного отдыха, об экстремальных видах спорта, охоте, рыбалке, экскурсиях и туристических маршрутах, оздоровительных процедурах, экотуризме, этнотуризме и прочих направлениях.

➤ Транспорт для путешественников любой по виду и ценовой политике.

➤ Новости о предстоящих и прошедших событиях, интересующих путешественников. Мы охватываем не только крупные города Приморья, но даже маленькие деревеньки.

### Primadvisor.ru для жителей края

Это возможность показать себя, получить обратную связь и найти желающих воспользоваться вашими туристическими услугами. Достаточно разместить свои предложения, затрагивающие сферу гостеприимства, а также событийного, экологического, этно- и прочих видов туризма. Вас увидят и приедут к вам в гости.

### Как это работает?

✓ Например, у вас есть пасека, на которой вы готовы принять туристов и рассказать им, чем отличается приморский мёд (или мёд именно на вашей пасеке) от других.

✓ Вы - рыбак-любитель и легко покажете клёвые места.

✓ Вы - владелец хостела или дома в деревне и готовы разместить у себя гостей.

✓ Вы - толковый экскурсовод или проводник, знающий все неповторимые места своего региона, легенды и мифы.

✓ Вы занимаетесь дайвингом, диггерством, альпинизмом, серфингом, клиффдайвингом или прокатом велосипедов, мотоциклов, квадроциклов, катеров, снегоходов и другого оборудования и транспорта. Ваши клиенты здесь.

✓ Вы - владелец сувенирной лавки.

✓ Вы - организатор события и приглашаете всех.

Присоединяйтесь к проекту Primadvisor.ru, расскажите о нас, и мы вместе сделаем Приморский край одним из самых узнаваемых и посещаемых в России.

Проект ПРИМАДВИЗОР работает с апреля 2015 года. За это время набрал не только популярность среди туристов, но и участвовал в таких крупных проектах, как PITE 2015.

ПРИМАДВИЗОР был со-организатором конференции на тему "Сфера гостеприимства - перспективы и возможности в условиях режима "Свободный порт Владивосток".

Мы приняли активное участие в круглых столах "Опыт и технологии формирования имиджа Владивостока и региона в целом", а также - в Welcome ceremony во время захода лайнера Artania. На сегодня ПРИМАДВИЗОР - это площадка, интересная не только туристам и путешественникам, но и профессионалам.

**Александра Воротникова,**  
директор по продвижению  
ООО "ПРИМАДВИЗОР"

Туристический портал  
<http://primadvisor.ru/>  
[info@primadvisor.ru](mailto:info@primadvisor.ru)

**СДЕЛАЕМ ПРИМОРЬ БОЛЬШОЙ МЕЧТОЙ КАЖДОГО ПУТЕШЕСТВЕННИКА НА ПЛАНЕТЕ!**

**Отдел рекламы "Бизнес-газеты": 8-914-696-88-91**