

ПОШЛИНЫ ВЫРАСТУТ
Государственные услуги
подорожают почти в
полтора раза
7

**ИЗМЕНИЛОСЬ КРЕДИТОВАНИЕ
ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ**
Новый закон ограничивает
банки и иные организации в
применении «непрозрачных»
схем кредитования
30

**ПЯТЬ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ
ВОЗВРАТА ДЕНЕГ**
Условия предоставления
социальных налоговых
вычетов
34

ВЫБИРАЕМ КОНТРАГЕНТА
Как минимизировать риски
при выборе контрагента
38



ТЕМА НОМЕРА:

ОСЕННЕЕ ПРАВО

Обзор сентябрьских поправок в ГК - с. 20
44-ФЗ: разбираемся вместе - с. 24
Судебная реформа - с. 28



КОНСУЛЬТАНТ
КОМИ



КОНСУЛЬТАНТ
КОМИ

СТАНЬ ЛУЧШИМ БУХГАЛТЕРОМ РЕСПУБЛИКИ!

VIII РЕСПУБЛИКАНСКИЙ КОНКУРС

БУХГАЛТЕР- ПРОФЕССИОНАЛ 2014

Прием заявок с 1 сентября 2014 года
Положение и форма заявки на сайте
www.consultantkomi.ru
Организатор конкурса
ООО «КонсультантПлюсКоми»
при поддержке УФНС России по РК,
отделения ФСС по РК, Министерства
финансов РК и ООО «Галаудит-Коми».

Оргкомитет конкурса «Бухгалтер-профессионал 2014»:
ООО «КонсультантПлюсКоми»
ул. Интернациональная, 108/3, г. Сыктывкар, 167000
Тел.: 8212 29-15-51
Факс: 8212 24-64-36
E-mail: leader@consultantkomi.ru
www.consultantkomi.ru

На фото: Екатерина Коньшева

НОВОСТИ

Обзор событий в обществе, новости партнеров, актуальные изменения в законодательстве РФ, новые документы
6

РАЗЪЯСНЕНИЕ**КАК ИЗМЕНИЛОСЬ КРЕДИТОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ**

Новый закон ограничивает банки и иные организации в применении «непрозрачных» схем кредитования
30

РАСЧЕТ ПО МРОТ

Как правильно рассчитать пособие по временной нетрудоспособности исходя из минимального размера оплаты труда
32

ПЯТЬ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ ВОЗВРАТА ДЕНЕГ

Условия получения социальных налоговых вычетов
34

БИЗНЕС-ПРАКТИКУМ**ВЫБИРАЕМ КОНТРАГЕНТА**

Как минимизировать риски при выборе контрагента
38

**ТЕМА НОМЕРА:
ОСЕННЕЕ ПРАВО**

Как юридические лица встречают осень
20

Запрос котировок по электронной почте
24

Если закупка не более 100 тысяч
26

В контексте судебной реформы
28

ПРОДАЖИ В КОНВЕЙЕРЕ

Повышаем продажи с помощью правильной организации продающего подразделения
42

ТРУДНЫЙ ПУТЬ К ПРОСТОМУ ВЫБОРУ

О ролях и целях в бизнесе
48

ЛЕГКИЙ ДОГОВОР

Уникальные возможности Конструктора договоров
52

НА ДОСУГЕ

ИТОГИ ФОТОКОНКУРСА
56

СПРАВОЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

ДЕЛОВОЙ КАЛЕНДАРЬ
Сентябрь-ноябрь 2014 г.
58

.DOC

.DOC
Деловой журнал Консультант Коми
#3 (03)

Учредитель
ООО «КонсультантПлюсКоми»

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

Главный редактор
Владимир Ермолин

Шеф-редактор
Ирина Тропникова

Над журналом
работали
Александра Меринова
Сергей Апанасевич

Фото, иллюстрации
Сергей Попов

Дизайн, верстка
Сергей Попов

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

Подписано в печать
03.07.2014
Заказ № 5632

Тираж 3 700 экз.

Территория
распространения
Республика Коми

Распространяется
бесплатно

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

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

Осень в праве...

Почему-то лето кажется самым коротким временем года. Вроде бы, как и положено, – три месяца, но как стремительно они пролетают! И не успели оглянуться, как за окном уже разбрасывает свои разноцветные одежды осень. Как отметил Уильям Каллен Брайант, осень — последняя, самая восхитительная улыбка года. Пусть эта улыбка вдохновляет вас на работу, а информация этого номера поможет разобраться в законодательных изменениях и тенденциях этой осени.

Итак, осень вступила в свои права, а главная тема этого номера – «Осеннее право».

Одним из направлений масштабной модернизации российского гражданского законодательства явилось совершенствование законодательства о юридических лицах. Поэтому специально для вас мы подготовили обзор поправок в главу IV части первой Гражданского кодекса, вступивших в силу в сентябре.

В преддверие осени изменения коснулись и судебной системы – создана единая высшая судебная инстанция – Верховный Суд РФ, а Высший Арбитражный Суд РФ упразднен. Подробнее о практике ВАС РФ и ВС РФ и значении постановлений ВАС РФ для пересмотра судебных актов по новым обстоятельствам

читайте в материале «В контексте судебной реформы».

Специалисты по госзаказу продолжают разбираться в нормах Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Две статьи, посвященные теме госзакупок, вы найдете на страницах этого номера.

Если этой осенью у вас назрела необходимость в приобретении дорогих вещей в кредит, то помните, что с 1 июля 2014 года вступил в силу Федеральный закон «О потребительском кредите (займе)». Специалисты Отделения-НБ Республика Коми комментируют, как изменилось кредитование физических лиц.

В каких случаях государство через налоговую службу возвращает деньги гражданам, вы узнаете из статьи «Пять возможностей для возврата денег».

А в помощь предпринимателям авторы нашего журнала дают советы по ведению бизнеса и управлению продажами.

Мы надеемся, что эта осень будет по-настоящему плодотворной для вас и в бизнесе, и в личной жизни ■

В последнем номере журнала «.DOC» за июль на стр. 28 в материале «Оформляем отпуск правильно» допущена техническая ошибка:

«Согласно ч. 4 ст. 139 ТК РФ средний дневной заработок для оплаты отпусков и выплаты компенсации за неиспользованные отпуска исчисляется за последние 12 календарных месяцев путем деления суммы начисленной заработной платы на 12 и на 29,4 (среднемесячное число календарных дней)».

Правильно по тексту будет: «... исчисляется за последние 12 календарных месяцев путем деления суммы начисленной заработной платы на 12 и на 29,3 (среднемесячное число календарных дней)».

Редакция приносит свои извинения за допущенную неточность.



Закон поддерживает порядок, технологии - совершенствуют

ООО «КонсультантПлюс Коми»
Сыктывкар, ул. Интернациональная, 108/3
Горячая линия: 8212 29-05-51
www.consultantkomi.ru



**КОНСУЛЬТАНТ
КОМИ**

ПРАВО ЖИТЬ РАЗУМНО

Доход от продажи единственного жилья хотят освободить от налога

При продаже жилого помещения, являющегося единственным жильем на момент совершения сделки купли-продажи или являвшимся таковым не более одного года назад, не придется платить налог с дохода. Даже если жилье находилось в собственности менее трех лет. Кроме того, предельная совокупная стоимость жилых помещений, освобождаемая от налогообложения, повышается до 5 млн. рублей.

Кроме отмены налогообложения доходов от продажи единственного жилья, законопроект предусматривает меры, предпринимаемые при исчислении размера налога на доходы в случае продажи недвижимости по стоимости ниже кадастровой.

В случае если при продаже объекта недвижимого имущества доходы

налогоплательщика составляют менее кадастровой стоимости этого объекта по состоянию на 1 января года, в котором осуществлена государственная регистрация перехода права собственности на продаваемый объект, умноженной на понижающий коэффициент 0,7, в целях налогообложения налогом доходы налогоплательщика от продажи указанного объекта принимаются равными кадастровой стоимости этого объекта по состоянию на 1 января года, в котором осуществлена государственная регистрация перехода права собственности на соответствующий объект, умноженной на понижающий коэффициент 0,7.

Однако, субъектам РФ дано право корректировки понижающего коэффициента. В случае необходимости он может быть повышен до 0,9 или понижен до 0. При неопределенной на 1 января обозначенного года кадастровой стоимости объекта понижающий коэффициент всегда принимается за 0.

Сейчас действует редакция главы 23 Налогового кодекса РФ, согласно которой налогообложению подлежит любой доход граждан, полученный с продажи недвижимости, находящейся в собственности менее 3 лет. При этом предельная совокупная стоимость, исключаемая из базы налогообложения, составляет 1 млн. рублей ■



Законодательная инициатива Правительства РФ выразилась в проекте Федерального закона «О внесении изменений в главу 23 «Налог на доходы физических лиц» части второй Налогового кодекса Российской Федерации». Документ доступен для ознакомления на Едином портале размещения информации. Он проходит стадию публичного обсуждения.

Пошлины вырастут

Согласно Федеральному закону от 21.07.2014 N 221-ФЗ «О внесении изменений в главу 25.3 части второй Налогового кодекса Российской Федерации», государственные пошлины поднимутся примерно в полтора раза. Эксперты отмечают, что новые цены рассчитаны с учётом инфляции, накопленной в 2009–2015 гг.

В итоге с 1 сентября 2014 года предпринимателям придётся платить больше за получение лицензий. Цены вырастут с 6 тысяч рублей до 7,5 тысячи. Кроме того, подорожает получение разрешительных документов на производство, оборот и хранение этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции (стоимость лицензий вырастет с 6 миллионов рублей до 9,5 миллиона), на осуществление нотариальной деятельности (100 тысяч рублей). За получение права на работу в области использования атомной энергии придётся заплатить 35 тысяч рублей вместо 20 тысяч, а разрешение на установку рекламной конструкции подорожает с 3 до 5 тысяч рублей.

Вырастет и цена на получение разрешений на привлечение и использование иностранных работников — с 6 тысяч рублей за каждого привлекаемого мигранта до 10 тысяч.

С начала года увеличатся также размеры государственной пошлины по делам, рассматриваемым Верховным Судом Российской Федерации, судами общей юрисдикции, мировыми судьями,

предусмотренные статьей 333.19 НК РФ; пошлины по делам, рассматриваемым Верховным Судом Российской Федерации, арбитражными судами, прописанные в статье 333.21 НК РФ; пошлины по делам, рассматриваемым Конституционным Судом Российской Федерации и конституционными (уставными) судами субъектов Российской Федерации, прописанные в статье 333.23 НК РФ; пошлины за государственную регистрацию актов гражданского состояния и другие юридически значимые действия, совершаемые органами записи актов гражданского состояния и иными уполномоченными органами, указанными в статье 333.26 НК РФ.

В законе прописано, что до 1 января 2019 года физические лица, которые воспользуются онлайн-сервисами для совершения юридически значимых действий, смогут рассчитывать на снижение стоимости госуслуг на коэффициент 0,7. Для юридических лиц никаких скидок не предусмотрено.

За внесение данных о некоммерческой организации в госреестр саморегулируемых организаций с бизнесменов возьмут вместо 4 тысяч рублей 6,5 тысячи, а внесение сведений о юрлице в госреестр микрофинансовых организаций обойдётся в 1,5 тысячи рублей вместо 1 тысячи. Стоимость регистрации ИП и расходы на аккредитацию каждого филиала иностранной компании остались неизменной — 800 рублей и 120

тысяч рублей соответственно.

Физическим лицам с будущего года тоже придётся тратиться больше. С 1 января подорожает получение свидетельства о заключении (с 200 до 350 рублей) и о расторжении брака (с 400 до 650 рублей), а за выдачу загранпаспорта придётся платить в 2 раза больше — 2 тысячи рублей ■

Государственные услуги подорожают в два этапа: с 1 сентября 2014 года вырастет цена на действия лицензирующих органов, а с 1 января 2015 года — на ряд юридически значимых действий.

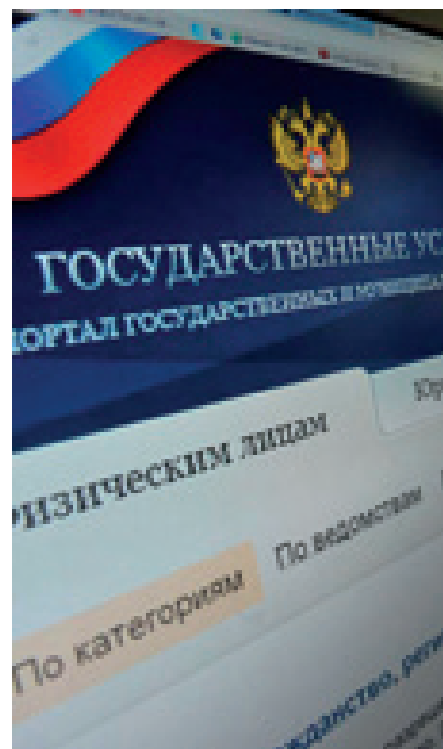




фото с сайта: www.efir24.tv

Будет ли Wi-Fi по паспорту?

Согласно постановлению Правительства РФ от 31.07.2014 N 758 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам упорядочения обмена информацией с использованием информационно-телекоммуникационных сетей», в пунктах коллективного доступа к Интернету операторы универсального обслуживания должны идентифицировать пользователей. Данные об имени, отчестве и фамилии абонента, подтвержденные документом, удостоверяющим личность (паспортом), должны храниться в течение полугода. Столько же операторы универсального обслуживания обязаны будут сохранять сведения о том, как долго и каким объемом услуг воспользовался гражданин.

Исходя из положений Федерального закона от 07.07.2003 N 126-ФЗ «О связи» оператором универсального обслуживания в стране является «Почта России», поскольку именно это предприятие оказывает «услуги телефонной связи с использованием таксофонов, многофункциональных устройств, информационных киосков (инфоматов) и аналогичных устройств», а также услуги по передаче данных и предоставлению доступа к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» с использованием средств коллективного доступа и с использованием точек доступа.

Правительство также обязало операторов связи (из Закона № 126-ФЗ следует, что это провайдеры) при заключении контракта о предоставлении разовых услуг по передаче данных идентифицировать не только клиента (путем проверки его паспортных данных), но и записывать уникальный номер оборудования, с ко-





того совершался выход в сеть. Одновременно провайдеров обязали при заключении договора о поставке услуг связи требовать от юридических лиц и ИП список тех лиц, которые будут пользоваться интернетом. Причем, в списке должны быть не просто имена и фамилии сотрудников, но и место жительства, а также реквизиты паспорта. Перечень пользователей необходимо будет обновлять не реже одного раза в квартал.

Подобные формулировки в постановлении Правительства № 758 заставили общественность сделать вывод, что доступ в сеть власти теперь будут неусыпно контролировать. Появились версии, что пользоваться Wi-Fi в парках, библиотеках, ресторанах, кафе и других общественных местах будет невозможно без предоставления паспорта.

Тем не менее, в Минкомсвязи прокомментировали, что паспорт не обязателен для получения доступа к Wi-Fi в публичных местах. Из текста разъяснения ведомства понятно, что изменения коснутся только операторов универсального обслуживания, но не частных лиц. При этом, судя по комментариям специалистов, частным лицом может быть как гражданин, так и юридическое лицо и даже государство.

Так, например, в департаменте информационных технологий мэрии Москвы уточнили, что правительство столицы считается заказ-

чиком услуги, а пользователям бесплатного публичного Wi-Fi в общественных местах предлагает гостевой доступ к сети. Поэтому идентифицировать граждан дополнительно с помощью паспортных данных городским властям будет не нужно. То есть для владельцев гостиниц, ресторанов, кафе ничего не должно измениться.

Правда, из постановления Правительства, и даже пояснения Минкомсвязи это не очевидно. Напротив, эти документы имеют нестыковки. Так, в постановлении речь идет об идентификации пользователей исключительно на основании паспорта, а в разъяснениях Минкомсвязи заявлено, что вместо паспорта можно воспользоваться иным документом, например, водительским удостоверением. Кроме того, ведомство «прочло» поправки таким образом, что оператор связи, установивший точку доступа к сети, «должен отправить пользователю запрос на получение идентификационных данных по SMS или предложить специальную форму для указания данных перед открытием доступа в интернет». При этом из текста постановления Правительства представляется несколько иной порядок предоставления услуг связи.

Так что до конца непонятно, нужно ли идентифицировать пользователей предпринимателям, открывшим доступ к сетям Wi-Fi третьим лицам. Чтобы его можно было правильно толковать, требуются дополнительные разъяснения ■



С 13 августа оказание услуг по передаче данных и предоставлению доступа в Интернет с использованием пунктов коллективного доступа осуществляется оператором только после проведения идентификации пользователей.

Изменения в ОСАГО

Федеральный закон от 21.07.2014 N 223-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» и отдельные законодательные акты Российской Федерации»

Внесенными поправками, в частности:

- уточнены понятия «компенсационные выплаты» и «представитель страховщика в субъекте РФ», а также включены новые понятия - «направление на ремонт» и «урегулирование требований, возникающих в связи со страхованием в рамках международных систем страхования»;
- установлено, что обязанность по страхованию гражданской ответственности не распространяется на владельцев транспортных средств, не имеющих колесных движителей (транспортных средств, в конструкции которых применены гусеничные, полугусеничные, санные и иные неколесные движители), и прицепов к ним;
- страховая сумма, в пределах которой страховщик обязуется возместить потерпевшим причиненный вред,

- увеличена в части возмещения вреда, причиненного жизни или здоровью каждого потерпевшего, до 500 тысяч рублей (ранее - 160 тысяч рублей), в части возмещения вреда, причиненного имуществу каждого потерпевшего, до 400 тысяч рублей (ранее - нескольких потерпевших и не более 160 тысяч рублей);
- уточнены порядок регулирования страховых тарифов по обязательному страхованию, порядок определения размера страховой выплаты и порядок ее осуществления;
- установлен порядок оформления документов о дорожно-транспортном происшествии без участия уполномоченных на то сотрудников полиции;
- определена процедура проведения независимой технической экспертизы транспортного средства;

- установлена возможность заключения договора обязательного страхования в виде электронного документа;
- определены особенности рассмотрения споров по договорам обязательного страхования;
- установлена административная ответственность за необоснованный отказ от заключения публичного договора страхования либо навязывание дополнительных услуг при заключении договора обязательного страхования.

Закон вступил в силу 1 сентября 2014 года, за исключением отдельных положений ■

Также смотрите в КонсультантПлюс:

- Ситуация: Как оформить ДТП без вызова ГИБДД? («Электронный журнал «Азбука права», 2014)
- Ситуация: Как возместить ущерб по договору ОСАГО? («Электронный журнал «Азбука права», 2014)



Подписан Закон, направленный на повышение эффективности защиты прав потерпевших на возмещение вреда, причиненного их жизни, здоровью или имуществу при использовании транспортных средств.

Нет НДС – нет счета-фактуры

Федеральный закон от 21.07.2014 N 238-ФЗ «О внесении изменений в главу 21 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и статью 12 Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия незаконным финансовым операциям»

По письменному согласию сторон сделки счет-фактуру можно будет не составлять при реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав) лицам, которые не являются плательщиками НДС, либо налогоплательщикам, освобожденным от обязанностей, связанных с исчислением и уплатой данного налога. В случае выставления счетов-фактур обязанность ведения журнала учета полученных и выставленных счетов-фактур лицами, освобожденными от исполнения обязанностей налогоплательщика, связанных с исчислением и уплатой НДС, а также лицами, не являющимися плательщиками данного налога, предусмотрена также для лиц: — осуществляющих посредническую

деятельность на основании договоров транспортной экспедиции (при условии включения в состав налогооблагаемых доходов сумм вознаграждения по договору); — при выполнении функций застройщика.

В настоящее время такая обязанность предусмотрена для лиц, осуществляющих посредническую деятельность на основе договоров поручения, договоров комиссии либо агентских договоров. Данные лица обязаны включить сведения, указанные в журнале учета полученных и выставленных счетов-фактур, в налоговую декларацию по НДС и представить ее в налоговые органы по установленному формату в электронной форме.

Федеральный закон вступает

в силу с 1 октября 2014 года, за исключением отдельных положений, вступающих в силу с 1 января 2015 года ■

Также смотрите в КонсультантПлюс:

- Путеводитель по налогам. Практическое пособие по НДС
- Путеводитель по налогам. Энциклопедия спорных ситуаций по НДС



В Налоговый кодекс РФ внесены уточнения, касающиеся обязанности выставления счетов-фактур и порядка их регистрации в журнале учета полученных и выставленных счетов-фактур.

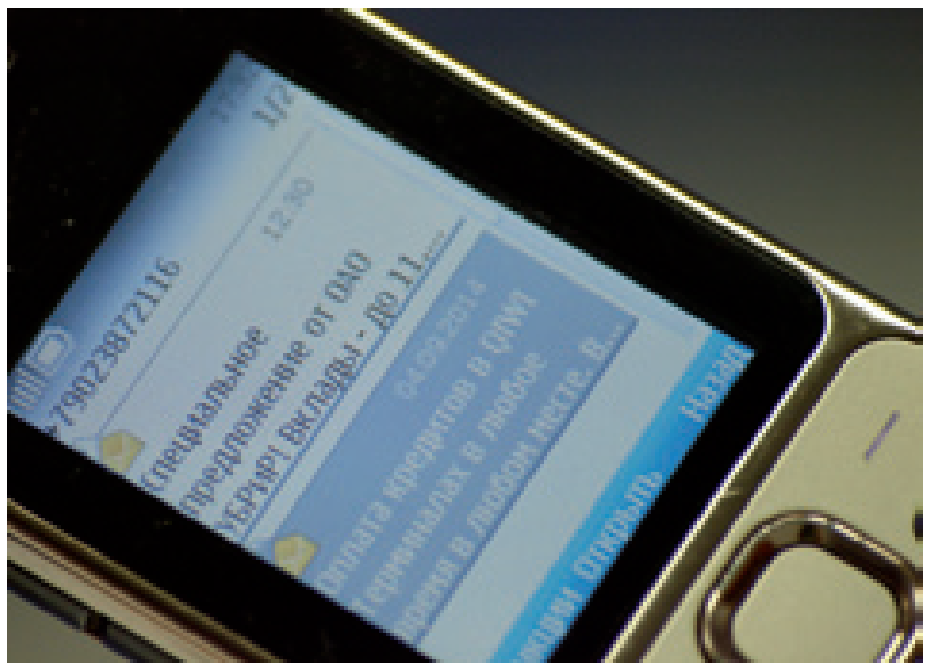
Только с согласия абонента

Федеральный закон от 21.07.2014 N 272-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О связи»

Согласно новому закону, такая рассылка может осуществляться только при условии получения предварительного согласия абонента, выраженного посредством совершения им действий, однозначно идентифицирующих этого абонента и позволяющих достоверно установить его волеизъявление на получение рассылки.

Рассылка признается осуществленной без предварительного согласия абонента, если заказчик рассылки или мобильный оператор не докажет, что такое согласие было получено.

SMS-рассылка по инициативе заказчика рассылки должна осуществляться на основании договора, заключенного с мобильным оператором, абоненту которого предназначена рассылка ■



Оплата командировочных расходов не является закупкой

Письмо Минэкономразвития России N 18505-ЕЕ/Д28и, Минфина России N 02-02-04/39043 от 05.08.2014 «О позиции Минэкономразвития России и Минфина России по некоторым вопросам применения норм Федерального закона от 5 апреля 2013 г. N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»

Также отмечается, что в случае если заказчик считает необходимым заключить контракт на оказание услуг, связанных с направлением работника в служебную командировку, например, в целях обеспечения проезда к месту служебной командировки и обратно, найма жилого помещения, транспортного обслуживания, то такой контракт

подлежит заключению путем закупки у единственного поставщика, и сведения об осуществлении такой закупки указываются в плане закупок, плане-графике, а также в реестре контрактов. На основании данного контракта услуги предоставляются работнику в натуральной форме (билет на проезд, размещение в гостинице) ■

Возмещение работникам в денежной форме командировочных расходов не является закупкой и не подлежит включению в план закупок, план-график закупок и в реестр контрактов.

Реестр будут вести независимые регистраторы

Письмо Банка России от 31.07.2014 N 015-55/6227 «Об обязанности акционерных обществ, ведущих реестр акционеров самостоятельно, передать ведение реестра акционеров регистратору, а также о ведении реестра акционеров публичных акционерных обществ независимым регистратором»

До 2 октября 2014 года акционерные общества обязаны передать ведение реестра акционеров профессиональному участнику рынка ценных бумаг, осуществляющему соответствующую деятельность.

До этой даты для исполнения установленной обязанности всем акционерным обществам необходимо осуществить ряд действий, в том числе по:

- выбору и утверждению регистратора общества и условий договора с ним;
- заключению договора на ведение реестра;
- передаче реестра в согласованную с регистратором дату с выполнением

сопутствующих обязанностей, в том числе по устранению несоответствий (если имеются);

- внесению в ЕГРЮЛ сведений о регистраторе.

Регистратор общества и условия договора с ним могут быть определены решением об учреждении общества.

Список лицензированных регистраторов размещен на сайте Банка России в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» в разделах «финансовые рынки» - «участники финансовых рынков» - «рынок ценных бумаг» по адресу: <http://cbr.ru/sbrfr/>

[contributors/financialmarket/market_professional_operators/reestersavers/reestersavers_list.xlsx](#).

В случае неисполнения указанной обязанности общества будут нести правовой риск привлечения к административной ответственности за незаконное ведение реестра в соответствии с частью 2 статьи 15.22 КоАП РФ ■

Приведут в соответствие

Проект Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «Об акционерных обществах» и отдельные законодательные акты РФ (в части приведения в соответствие с новой редакцией главы 4 Гражданского кодекса РФ)»

Внесенные Правительством РФ поправки в Федеральный закон «Об акционерных обществах» и некоторые другие законодательные акты разработаны в связи с принятием Федерального закона от 05.05.2014 N 99-ФЗ «О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» (вступает в силу с 1 сентября 2014 года, за исключением отдельных положений).

Так, законопроектом, в частности:

- закрепляется деление обществ на публичные и непубличные в соответствии с Законом N 99-ФЗ;
- предусматривается порядок исключения акционера из непубличного общества;
- уточняются требования к фирменному наименованию акционерного общества (полному и сокращенному);
- предусматриваются особенности правового регулирования акционерного соглашения (корпоративного договора), сторонами которого являются все акционеры непубличного общества;

- устанавливается порядок голосования на общем собрании акционеров;
- вводится понятие лица, имеющего фактическую возможность определять действия общества.

Также вносятся корректировки в Федеральные законы «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» и «О рынке ценных бумаг».

Вступление закона в силу запланировано на 1 января 2015 года ■

Законодательство об акционерных обществах планируется привести в соответствие с поправками в ГК РФ.

УФНС России по Республике Коми:

О досудебном обжаловании решений регистрирующих органов

21 июля 2014 года Президентом Российской Федерации подписан Федеральный закон от 21.07.2014 № 241-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

В соответствии с принятым Законом с 22 августа текущего года вводится порядок досудебного обжалования решений регистрирующих (налоговых) органов, а также обязательность досудебного обжалования решений об отказе в государственной регистрации.

Изменения направлены на усовершенствование процедуры рассмотрения и урегулирования споров в сфере государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, создание для граждан и организаций благоприятных условий для защиты своих гражданских прав.

Закон устанавливает порядок обжалования, сроки подачи и рассмотрения жалобы, а также форму и содержание жалобы. Так, заинтересованное лицо имеет право обжаловать решение регистрирующего органа о государственной регистрации или об отказе в государственной регистрации, если, по мнению этого лица, такое решение нарушает его права.

Жалобой при этом признается обращение заинтересованного лица в вышестоящий территориальный регистрирующий орган (УФНС России по субъекту Российской Федерации), а также в уполномоченный федеральный орган исполнительной власти

Изменения направлены на усовершенствование процедуры рассмотрения и урегулирования споров в сфере государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, создание для граждан и организаций благоприятных условий для защиты своих гражданских прав.

(ФНС России), предметом которого является обжалование решения регистрирующего органа о государственной регистрации или об отказе в государственной регистрации.

Решение об отказе, прежде судебного обжалования и обжалования в ФНС России, подлежит обязательному обжалованию в УФНС России по субъекту Российской Федерации. Решение о регистрации можно обжаловать как в УФНС России по субъекту Российской Федерации или же непосредственно в ФНС России, так и сразу в суд, минуя органы ФНС России.

Жалоба может быть подана в вышестоящий регистрирующий орган или в федеральный орган исполнительной власти в течение трёх месяцев со дня, когда лицо узнало или должно было узнать о нарушении своих прав. В случае пропуска по уважительной причине срока подачи жалобы этот срок по ходатайству лица, подающего жалобу, восстанавливается вышестоящим регистрирующим органом или федеральным органом исполнительной власти. Жалобу можно представить непосредственно, направить почтовым отправлением или через Интернет.

Решение по жалобе принимается вышестоящим регистрирующим органом или федеральным органом

исполнительной власти в течение пятнадцати рабочих дней со дня её получения. При этом, если заявитель представляет дополнительные документы либо вышестоящий регистрирующий орган запрашивает документы у нижестоящего регистрирующего органа, срок рассмотрения жалобы может быть продлен, но не более чем на десять рабочих дней.

Досудебное обжалование решений регистрирующих органов - современный способ сделать систему государственной регистрации наименее конфликтной, позволяющей предупредить возможные нарушения со стороны регистрирующих органов, восстанавливать нарушенные права субъектов гражданских правоотношений. Кроме того, досудебное урегулирование споров позволяет существенно сэкономить собственные затраты заявителей, которые могли бы потребоваться на судебные разбирательства ■

Напомним, что обязательный досудебный порядок урегулирования налоговых споров действует с 1 января 2014 года.

Жители Коми получают уведомления на уплату имущественных налогов

Налоговыми органами Республики Коми сформировано 463,8 тыс. единых налоговых уведомлений на уплату налога на имущество физических лиц, земельного и транспортного налогов за 2013 год. Общая сумма начислений составила 688,1 млн. рублей.

Уже не первый год функции централизованной печати и массовой рассылки налоговой корреспонденции выполняют филиалы ФКУ «Налог-сервис» ФНС России. Собственники имущества, зарегистрированного на территории Северо-Западного федерального округа, в том числе в Республике Коми, получают письма из Санкт-Петербурга. Если объекты налогообложения учтены в разных налоговых органах, то уведомления придут из соответствующих налоговых органов, в том числе из других регионов.

К уведомлению прилагаются платежные документы, количество которых соответствует количеству налогов, подлежащих уплате. В уведомлении содержатся сведения о налоговом органе, в котором налогоплательщик состоит на учете по месту нахождения имущества. Именно в этот налоговый орган и следует обратиться при необходимости уточнения данных, указанных в уведомлении, а также для подачи заявления на льготу. Информацию о налоговых ставках и льготах по имущественным налогам можно узнать, воспользовавшись электронным сервисом ФНС России «Имущественные налоги: ставки и льготы».

Согласно требованиям статьи 52 Налогового кодекса Российской Федерации, налоговое уведомление направляется налогоплательщику не позднее 30 дней до наступления срока платежа. Периоды направления налоговых уведомлений в налоговых инспекциях разные. Чтобы уточнить сроки направления налоговых уведомлений на уплату налога на имущество физических лиц, земельного и транспортного налогов по каждой конкретной налоговой инспекции страны, можно воспользоваться Интернет-сервисом «Сроки направления налоговых уведомлений».

При этом налоговое уведомление и платежные документы можно получить в электронном виде, не дожидаясь их поступления по почте, что особенно удобно для тех граждан, которые фактически проживают не по месту регистрации либо имеют разъездной характер работы. Сейчас это возможно с помощью электронного сервиса «Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц», пользователями которого в настоящее время являются и самостоятельно контролируют состояние расчетов с бюджетом более 48 тысяч жителей Коми. Причем, для того чтобы получить доступ в сервис, можно обратиться в любой налоговый орган страны с паспортом и свидетельством о присвоении идентификационного номера налогоплательщика (ИНН). Месторасположение налоговой инспекции, наиболее удобной для посещения, можно узнать при помощи сервиса «Адрес и платежные

реквизиты Вашей инспекции» по заданному адресу.

1 ноября	- налог на имущество физических лиц
15 ноября	- транспортный налог
1-15 ноября	- земельный налог (в зависимости от муниципального образования, на территории которого находится земельный участок)

Конкретные сроки уплаты содержатся в налоговом уведомлении. При этом обязанность по уплате налогов налогоплательщик вправе выполнить досрочно ■



Отделение ФСС по Республике Коми:

Работающие жители Коми могут рассчитывать на бесплатную юридическую помощь Фонда социального страхования в случае невыплаты работодателем пособий

В июле этого года у Фонда социального страхования РФ (ФСС РФ) появились полномочия по оказанию бесплатной юридической помощи застрахованным гражданам в случае невыплаты работодателем пособий по временной нетрудоспособности, беременности и родам, уходу за ребенком до полутора лет. Новые полномочия установлены поправками в Федеральный закон № 255-ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством» и закреплены Федеральным законом № 192-ФЗ от 28.06.2014.

По фактам невыплаты указанных пособий граждане обращались в фонд и ранее. Дело в том, что по ряду оснований ФСС выплачивает эти пособия напрямую, минуя работодателя. В числе таких оснований - ликвидация предприятия, недостаточность денежных средств на его счетах либо невозможность установить местонахождение предприятия и его имущества. Только в 2013 году сумма прямых выплат составила около трех миллионов рублей по результатам 83 обращений. Однако еще по 20 обращениям приняты решения об отказе в прямых выплатах по причине установленной в ходе проверки платежеспособности страхователей. Для получения законных выплат этим гражданам не оставалось ничего иного, как вступать в самостоятельную тяжбу с недобросовестным работодателем через суд, прокуратуру, трудовую инспекцию.

С принятием новых поправок в

закон данная категория граждан получила право на бесплатную юридическую помощь со стороны ФСС не только в виде развернутых консультаций, но и помощи в подготовке исковых заявлений, жалоб, ходатайств, иных документов правового характера и даже в представлении интересов застрахованных граждан в суде. Расширены полномочия и самого страховщика: фонд вправе теперь запрашивать у любых организаций, включая работодателя, документы и сведения, необходимые для оказания гражданину юридической помощи. А потребность в такой помощи, по оценке специалистов ФСС, растет. Уже за первое полугодие текущего года достигнуты показатели 2013 года: в связи с невыплатой пособий в региональное отделение ФСС обратилось 82 человека. Из них 63 получили прямые выплаты на сумму 1,9 млн рублей, а по 19 обращениям принято решение о невозможности прямых выплат в связи с платежеспособностью предприятий.

Для одиноких матерей, многодетных семей, граждан с небольшими доходами бесплатная помощь станет весомым подспорьем при отстаивании законных интересов. Совершенствование государственной законодательной базы направлено на обеспечение гарантий компенсации утраченного гражданином заработка в период временной нетрудоспособности, беременности, родов или ухода за детьми до полутора лет. Для получения бесплатной юридической помощи застрахованные граждане

могут обращаться в территориальные органы ФСС по месту жительства, а также звонить по телефону «горячей линии» в Сыктывкаре 28-48-62. Адреса офисов фонда и дополнительные номера телефонов можно найти на сайте регионального отделения ФСС www.fsskomi.ru

Специалисты регионального отделения ФСС готовы проконсультировать жителей республики



ОПФР по Республике Коми:

С 2015 года пенсионеры Коми смогут получать единовременную выплату из средств пенсионных накоплений один раз в пять лет

С 1 июля 2012 года у пенсионеров республики появилась возможность получать единовременную выплату из средств пенсионных накоплений. За два года ею воспользовались 60608 жителей Коми. Средний размер установленной единовременной выплаты составляет 8997 рублей. Закон не предусматривал ограничений по сроку обращения за единовременной выплатой.

Согласно изменениям в законодательстве, с 1 января 2015 года пенсионеры смогут обращаться за получением единовременной выплаты не ранее чем через пять лет со дня предыдущего обращения. Например, получив единовременную выплату в мае 2014 года, гражданин сможет обратиться за ней вновь только в мае 2019 года.

Напомним, право на выплату за счет средств пенсионных накоплений имеют мужчины-пенсионеры 1953 года рождения и моложе, женщины-пенсионеры 1957 года рождения и моложе, за которых уплачивались страховые взносы на накопительную часть трудовой пенсии, а также пенсионеры, самостоятельно отчислявшие дополнительные взносы на пенсию в рамках Программы государственного финансирования пенсий, независимо от года рождения.

Гражданин, чья накопительная часть составляет 5 и менее процентов по отношению к размеру его трудовой пенсии по старости, может получить все свои пенсионные накопления единовременно. Под

эту категорию в первую очередь попадают мужчины 1953-1966 года рождения и женщины 1957-1966 года рождения, за которых с 2002 по 2004 год уплачивались страховые взносы на накопительную часть трудовой пенсии.

На единовременную выплату также могут рассчитывать граждане, получающие трудовую пенсию по инвалидности или по случаю потери кормильца либо пенсию по государственному пенсионному обеспечению, которые не приобрели права на трудовую пенсию по старости из-за отсутствия необходимого страхового стажа (не менее пяти лет), но достигли общеустановленного пенсионного возраста (мужчины - 60 лет и женщины - 55 лет) ■



60 608

жителей Коми получили единовременные выплаты из средств пенсионных накоплений

фото с сайта www.itobg.ru

Как юридические лица встречают осень

1 сентября 2014 года вступает в силу Федеральный закон «О внесении изменений в главу IV части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» от 05.05.2014 № 99-ФЗ (далее – Закон). Первая часть Гражданского кодекса Российской Федерации была принята в 1994 году. За это двадцатилетие наша жизнь сильно изменилась. Стали более доступными различные блага, граждане стали оформлять в собственность недвижимость и землю. Также появилась возможность выйти из государственной экономики. Сложилась новая судебная практика, приняты новые международные акты. Соответственно, потребовались существенные поправки по всем четырем частям Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ). Как отмечают юристы, в Гражданском кодексе нет неважных изменений – по любому из них можно писать диссертацию. Но мы с вами ограничены форматом нашего издания, поэтому расскажем коротко о главном.

Глава IV, венчающая первую часть ГК РФ, говорит, с одной стороны, о рождении, то есть создании юридического лица, и о его кончине или ликвидации. С другой стороны, в ней подробно перечисляются все юридические лица, которые могут быть образованы в нашей стране, а также их статус, их возможности.

Изменения и дополнения, внесенные в главу IV подраздела 2 «Лица», направлены на упрощение и унификацию правового статуса юридических лиц, повышение роли закона в регулировании этих отношений, в частности, путем закрепления в нем исчерпывающего перечня организационно-правовых форм юридических лиц. Вместе с тем в целях предотвращения и исключения имеющихся в этой сфере многочисленных злоупотреблений и правонарушений предусмотрено повышение требований к созданию, реорганизации и ликвидации юридических лиц и усиление имущественной ответственности их органов.

ВИДЫ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Появилось определенное упорядочение организационно-правовых форм юридических лиц, особенно некоммерческих организаций. Деление юридических лиц на корпоративные и унитарные организации позволяет закрепить общие нормы, касающиеся деятельности коммерческих и некоммерческих корпораций, а также коммерческих и некоммерческих унитарных организаций.

Ранее Гражданский кодекс содержал открытый перечень некоммерческих организаций. По разным подсчетам некоммерческих форм было от 30 до 80. Это приводило к определенным трудностям. Сейчас этот перечень закрытый.

В новой редакции закона нет места для закрытых акционерных обществ (статус которых в настоящее время практически полностью дублируется статусом обществ с ограниченной ответственностью) и обществ с дополнительной ответственностью (которые не получили практического распространения). По заверениям разработчиков данного закона, никакой немедленной перерегистрации этих обществ не потребуется. Учредительные документы и наименования обществ согласно переходным положениям можно будет привести в соответствие с новыми нормами при первом изменении учредительных документов. При регистрации изменений в связи с приведением документов в соответствие с поправками госпошлину уплачивать не придется. После смены наименования и внесения изменений в учредительные документы (и соответственно в ЕГРЮЛ) придется произвести ревизию в компании, в том числе уведомить контрагентов об изменении наименования, заменить печати, переоформить банковские счета, внести изменения в различные документы (лицензии, трудовые договоры и т.д.).

УЧРЕДИТЕЛЬНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Для ускорения процедуры регистрации в новой редакции установлен для юридических лиц один учредительный документ – устав (исключение для хозяйственных товариществ – учредительный договор), а также появилась возможность для государственной регистрации юридических лиц использовать типовые уставы, формы которых утверждаются уполномоченным государственным органом.

В учредительные документы не нужно теперь включать сведения о филиалах и представительствах юридического лица. Эти сведения



Анастасия Гудцова
зав. кафедрой гражданского права и процесса ГОУ ВО «Коми республиканская академия государственной службы и управления», адвокат, член Ассоциации юристов России

А.Гудцова

“ Среди основных тенденций принятого Закона следует отметить усиление основной роли общих норм ГК РФ о юридических лицах с сохранением «двухуровневой» гражданско-правовой регламентации (ГК и специальное законодательство), повышение роли и значения принципов гражданского права, в частности, принципа добросовестности участников корпоративных отношений, принципа публичной достоверности данных единого государственного реестра юридических лиц (далее – ЕГРЮЛ), укрепление нравственных начал гражданско-правового регулирования корпоративных отношений. ”

А.Гудцова

“ ГК РФ к числу коммерческих корпоративных юридических лиц отнёс полные товарищества, товарищества на вере, общества с ограниченной ответственностью, акционерные общества, производственные кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства, хозяйственные партнерства; к числу корпоративных некоммерческих юридических лиц – потребительские кооперативы, общественные организации, ассоциации (союзы), товарищества собственников недвижимости, казачьи общества (внесенные в государственный реестр казачьих обществ в РФ), общины коренных малочисленных народов Российской Федерации; к коммерческим унитарным юридическим лицам – унитарные предприятия; к некоммерческим унитарным юридическим лицам – фонды, учреждения, автономно-некоммерческие организации, религиозные организации, публично-правовые компании. ”





должны быть указаны только в едином государственном реестре юридических лиц.

Гражданский кодекс РФ в определённой степени предполагает упрощение процедуры государственной регистрации юридических лиц, допуская возможность использования типовых уставов. В этом случае сведения, предусмотренные п. 4 ст. 52 и п. 5 ст. 54 ГК РФ (например, о наименовании, фирменном наименовании юридического лица, месте его нахождения, размере уставного капитала общества, порядке управления деятельностью юридического лица и другие), не включаются в устав юридического лица и указываются в ЕГРЮЛ. Единственное, что следует указать, что по состоянию на август 2014 года указанные формы типовых уставов уполномоченным государственным органом еще не утверждены.

УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ

Денежная оценка неденежного вклада в уставный капитал хозяйственного общества должна быть проведена независимым оценщиком. Таким образом, отменяется минимальный порог, до которого оценка не требуется.

ЕДИНОЛИЧНЫЙ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ОРГАН

ГК РФ предоставит возможность предусмотреть в уставе, что полномочия единоличного исполнительного органа предоставлены нескольким лицам, действующим совместно, либо что в обществе образовано несколько единоличных исполнительных органов, действующих независимо друг от друга. Это значит, теперь допускается наличие нескольких директоров в компании.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЛИЦА, УПОЛНОМОЧЕННОГО ВЫСТУПАТЬ ОТ ИМЕНИ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА, ЧЛЕНОВ КОЛЛЕГИАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА И ЛИЦ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ ДЕЙСТВИЯ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА

Усилены традиционные положения об имущественной ответственности лиц, уполномоченных выступать от имени соответствующего юридического лица (т.е. физических лиц, являющихся его органами - руководителями), а также членов его коллегиальных органов (наблюдательных советов, правлений и т.п.) и лиц, фактически определяющих (контролирующих) его действия. Все эти лица должны возмещать убытки, причиненные ими юридическому лицу, если будет доказано, что при осуществлении своих прав и исполнении обязанностей они действовали недобросовестно или неразумно, в том числе, если их действия (бездействие) не соответствовали обычным условиям гражданского оборота или обычному предпринимательскому риску.

КОРПОРАТИВНЫЙ ДОГОВОР

В целях содействия созданию международного финансового центра в Российской Федерации в соответствии с распоряжением Президента Российской Федерации от 29 декабря 2010 г. № 900-рп включены новые для ГК РФ положения: о возможности утверждения учредителями (участниками) юридического лица его внутреннего регламента, который не является учредительным документом юридического лица и не должен противоречить его уставу; о корпоративном договоре. Нельзя недооценивать сущность такого института, как корпоративный договор. Заключение корпоративного договора может

А.Гудцова

“ Нельзя сказать, что данные нормы являются новыми и отсутствовала арбитражная практика привлечения к ответственности руководителей компаний с применением общих норм об гражданско-правовой ответственности участников гражданского оборота. Стоит вспомнить Постановление Пленума ВАС РФ от 30.07.2013 N 62 «О некоторых вопросах возмещения убытков лицами, входящими в состав органов юридического лица» (далее – ПП ВАС от 30.07.2013), где ВАС РФ уже выразил тождественную правовую позицию. Вместе с тем вызывает определённые вопросы норма п. 5 ст. 53.1 ГК РФ, согласно которой соглашение об устранении или ограничении ответственности указанных ранее лиц за совершение недобросовестных действий, а в публичном обществе за совершение недобросовестных и неразумных действий ничтожно. Легко заметить, что в первом случае фраза «и неразумность» действий отсутствует. Такая формулировка приводит к возможности заключения соглашения об устранении или ограничении ответственности руководителя компании за совершение неразумных действий с любым юридическим лицом, за исключением публичных акционерных обществ. При этом, определённое видение того, что связывается с понятием неразумности действий руководителя юридического лица, отражено в пункте 3 ПП ВАС от 30.07.2013, в частности, когда директор:

- 1) принял решение без учета известной ему информации, имеющей значение в данной ситуации;
 - 2) до принятия решения не предпринял действий, направленных на получение необходимой и достаточной для его принятия информации, которые обычны для деловой практики при сходных обстоятельствах, в частности, если доказано, что при имеющихся обстоятельствах разумный директор отложил бы принятие решения до получения дополнительной информации;
 - 3) совершил сделку без соблюдения обычно требующихся или принятых в данном юридическом лице внутренних процедур для совершения аналогичных сделок (например, согласования с юридическим отделом, бухгалтерией и т.п.).
- С учетом сказанного, можно предположить, что недобросовестные участники гражданского оборота, к сожалению, смогут воспользоваться этим несовершенством нормы права. ”

А.Гудцова

“ Среди новелл ГК РФ можно также отметить введение понятия корпоративного договора, представляющего собой соглашение между участниками хозяйственного общества или некоторыми из них об осуществлении своих корпоративных (членских) прав, в том числе голосовать определенным образом на общем собрании участников общества, согласованно осуществлять иные действия по управлению обществом, приобретать или отчуждать доли в его уставном капитале (акции) по определенной цене или при наступлении определенных обстоятельств либо воздерживаться от отчуждения долей (акций) до наступления определенных обстоятельств. При этом, корпоративный договор не может обязывать его участников голосовать в соответствии с указаниями органов общества, определять структуру органов общества и их компетенцию. ”

предоставить возможность участникам хозяйственного общества влиять на принятие обществом решений, формирование коалиций среди участников для цели совместного принятия решений и выбора направления развития общества.

РЕОРГАНИЗАЦИЯ И ЛИКВИДАЦИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

В новой редакции ГК РФ допускается реорганизация юридического лица с одновременным сочетанием различных ее форм (разделение с одновременным преобразованием и т.п.), а также реорганизация с участием более двух юридических лиц, что призвано облегчить диверсификацию предпринимательской деятельности. Так, до вступления в силу поправок ГК РФ можно было сочетать только разделение или выделение АО с одновременным слиянием с другим АО или присоединением к другому АО. Для юридических лиц иных организационно-правовых форм совмещенная реорганизация вовсе не была предусмотрена. Например, чтобы разделить ООО на два АО, необходимо было последовательно провести две реорганизации в разных формах: сначала преобразовать ООО в АО, а затем разделить созданное АО на два акционерных общества. После вступления в силу изменений в ГК РФ можно будет совместить две формы реорганизации: провести преобразование ООО в АО одновременно с разделением на два АО. Более того, новая редакция ГК РФ позволит проводить реорганизацию сразу между несколькими юридическими лицами разных организационно-правовых форм: например, слияние двух АО и трех ООО, присоединение к одному АО двух ООО и т.д.

Нужно учесть, что перечисленные возможности будут ограничены некоторыми запретами. Так, по общему правилу нельзя будет преобразовать некоммерческие организации в коммерческие (и наоборот). Поэтому, например, не будет считаться законной реорганизация в форме слияния (присоединения), проведенная между ООО и потребительским кооперативом.

Также отпадает необходимость при реорганизации юридического лица составлять разделительный баланс. Достаточно ограничиться передаточным актом.

Уточнен порядок ликвидации юридического лица и удовлетворения требований его кредиторов, в том числе в части его соотношения с возможной процедурой банкротства.

Новеллой ГК РФ является ст. 60.1, касающаяся признания недействительным решения о реорганизации юридического лица. По общему правилу соответствующее требование может быть предъявлено в суд не позднее чем в течение трех месяцев после внесения в единый государственный реестр юридических лиц записи о начале процедуры реорганизации. Это специальный срок в сравнении со сроком, установленным п. 5 ст. 181.4 ГК РФ.

ОБРАЩАЕМ ВНИМАНИЕ

Подтверждение принятия общим собранием участников общества с ограниченной ответственностью решения и состава участников общества, присутствовавших при его принятии, с 1 сентября будет осуществляться путем нотариального удостоверения, если иной способ не будет предусмотрен уставом общества либо решением общего собрания участников общества, принятым участниками общества единогласно. Таким образом, стоит заранее предусмотреть в уставе общества способ такого подтверждения. Это позволит сэкономить на времени и средствах ■

А.Гудцова

«Уточнены нормы Гражданского кодекса РФ о реорганизации юридического лица. Так, в ст. 57 ГК РФ нашли отражение нормы о допустимости реорганизации юридического лица с одновременным сочетанием различных форм (слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование).

Государственная регистрация юридического лица, создаваемого в результате реорганизации (в случае регистрации нескольких юридических лиц – первого по времени государственной регистрации), допускается не ранее истечения соответствующего срока для обжалования решения о реорганизации. Как сложится практика применения этой нормы – покажет время, однако думается, что определённые трудности, связанные с применением ст.ст. 57 и 60.1 ГК РФ всё же возникнут.

Гражданский кодекс РФ уточняет гарантии прав кредиторов при реорганизации юридического лица. Так, кредитор юридического лица, если его права требования возникли до опубликования первого уведомления о реорганизации юридического лица, вправе потребовать в судебном порядке досрочного исполнения соответствующего обязательства должником, а при невозможности досрочного исполнения – прекращения обязательства и возмещения связанных с этим убытков, за исключением случаев, установленных законом или соглашением кредитора с реорганизуемым юридическим лицом. Эта норма после принятия Закона стала общим правилом. Требования о досрочном исполнении обязательства или прекращении обязательства и возмещении убытков могут быть предъявлены кредиторами не позднее чем в течение тридцати дней после даты опубликования последнего уведомления о реорганизации юридического лица (ст. 60 ГК РФ).

Что касается совершенствования норм о ликвидации юридического лица, представляется необходимым отметить то, что законодатель ввёл в ГК РФ достаточное количество общих положений о ликвидации юридического лица, а также упорядочил уже имевшиеся соответствующие нормы.

Важным нововведением ГК РФ является норма, устанавливающая, что с момента принятия решения о ликвидации юридического лица срок исполнения его обязательств перед кредиторами считается наступившим (п. 4 ст. 61 ГК РФ).

Обязанность лиц, принявших решение о ликвидации юридического лица, сообщить в уполномоченный государственный орган, осуществляющий государственную регистрацию юридических лиц, для внесения в единый государственный реестр юридических лиц записи о том, что юридическое лицо находится в процессе ликвидации, а также опубликовать сведения о принятии данного решения в порядке, установленном законом, должна быть исполнена теперь в течение трёх рабочих дней, а не «немедленно», как было ранее.

ГК РФ также вводит понятие недействующее юридическое лицо, под которым понимается фактически прекратившее свою деятельность и подлежащее исключению из ЕГРЮЛ в порядке, установленном законом о государственной регистрации юридических лиц, юридическое лицо, которое в течение двенадцати месяцев, предшествующих его исключению из указанного реестра, не представляло документы отчетности, предусмотренные законодательством Российской Федерации о налогах и сборах, и не осуществляло операций хотя бы по одному банковскому счёту.

При этом исключение недействующего юридического лица из ЕГРЮЛ не препятствует привлечению к ответственности лиц, указанных в ст. 53.1 ГК РФ, т. е. руководителей юридическое лица. »

44-ФЗ: разбираемся вместе

Контрактная система работает с начала года, однако специалисты по госзаказу продолжают разбираться в нормах Федерального закона от 5 апреля 2013 года № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [далее – Закон 44-ФЗ]. Сложности вызывают обоснование закупки, использование электронного документооборота, выбор способа проведения закупки и другие положения. С этого номера мы начинаем разъяснять спорные моменты, связанные с применением этого закона. Присылайте в редакцию ваши вопросы, и в следующих номерах мы обязательно на них ответим.

ЗАПРОС КОТИРОВОК

«Зачастую бывает, что возможный участник закупки находится в другом городе и опасается не успеть подать заявку в письменной форме. Согласно ч. 2 ст. 77 закона 44-ФЗ, участник вправе подать заявку на участие в запросе котировок в форме электронного документа. В настоящее время ЕИС не введена в эксплуатацию, а функционалом официального сайта не предусмотрена возможность подачи заявки в форме электронного документа. Таким образом, на сегодняшний день это можно сделать только посредством электронной почты. Правомерно ли направление котировочной заявки в форме электронного документа на электронную почту заказчика?»

Елена Изъюрова, юрист ООО «Дельта-Бизнес»



Согласно п. 4 части 1 статьи 4 Федерального закона о контрактной системе, в целях информационного обеспечения контрактной системы в сфере закупок создается и ведется единая информационная система, взаимодействие которой с иными информационными системами обеспечивает, в частности, подачу заявок на участие в определении поставщика (подрядчика, исполнителя) в форме электронного документа, а также открытие доступа к таким заявкам в день и во время, которые указаны в извещении об осуществлении закупки. При этом, участникам закупок должна быть обеспечена возможность в режиме реального времени получать информацию об открытии указанного доступа.

В соответствии с частью 1 статьи 5 Федерального закона о контрактной системе, в рамках отношений, указанных в части 1 статьи 1 Федерального закона, допускается обмен электронными документами, предусмотренными законодательством Российской Федерации и иными нормативными правовыми актами о контрактной системе в сфере закупок, между участниками контрактной системы в сфере закупок, в том числе подача заявок на участие в определении поставщика (подрядчика, исполнителя), окончательных предложений. При этом, указанные заявки, окончательные предложения и документы должны быть подписаны усиленной электронной подписью и поданы с использованием единой информационной системы. ➔



Виталий Кимпицкий
Генеральный директор
«Центр сопровождения
торгов»



Следовательно, единственной системой электронного документооборота в целях исполнения 44-ФЗ является ЕИС. В статье 112 на переходный период не предусмотрено какой-либо иной информационной системы с аналогичным набором функций.

При этом, система электронного документооборота должна исполнять функцию не только подписания и подачи заявок, но и обеспечивать конфиденциальность и неприкосновенность сведений котировочной заявки, защиту от ознакомления с ее содержанием до момента вскрытия конвертов с такими заявками и (или) открытия доступа к поданным в форме электронных документов заявкам на участие в запросе котировок.

По смыслу ст. 77 Федерального закона о контрактной системе, котировочные заявки подаются способами (в конверте или через ЕИС), исключаящими возможность заказчика получать информацию о поданных участниками ценовых предложениях до момента окончания срока подачи заявок.

Электронный документооборот посредством электронной почты не может обеспечить:

- а) подтверждение подлинности электронной подписи участника;
- б) подтверждение такого признака электронной подписи, как её усиленность;
- в) конфиденциальность и неприкосновенность сведений котировочной заявки, защиту от ознакомления с ее содержанием до момента вскрытия конвертов с такими заявками и (или) открытия доступа к поданным в форме электронных документов заявкам на участие в запросе котировок.

То есть, электронная почта по своему функционалу никак не заменяет ЕИС, и заявки, поданные по электронной почте, даже будучи подписанными электронной подписью участника, не могут расцениваться как котировочные заявки, поданные надлежащим образом.

Аналогичная позиция высказана Министерством экономического развития РФ в письме № 10070/ЕЕ/Д28п от 06.05.2014. Также данная позиция подтверждается решениями контролирующих органов (к примеру, решение по делу РЗ-45/14 от 20.03.2014, вынесенное УФАС Тамбовской области, решение по делу по делу № 055-14-Т от 05.03.2014, вынесенное Белгородским УФАС России, решение по делу № 53-ж/2014 от 13.02.2014, вынесенное Челябинским УФАС России, решение Пермского УФАС России от 14.03.2014 по жалобе № 01561000126/07.03.2014/3699, решение

Калининградского УФАС России по делу № КС-26/2014 от 28.02.2014).

Более того, при направлении заявки по электронной почте у заказчика отсутствует какая-либо обязанность подтвердить её получение. Статья 77 предусматривает выдачу расписки в получении заявки только в случае подачи заявки в запечатанном конверте. Следовательно, сам факт подачи заявки на участие в запросе котировок в форме электронного документа с использованием электронной почты будет для участника практически недоказуем ■

Котировка — суммы котировочных заявок ограничены до 500 т.р., в этом случае участники этого вида торгов видят предложения конкурентов и могут влиять на исход торгов (сбивая цены конкурента), т.к. заявки подаются с указанием цен. Кто дал наименьшую сумму, тому и флаг в руки. Бумажной волокиты практически никакой, чье предложение выбрали, с тем и контракт.

Аукцион — то же самое, что и котировка, только суммы выше 500 т.р., плюс ко всему идет бумажная волокита. При участии в этой форме торгов подразумевается, что каждый участник подал своё предложение и до конца окончания торгов может переподать свое предложение с меньшими ценами. Потом собирается комиссия из пяти человек и смотрит самое выгодное предложение.

Конкурс — это то же самое, что и аукцион, только в этом случае участники подают свое предложение один раз и не владеют информацией о других участниках. По окончании торгов комиссия рассматривает и выбирает выгодное для неё предложение (цены).



ЕСЛИ ЗАКУПКА НЕ БОЛЕЕ СТА ТЫСЯЧ

Закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя; далее - поставщик) подразумевает, что заказчик предлагает заключить конкретному юридическому или физическому лицу. При этом, формальную процедуру выбора поставщика в отличие от конкурентных способов определения поставщиков (конкурса, аукциона, запроса котировок и запроса предложений) заказчик не проводит.

Закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя; далее - поставщик) подразумевает, что заказчик предлагает заключить конкретному юридическому или физическому лицу. При этом, формальную процедуру выбора поставщика в отличие от конкурентных способов определения поставщиков (конкурса, аукциона, запроса котировок и запроса предложений) заказчик не проводит.

Случаи, в которых заказчиком может осуществляться закупка у единственного поставщика, закреплены в части 1 статьи 93 Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее - Закон, Закон № 44-ФЗ).

Эти случаи можно разделить на следующие группы:

1. Закупки в случае признания конкурентных процедур несостоявшимися;
2. Закупки, связанные со строительством (приобретением, арендой), а также ремонтом и содержанием имущества;
3. Закупки в сфере культуры, спорта, науки и образования;
4. Закупки в сфере медицины и ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций;
5. Закупки в сфере государственного управления, обороны;
6. Иные случаи, в которых закупка может осуществляться у единственного поставщика.

В данной статье мы рассмотрим случай закупки товара, работы или услуги на сумму, не превышающую ста тысяч рублей, в рамках действия Закона № 44-ФЗ в редакции Федерального закона от 04.06.2014 № 140-ФЗ.

Закупка товаров (работ, услуг) у единственного поставщика является наиболее удобной для большинства заказчиков, если цена контракта незначительна. Закон разрешает разово закупать у единственного поставщика по выбору заказчика любые товары (работы, услуги) на сумму не более ста тысяч рублей. Однако, годовой объем таких закупок (за исключением закупок для нужд сельских поселений): не должен превышать 2 миллионов рублей или не должен превышать 5% совокупного годового объема и не должен составлять более чем 50 миллионов рублей (пункт 4 части 1 статьи 93 Закона № 44-ФЗ). В отношении закупок, осуществляемых заказчиками для обеспечения муниципальных нужд сельских поселений, ограничения годового объема закупок не применяются. В сравнении с предыдущей редакцией Закона у заказчика появилась возможность осуществления закупок товаров, работ и услуг у единственного поставщика на сумму, не превышающую ста тысяч рублей, в годовом объеме закупок до 2 миллионов рублей. Это значительно упрощает жизнь тем заказчикам, у которых совокупный годовой объем закупок менее 40 миллионов рублей.

Согласно пункту 16 статьи 3 Закона, под совокупным годовым объемом закупок понимается - утвержденный на соответствующий финансовый год общий объем финансового обеспечения для осуществления заказчиком закупок в соответствии с Законом, в том числе для оплаты контрактов, заключенных до начала указанного финансового года и подлежащих оплате в указанном финансовом году. Необходимо учитывать эту информацию для соблюдения требований, установленных пунктом 4 части 1 статьи 93 Закона.



Николай Будилин
Юрист-аналитик
«Консультант Коми»





Обращаем внимание, что согласно части 3 статьи 93 Закона, в случае осуществления закупки у единственного поставщика для заключения контракта заказчик обязан обосновать в документально оформленном отчете невозможность или нецелесообразность использования иных способов определения поставщика, а также цену контракта и иные существенные условия контракта.

Преимуществом закупки товара, работы или услуги на сумму, не превышающую ста тысяч рублей, является и то обстоятельство, что заказчик освобожден от обязанности по размещению в единой информационной системе извещения об осуществлении такой закупки и от обязанности включения в контракт расчета и обоснования цены контракта.

Заказчик при осуществлении закупки товара, работы или услуги на сумму, не превышающую ста тысяч рублей, освобождается от обязанности в привлечении экспертов, экспертных организаций к проведению экспертизы поставленного товара, выполненной работы, оказанной услуги, но только при осуществлении закупок

для обеспечения федеральных нужд (пункт 1 части 4 статьи 94 Закона № 44-ФЗ).

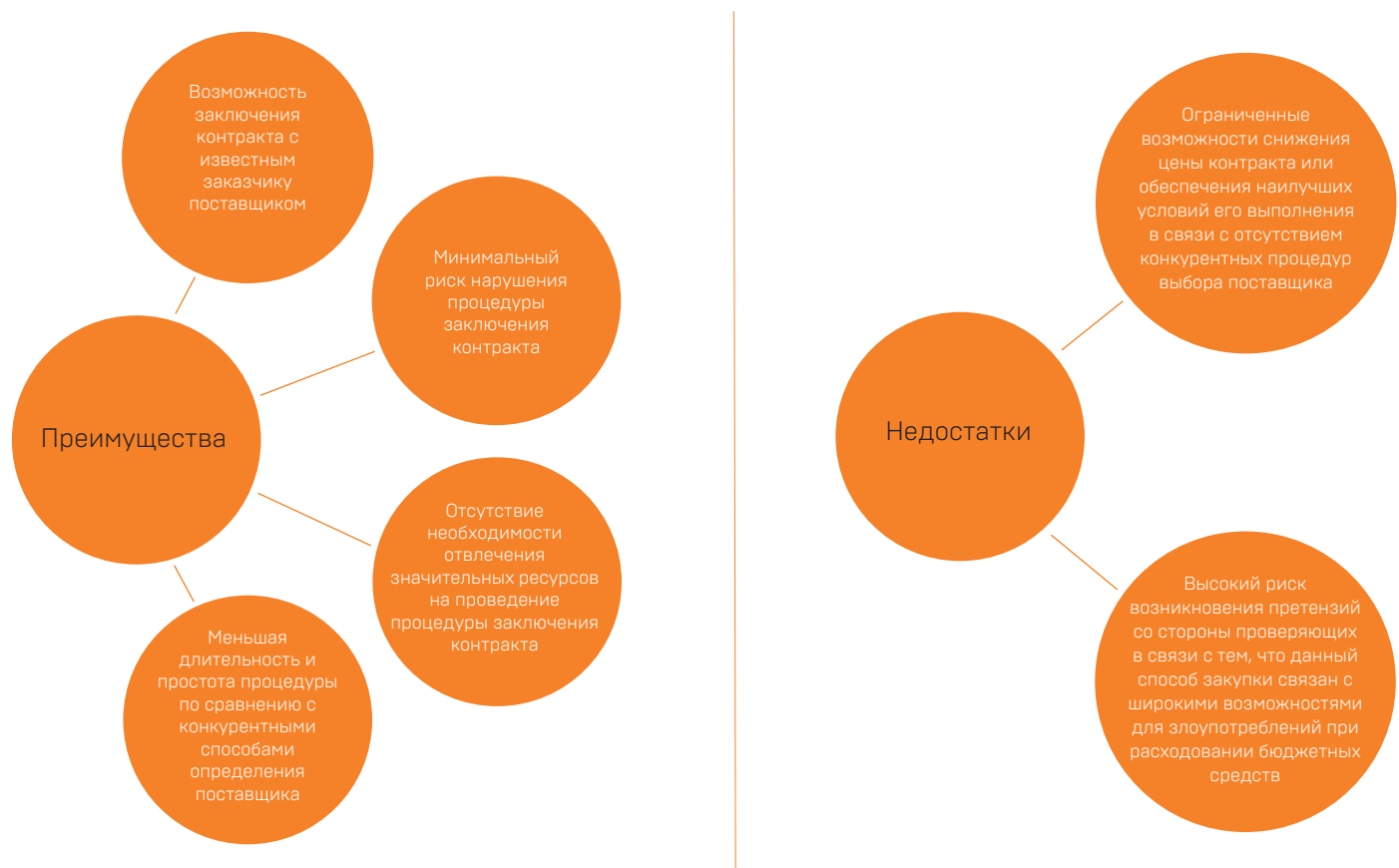
В рассматриваемом нами случае заказчик самостоятельно выбирает поставщика. Однако, при выборе необходимо учитывать требования, предусмотренные законом для всех участников закупок (часть 1 статьи 31 Закона № 44-ФЗ).

Подводя итог вышесказанному, обозначим основные этапы проведения закупки товара, работы или услуги на сумму, не превышающую ста тысяч рублей:

- подготовка к проведению закупки у единственного поставщика (издание приказа о проведении закупки у единственного поставщика, разработка и утверждение проекта контракта, выбор единственного поставщика);
- проверка обеспечения исполнения контракта, предоставленного единственным поставщиком (в случае, если требование обеспечения исполнения контракта установлено в проекте контракта);
- подписание контракта с единственным поставщиком (в любой день, определенный по согласованию с заказчиком) ■

В Законе отмечены случаи, на которые не распространяются положения об обязанности заказчика составлять документальный отчет. К таковым относятся и осуществление закупки товара, работы или услуги на сумму, не превышающую ста тысяч рублей.

Преимущества и недостатки закупки у единственного поставщика



В контексте судебной реформы

Содержанием громкой судебной реформы последних месяцев стало упразднение Высшего Арбитражного Суда РФ, роспуск действующего состава Верховного Суда РФ и создание единой высшей судебной инстанции - Верховного Суда РФ. В данной статье мы рассмотрим практику ВАС РФ и ВС РФ и значение постановлений ВАС РФ для пересмотра судебных актов по новым обстоятельствам в контексте судебной реформы.



Мария Полякова
специалист-эксперт
«Консультант Коми»

До сих пор подходы арбитражных судов и судов общей юрисдикции нередко различались. Целью реформы является обеспечение единства подходов судов как в отношении граждан, так и в отношении юридических лиц.

Разъяснения по вопросам судебной практики теперь дает ВС РФ. Согласно абз. 7 ч. 4 ст. 170 АПК РФ (в редакции Федерального закона от 28.06.2014 N 186-ФЗ), в мотивировочной части решения арбитражного суда могут содержаться ссылки на постановления Пленума и Президиума ВС РФ, а также на сохранившие силу постановления Пленума и Президиума ВАС РФ.

Согласно Федеральному конституционному закону от 04.06.2014 N 8-ФКЗ, постановления Пленума ВАС РФ сохраняют силу до принятия соответствующих решений Пленумом ВС РФ (ч. 1 ст. 3 Федерального конституционного закона от 04.06.2014 N 8-ФКЗ). Из данной формулировки неясно, какое именно решение имеется в виду. Вероятно, речь идет о разъяснении Пленума ВС РФ по вопросу судебной практики, разрешенному Пленумом ВАС РФ. Кроме того, можно предположить, что Пленуму ВС РФ таким образом предоставлена возможность признавать утратившими силу конкретные разъяснения Пленума ВАС РФ. Это связано с тем,

что ВС РФ является правопреемником ВАС РФ. В настоящее время не определено, в какой момент и каким образом утрачивают силу постановления Президиума ВАС РФ.

Ранее разъяснения ВС РФ, как правило, не влияли на арбитражную практику. В качестве примеров исключений можно привести:

а) позиции Пленума ВС РФ по вопросам защиты прав потребителей:

— Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 16.05.2013 N А19-17606/2012;

— Постановление ФАС Московского округа от 27.03.2013 N А40-106868/12-35-1011;

— Постановление ФАС Уральского округа от 29.07.2013 N А60-39156/2012;

б) позиции Президиума ВС РФ, изложенные в ежеквартальных обзорах ВС РФ:

— Постановление Президиума ВАС РФ от 04.12.2012 N 11277/12;

— Постановление ФАС Северо-Западного округа от 15.01.2013 N А56-25599/2012;

в) позиции ВС РФ, отраженные в его определениях:

— Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 30.04.2013 N А40-82956/12-129-538;

— Постановление ФАС Московского округа от 26.10.2012 N А40-50099/12-25-230;

Федеральный конституционный закон от 05.02.2014 N 4-ФКЗ «О внесении изменений в Федеральный конституционный закон «О судебной системе Российской Федерации» (вступил в силу 06.08.2014) Основные изменения: ВС РФ станет единственным высшим судебным органом по гражданским, уголовным, административным и иным делам, а также по экономическим спорам. Данный суд будет находиться в Санкт-Петербурге, в Москве будет создано лишь постоянное представительство. Момент переезда будет установлен отдельно Президентом РФ по согласованию с ВС РФ. В документе определена новая компетенция Пленума и Президиума ВС РФ, а также полномочия Председателя ВС РФ и его заместителей.

— Постановление ФАС Московского округа от 30.03.2009 N А41-13503/08.

Согласно Федеральному закону от 28.06.2014 N 186-ФЗ одним из оснований для пересмотра судебных актов по новым обстоятельствам является определение либо изменение в постановлении Пленума или Президиума ВС РФ практики применения правовой нормы. В соответствующем постановлении также должно содержаться указание на возможность пересмотра вступивших в силу судебных актов на основании данного обстоятельства.

Эти изменения внесены в п. 5 ч. 3 ст. 311 АПК РФ и начали действовать с 6 августа 2014 г. С этой же даты потеряла силу редакция данной нормы, в которой в качестве оснований для пересмотра судебных актов по новым обстоятельствам указывалось определение или изменение в постановлении Пленума или Президиума ВАС РФ практики применения правовой нормы.

Необходимо отметить, что судопроизводство в арбитражных судах осуществляется в соответствии с федеральными законами в той редакции, которая действует в момент разрешения спора (рассмотрения дела), совершения отдельного процессуального действия или исполнения судебного акта (ч. 4 ст. 3 АПК РФ).

Следовательно, с 6 августа 2014 г. определение или изменение в постановлении Пленума или Президиума ВАС РФ практики применения правовой нормы не является основанием для пересмотра судебных актов по новым обстоятельствам. Таким образом, возникает противоречие между сохранившими силу постановлениями Пленума ВАС РФ, в которых содержится указание на возможность пересмотра вступивших в силу судебных актов, и новой редакцией п. 5 ч. 3 ст. 311 АПК РФ.

Согласно ч. 4 ст. 3 АПК РФ, суд должен руководствоваться нормами АПК РФ, а не оговорками, содержащимися в актах ВАС РФ. При этом возможны следующие ситуации:

1. Лицо успело подать заявление о пересмотре судебного акта по новым обстоятельствам до 6 августа 2014 г. Это заявление было принято к производству, однако, при его рассмотрении суд будет руководствоваться новыми нормами, согласно которым определение или изменение в постановлении Пленума или Президиума ВАС РФ практики применения правовой нормы не является основанием для пересмотра судебного акта по новым обстоятельствам. В связи с этим судебный акт, вероятно, останется без изменения.

2. Заявление о пересмотре судебного акта по новым обстоятельствам подано после 6 августа 2014 г. В этом случае оно возвращается заявителю из-за несоответствия требованию об указании на новое обстоятельство, предусмотренное ст. 311 АПК РФ.

Это подтверждается позицией КС РФ, выраженной в Определении от 22.11.2012 N 2148-О. Согласно этой позиции, при новом рассмотрении дела суду надлежит руководствоваться правилами федерального закона, действующего на момент такого рассмотрения, независимо от того, какой федеральный закон действовал в период подачи в арбитражный суд заявления ■

Федеральный конституционный закон от 05.02.2014 N 3-ФКЗ «О Верховном Суде Российской Федерации» (вступил в силу 06.08.2014, за исключением отдельных положений). Основные изменения: Будет изменен перечень федеральных судов - исключен ВАС РФ. Кроме того, ВС РФ получит иной правовой статус, поскольку будет наделен дополнительными полномочиями. Об особенностях вступления в силу отдельных положений см. Справку к данному Федеральному конституционному закону.

Также смотрите в КонсультантПлюс:

1. Статья: Реформа национальной судебной системы (Пантелеев Б.) («ЭЖ-Юрист», 2014, N 19)
2. Статья: Совершенствование законодательства и судебной деятельности в Российской Федерации (Примак Т.К.) («Мировой судья», 2014, N 4)
3. Статья: Реформированная структура российской судебной системы (Чашин А.Н.) («Российский судья», 2014, N 4)
4. Статья: О юрисдикции нового Верховного Суда РФ: компетенция и полномочия (Фоков А.П.) («Российский судья», 2014, N 3)
5. Статья: Судебная реформа 2014: образование нового Верховного Суда РФ (Чистякова Л.) («Налоговый вестник», 2014, N 1)



Как изменилось кредитование физических лиц

С 1 июля 2014 года вступил в силу Федеральный закон от 21 декабря 2013 года № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)». Закон изменяет условия кредитования физических лиц и ограничивает банки и иные микрофинансовые организации, ломбарды, кредитные кооперативы, некредитные финансовые организации в применении «непрозрачных» схем кредитования. Действие нормы распространяется на все потребительские кредиты и займы, кроме тех, обязательства по которым обеспечены ипотекой.



С 1 июля банки обязаны предоставлять своим клиентам максимально полную информацию о получаемом кредите, о суммах и датах платежей, порядке их определения с указанием отдельно сумм, направляемых на погашение основного долга, и сумм, направляемых на погашение процентов, а также об общей сумме выплат в течение срока действия договора, определенной исходя из его условий, и действующих на дату заключения договора (согласно графику платежей).

Главным нововведением является обязательное указание в правом верхнем углу первой страницы договора полной стоимости кредита (ПСК). В ПСК, рассчитываемой согласно формуле, приведенной в Законе, должны быть включены: все платежи заемщика по погашению основной части долга и процентов, платежи кредитору и третьим лицам, предусмотренные индивидуальными условиями договора, плата за выпуск и обслуживание банковской карты.

Банк России ежеквартально будет рассчитывать среднерыночное значение ПСК по категориям кредитов с учетом их суммы, сроков возврата, наличия обеспечения и других условий. На момент заключения договора ПСК не может превышать рассчитанное Банком России среднерыночное значение более чем на одну треть. Ожидается, что такая мера позволит стандартизировать процесс формирования процентных ставок на рынке.

Законом предусмотрено введение стандартной (обязательной для всех) формы кредитного договора (займа), что поможет упростить потенциальному заемщику процесс сравнения предложений разных банков. На принятие решения по кредитному предложению заемщик может потратить до 5 рабочих дней. Это делается, в том числе, и для защиты потребителей от так называемых «выгодных» предложений, требующих моментального принятия решения.

Определены общие и индивидуальные условия, которые должны содержаться в каждом кредитном договоре (вид кредита, его сумма, валюта и способ предоставления (в т.ч. использование электронных средств платежа), процентная ставка (порядок ее определения), периодичность платежей, способы и сроки возврата, информация об иных способах сопутствующих обязательных условиях и услугах и пр.). Индивидуальные условия из 16-и обязательных пунктов оформляются в виде таблицы четким и хорошо читаемым шрифтом. Форма таблицы подробно описана в Указании Банка России от

23.04.2014 № 3240-У «О табличной форме индивидуальных условий договора потребительского кредита (займа)».

Закреплено право заемщика досрочно и без уведомления кредитора в течение 14 календарных дней после получения кредита (займа) вернуть денежные средства, выплатив проценты за фактическое использование кредита. По целевым кредитам на досрочный возврат денег дается 30 дней.

Закон детально прописывает последствия нарушения заемщиком сроков погашения кредита. Определен максимальный размер штрафа за нарушение клиентом договора. В зависимости от формулировки он должен быть не более 20% годовых, если по условиям договора есть проценты за нарушения, или не более 0,1% в день, если по условиям договора проценты на сумму кредита за нарушения не начисляются.

Кроме того, закон устанавливает очередность проведения платежей в том случае, если сумма, уплаченная заемщиком, меньше суммы ежемесячного платежа. В первую очередь происходит погашение задолженности по процентам и задолженности по основному долгу, далее – штраф (неустойка, пеня).

Закон запрещает кредиторам и коллекторам звонить и отправлять SMS должнику с 22:00 до 8:00 утра в рабочие дни и с 20:00 до 9:00 утра в выходные. Коллектор обязан представляться и сообщать наименование кредитора, в интересах которого он действует. За нарушение этих правил им грозит штраф от 5 тыс. до 10 тыс. рублей.

В конечном итоге Закон, разработанный в целях общей унификации правил кредитования и для защиты прав заемщика от недобросовестных банков, призван помочь клиенту еще до подписания кредитного договора получить всю необходимую информацию о кредитном продукте для оценки собственных финансовых возможностей ■

Сумма просроченной задолженности по кредитам продолжает расти как в целом по России, так и в Республике Коми. Так, по данным на начало июня общий долг жителей Коми перед банками составил 85,1 млрд. рублей. Размер просроченной задолженности – 2,9 млрд. рублей или около 3,5% общей суммы выданных кредитов. Для сравнения по данным на аналогичный период прошлого года сумма просрочки составляла 1,6 млрд. рублей или 2,4%.

Расчет по МРОТ

Необходимо ли в случаях, когда расчет пособия по временной нетрудоспособности производится исходя из минимального размера оплаты труда, корректировать размер данного пособия с учетом стажа застрахованного лица?

Елена Стаханова, бухгалтер ООО «С-Тройка»



Размер пособия по временной нетрудоспособности исчисляется исходя из среднего заработка застрахованного лица, рассчитанного за два календарных года, предшествующих году наступления временной нетрудоспособности, в том числе за время работы (службы, иной деятельности) у другого страхователя (других страхователей) (п. 1 ст. 14 Федерального закона от 29.12.2006 № 255-ФЗ). При этом, размер дневного пособия по временной нетрудоспособности исчисляется умножением среднего дневного заработка застрахованного лица на размер пособия, установленного в процентном выражении к среднему заработку в соответствии со статьей 7 Федерального закона от 29.12.2006 № 255-ФЗ (п. 4 ст. 14 Федерального закона от 29.12.2006 № 255-ФЗ), а именно:

- при страховом стаже 8 и более лет застрахованному лицу выплачивается 100% среднего заработка;
- при страховом стаже от 5 до 8 лет — 80% среднего заработка;
- при страховом стаже до 5 лет — 60% среднего заработка.

Однако, в отдельных случаях пособие по временной нетрудоспособности следует исчислять исходя из МРОТ. Например, если:

- застрахованное лицо не имело заработка в расчетном периоде (п. 1.1 ст. 14 Федерального закона от 29.12.2006 № 255-ФЗ);

- исчисленный средний заработок, рассчитанный за эти периоды, в расчете за полный календарный месяц ниже МРОТ (п. 1.1 ст. 14 Федерального закона от 29.12.2006 № 255-ФЗ);

- страховой стаж застрахованного лица составляет менее шести месяцев (п. 6 ст. 7 Федерального закона от 29.12.2006 № 255-ФЗ);

- имеются основания для снижения размера пособия по временной нетрудоспособности (п. 2 ст. 8 Федерального закона от 29.12.2006 № 255-ФЗ).

Иными словами, законодательство ограничивает максимальный размер пособия, исчисляемого в указанных случаях, размером МРОТ (в расчете за полный календарный месяц). Каких-либо минимальных размеров пособий, исчисляемых в указанных случаях, законодательством не установлено. Не предусмотрено в таких ситуациях и каких-либо исключений в части применения размера пособия, установленного в процентном выражении к среднему заработку.

Таким образом, в случаях, когда пособие по временной нетрудоспособности исчисляется исходя из МРОТ, размер дневного пособия корректируется в зависимости от стажа застрахованного лица наряду с общеустановленными правилами расчета дневного пособия по временной нетрудоспособности ■



Елена Лейтнер
начальник отдела
администрирования
страховых взносов
регионального
отделения Фонда
социального
страхования РФ по РК



**Закон поддерживает порядок,
образование — совершенствует**

ООО «КонсультантПлюсКомп»
Сыктывкар, ул. Интернациональная, 108/3
Горячая линия: 8(812) 30-15-53
www.consultantkomi.ru

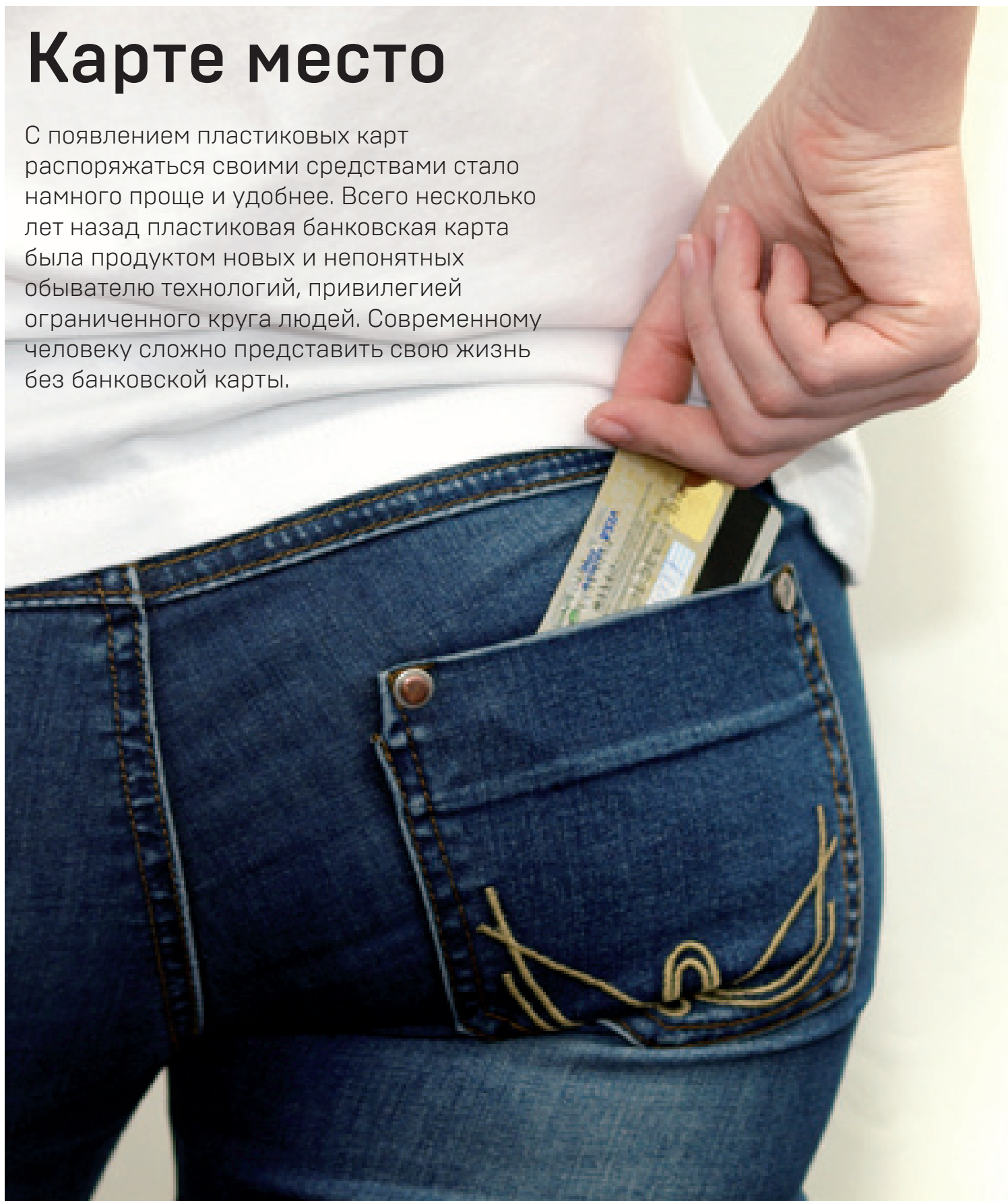


**КОНСУЛЬТАНТ
КОМИ**

ПРАВО ЖИТЬ РАЗУМНО

Карте место

С появлением пластиковых карт распоряжаться своими средствами стало намного проще и удобнее. Всего несколько лет назад пластиковая банковская карта была продуктом новых и непонятных обывателю технологий, привилегией ограниченного круга людей. Современному человеку сложно представить свою жизнь без банковской карты.



Пластиковая карта обладает рядом неоспоримых преимуществ: она занимает немного места, при утере пластиковой карты деньги на счете сохраняются, с картой не возникает проблемы отсутствия сдачи. С помощью карты можно за считанные минуты оплатить покупку или услугу, пополнить счет мобильного телефона, перевести деньги на счет третьих лиц. И при этом отсутствует необходимость носить в кармане наличные денежные средства (монеты, бумажные деньги), которые вполне могут стать объектом повышенного внимания мошенников и карманных воров.

Преимущества использования банковских карт очевидны. Карта всегда при вас и только вы знаете к ней ПИН-код. В случае утери вы просто позвоните в банк и заблокируете карту. Но попробуйте вспомнить, сколько раз официант в ресторане уходил с вашей картой неизвестно куда? И почему Интернет «пестрит» сообщениями о жертвах мошеннических операций с участием банковских карт?

К сожалению, чаще всего мы начинаем задумываться о безопасности своих средств только тогда, когда сами (или наши знакомые) становимся жертвой обмана. Большинство мошеннических схем направлено на неосведомленных пользователей, доверяющих банкоматам и письмам «от банков» и не знакомых с простыми правилами безопасного использования банковских карт. Чтобы уберечь свои средства от посягательств мошенников, а самих себя от лишних проблем и расстройств, предлагаем ознакомиться со следующими рекомендациями.

В ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ

— При совершении оплаты в магазине или ресторане следите за тем, чтобы операцию по карте проводили в вашем присутствии. Официант не имеет права отказать, если вы захотите пройти с ним для оплаты счета. — Обязательно проверяйте сумму, указанную на чеке, прежде чем

подписать его. Если требуется ввести ПИН-код для подтверждения транзакции, прикрывайте его рукой от любопытных глаз окружающих людей.

— Если действия сотрудников магазина или ресторана вызывают у вас сомнения – расплатитесь лучше наличными.

— Будьте аккуратны, пользуясь картой в популярных туристических странах. Не стоит расплачиваться картой в сувенирных магазинах, если вы не хотите испортить впечатление от отдыха.

В ВИРТУАЛЬНОМ МИРЕ

— Возьмите за правило использовать только собственный компьютер для оплаты через Интернет. Избегайте общедоступных компьютеров и сетей общественного пользования.

— Для оплаты по карте в Интернете выбирайте интернет-магазины, которые вы хорошо знаете и которым доверяете. Не переходите по ссылкам, которые кажутся вам сомнительными.

— Для оплаты услуг в Интернете обычно используется номер карты, срок ее действия и ФИО владельца, а также трехзначный cvv-код, указанный на оборотной стороне карты. Если интернет-магазин требует введения ПИН-кода или другой «дополнительной» информации (номера счета или кодового слова) – это сигнал о том, что в дело вступают мошенники.

— Заведите отдельную карту для расчетов в Интернете, не стоит рисковать всеми своими накоплениями.

ОПАСНЫЕ БАНКОМАТЫ

— Пользуйтесь банкоматами, которые расположены в банках или на охраняемой территории, куда не могут проникнуть посторонние лица. Остерегайтесь банкоматов в малоллюдных и плохо освещенных местах.

— Не торопитесь вставить карту в банкомат «чужого» или просто неизвестного Вам банка для того, чтобы снять наличные. Как правило, комиссии за снятие наличных в таких

банкоматах очень высоки.

— Будьте осторожны, если кто-то (не сотрудник банка) вдруг предложит вам помощь в работе с банкоматом или начнет давать советы.

— Обязательно обращайтесь внимание на внешний вид банкомата на предмет наличия на нем посторонних устройств «скиммеров» (дополнительной накладной клавиатуры или механизма для считывания магнитной полосы). Такие устройства крепятся и снимаются мошенниками за считанные секунды ■

РЕЗЮМИРУЕМ

1. Ознакомьтесь с рекомендациями по безопасному использованию карт, которые дает банк, выпустивший вашу карту (обычно они публикуются на сайте банка). Задайте интересующие вас вопросы по телефону.
2. Используйте дополнительные услуги, предлагаемые банком, для контроля расходов личных денежных средств. Настройте SMS-оповещения – так вы сможете быть в курсе, если с вашей карты неправомерно спишутся средства.
3. Установите суточный лимит расхода средств по карте.
4. Следите за состоянием ваших счетов. Баланс карты для покупок в Интернете пополняйте по мере необходимости.
5. Будьте внимательны к малознакомым интернет-страницам, письмам «от банков» и подозрительным телефонным звонкам и сообщениям.

Пять возможностей для возврата денег

Социальные налоговые вычеты предоставляются в тех случаях, когда налогоплательщик несет определенные, так называемые социальные, расходы: оплачивает обучение, лечение, оказывает благотворительную помощь. Чтобы воспользоваться вычетом, нужно иметь доходы, которые облагаются НДФЛ по ставке 13 %. Например, получать заработную плату.



Светлана Чуракина
Начальник
отдела работы с
налогоплательщиками
Управления ФНС
России по Республике
Коми

Применение вычета состоит в том, что полученный доход за год налогоплательщик уменьшает на размер вычета (п. 3 ст. 210 НК РФ). Если у него не было доходов, облагаемых по ставке 13%, он не сможет воспользоваться вычетом.

Налоговым кодексом предусмотрено пять видов социальных налоговых вычетов.

Социальные налоговые вычеты на:

Благотворительность
(пп. 1 п. 1 ст. 219 НК РФ)

Обучение
(пп. 2 п. 1 ст. 219 НК РФ)

Накопительную часть трудовой пенсии
(пп. 5 п. 1 ст. 219 НК РФ)

Лечение и приобретение медикаментов
(пп. 3 п. 1 ст. 219 НК РФ)

Негосударственное пенсионное обеспечение и добровольное пенсионное страхование
(пп. 4 п. 1 ст. 219 НК РФ)

Если налогоплательщик имеет право на несколько социальных вычетов, то он вправе воспользоваться сразу несколькими из них.

СОЦИАЛЬНЫЙ ВЫЧЕТ ПО РАСХОДАМ НА БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ

Социальный налоговый вычет по расходам на благотворительность предоставляется в сумме, направленной физическим лицом в течение года на благотворительные цели в виде денежной помощи:

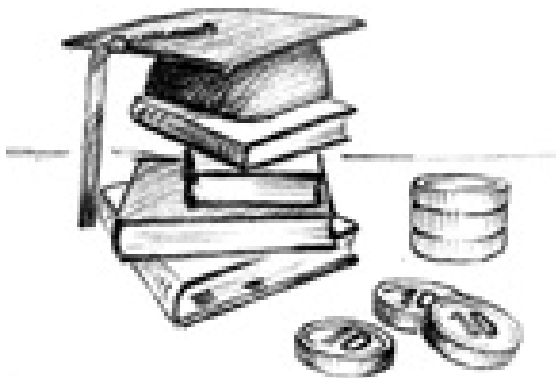
- благотворительным организациям;
- социально ориентированным некоммерческим организациям на осуществление ими предусмотренной законодательством деятельности;
- некоммерческим организациям, осуществляющим деятельность в области науки, культуры, физической культуры и спорта (за исключением профессионального спорта), образования, просвещения, здравоохранения, защиты прав и свобод человека и гражданина, социальной и правовой поддержки и защиты граждан, содействия защите граждан от чрезвычайных ситуаций, охраны окружающей среды и защиты животных;
- религиозным организациям на





осуществление ими уставной деятельности;
— некоммерческим организациям на формирование или пополнение целевого капитала, которые осуществляются в установленном порядке.

СОЦИАЛЬНЫЙ ВЫЧЕТ НА ОБУЧЕНИЕ



Воспользоваться указанным вычетом могут:
— учащиеся при оплате своего обучения;
— родители, опекуны, попечители учащихся;
— братья и сестры учащихся (в том числе неполнородные), если обучение оплачивали они.

Вычет предоставляется при обучении в образовательных (учебных) учреждениях. При этом учреждение должно иметь лицензию или иной документ, который подтверждает статус учебного заведения. Оно может быть как государственным или муниципальным, так и частным (абз. 3 пп. 2 п. 1 ст. 219 НК РФ). Это, например, платные школы, лицеи, спортивные и музыкальные школы, вузы.

Использовать вычет можно за те годы, когда налогоплательщик оплачивал обучение, и такое обучение проводилось, включая время академического отпуска (абз. 4 пп. 2 п. 1 ст. 219 НК РФ).

Если оплатили многолетнее обучение одновременно, то получить вычет можно только один раз - за тот год, когда была произведена оплата.

На свое обучение вычет предоставляет учащемуся по любой форме обучения (очной, заочной, дистанционной и др.) независимо от возраста.

Социальный вычет на обучение детей, подопечных, братьев и сестер предоставляется, если налогоплательщик оплатил обучение:

- детей до 24 лет;
- подопечных до 18 лет, а также бывших подопечных до 24 лет;

Например: при обучении двоих детей один из родителей вправе получить вычет в размере понесенных расходов, но в пределах 100 000 руб. за год (по 50 000 руб. на каждого ребенка). Если вычет будут заявлять оба родителя, то у каждого из них будет ограничение в 50 000 руб. за год.

— братьев и сестер (в том числе неполнородных) до 24 лет.

Вычет не предоставляется, если оплачивали обучение иных лиц (внуков, племянников и др.).

Получить вычет можно только, если обучение проходило по очной форме.

Размер вычета ограничен суммой в 50 000 руб. за год на каждого учащегося. Причем это сумма общая для применения вычета двумя родителями, опекунами, попечителями (пп. 2 п. 1 ст. 219 НК РФ).

СОЦИАЛЬНЫЙ ВЫЧЕТ НА ЛЕЧЕНИЕ



Воспользоваться социальным налоговым вычетом на лечение налогоплательщик может, если он:

- оплатил свое лечение;
- оплатил лечение супруга, родителей, а также детей, в том числе усыновленных, и подопечных в возрасте до 18 лет;
- приобрел за свой счет лекарства, назначенные врачом, в том числе для лиц, указанных в п. 2;
- уплачивал страховые взносы по договору добровольного медицинского страхования, заключенному в целях своего лечения или лечения лиц, указанных в п. 2.

Оказанные медицинские услуги должны входить в Перечень медицинских услуг или Перечень дорогостоящих видов лечения, утвержденный Постановлением Правительства РФ от 19.03.2001 N 201 (пп. 3 п. 1 ст. 219 НК РФ).

Отметим, что вычет при покупке путевки в санаторно-курортные учреждения полагается только в части стоимости лечения. Она должна быть отдельно указана в справке об оплате медицинских услуг.

Для получения социального вычета на лечение необходимо, чтобы медицинская организация или предприниматель, оказавшие





медицинские услуги, имели лицензию на осуществление медицинской деятельности, выданную в России (абз. 5 пп. 3 п. 1 ст. 219 НК РФ).

СОЦИАЛЬНЫЙ ВЫЧЕТ ПО РАСХОДАМ НА НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И ДОБРОВОЛЬНОЕ ПЕНСИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ



Вычет можно получить по взносам:

- по договорам негосударственного пенсионного обеспечения с негосударственными пенсионными фондами;
- по договорам добровольного пенсионного страхования со страховыми организациями.

Заключать такие договоры и платить по ним взносы можно не только в свою пользу, но и в отношении супруга (супруги), родителей (в том числе усыновителей), детей-инвалидов (в том числе усыновленных или находящихся под опекой (попечительством)).

Если пенсионные (страховые) взносы удерживались работодателем из заработной платы налогоплательщика и перечислялись в соответствующие пенсионные фонды (страховые компании), вычет можно получить до окончания года при обращении с соответствующим заявлением непосредственно к работодателю.

СОЦИАЛЬНЫЙ ВЫЧЕТ ПО РАСХОДАМ НА НАКОПИТЕЛЬНУЮ ЧАСТЬ ТРУДОВОЙ ПЕНСИИ

Данный вычет вправе применить налогоплательщик, который за свой счет уплатил дополнительные взносы на накопительную часть трудовой пенсии.

Физические лица - участники программы государственного софинансирования пенсии также вправе воспользоваться указанным социальным налоговым вычетом.

Если дополнительные взносы на накопительную часть пенсии за налогоплательщика уплачивал его работодатель, социальный вычет физическому лицу не предоставляется.

РАЗМЕР ВЫЧЕТА

Налогоплательщик может воспользоваться вычетом в размере фактических расходов, но в пределах 120 000 руб. Причем эта сумма является общей для вычетов на свое обучение, на взносы на негосударственное пенсионное обеспечение и страхование, на накопительную часть пенсии. Поэтому, если налогоплательщик использует социальные вычеты по нескольким видам расходов, то их общий размер будет ограничен 120 000 руб. (абз. 3 пп. 3 п. 1, абз. 3 п. 2 ст. 219 НК РФ), соответственно, сумма, которую вернет налоговая инспекция, в этом случае не превысит 15 600 руб. (120 000 руб. x 13%). Налогоплательщик самостоятельно выбирает, какие виды расходов и в каких суммах учесть в пределах максимальной величины вычета (п. 2 ст. 219 НК РФ).

В то же время для дорогостоящего лечения нет ограничения по максимальному размеру вычета. Поэтому вычет предоставляется в размере всей суммы расходов (абз. 4 пп. 3 п. 1 ст. 219 НК РФ).

Отметим, что все расходы налогоплательщик должен оплатить за счет собственных средств. Поэтому все платежные документы должны быть оформлены на него.

ПОРЯДОК ПОЛУЧЕНИЯ ВЫЧЕТА

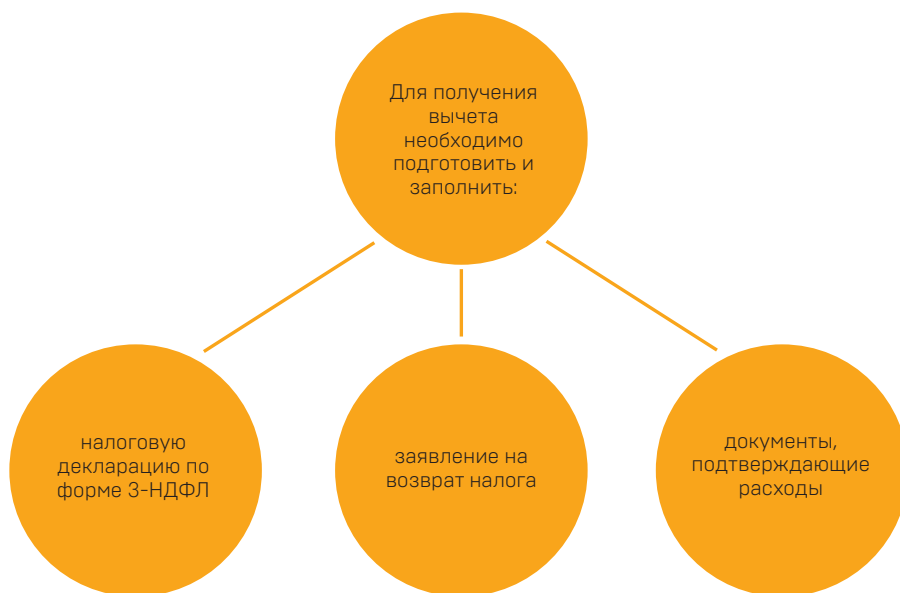
За исключением вычета на уплату пенсионных (страховых) взносов, социальные вычеты можно получить только при подаче в налоговый орган по окончании года декларации с копиями документов, подтверждающих право на вычет.

Вычет по расходам на уплату пенсионных (страховых) взносов можно получить и до окончания года при обращении с соответствующим заявлением непосредственно к работодателю, который удерживал взносы из зарплаты работника и перечислял их в соответствующие страховые компании (пенсионные фонды).

Реализовать свое право на возврат налога в связи с получением социального вычета можно не позднее 3 лет с момента уплаты НДФЛ за налоговый период, в котором были произведены социальные расходы. То есть, в 2014 году можно подать декларацию на получение вычетов за 2013, 2012 и 2011 годы. Подать декларацию с целью получения налогового вычета можно в

Если потрачена большая сумма, перенести неиспользованный остаток на следующий год нельзя

Если налогоплательщик заявляет одновременно социальные и имущественные вычеты (например, в связи с покупкой квартиры), возврату подлежит та сумма налога, которая удержана из его заработной платы за год (согласно справке 2-НДФЛ, представленной работодателем).



любое время в течение года. Полный перечень документов, прилагаемых к декларации, а также вся необходимая информация о процедуре получения вычетов размещены на сайте ФНС России www.nalog.ru в разделе «Физическим лицам» -> Налог на доходы физических лиц, налоговые вычеты -> Вычеты -> Социальные налоговые вычеты.

Для заполнения декларации можно воспользоваться бесплатной программой, которая размещена на сайте ФНС России по адресу www.nalog.ru, в разделе «Программные средства».

Представить декларацию необходимо в налоговую инспекцию по месту учета (месту жительства):

- лично или через представителя с нотариально заверенной доверенностью;
- по почте заказным письмом с описью вложения;
- в электронном виде через Интернет.

Заполнить в режиме онлайн и направить налоговую декларацию по форме 3-НДФЛ, подписанную квалифицированной электронной подписью налогоплательщика, с этого года можно в интерактивном сервисе «Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц». Сдать декларацию в электронном виде смогут владельцы универсальных электронных карт (УЭК) и физические лица, в том числе индивидуальные предприниматели, имеющие усиленную квалифицированную электронную подпись (ЭП) для представления налоговой отчетности в налоговые органы по электронным каналам связи.

При одновременном заявлении права на получение нескольких видов налоговых вычетов (социальных и имущественных), в одной декларации можно указать все их виды и суммы, при этом в декларации заполняются только обязательные листы и те, где отражаются заявляемые вычеты

Кроме того, сервис предоставляет возможность отслеживать статус камеральной проверки декларации, представленной ранее в инспекцию. Раздел содержит информацию о регистрационном номере поданной декларации, дате регистрации в ИФНС, дате начала и завершения камеральной проверки, стадии камеральной проверки («Начата», «Завершена») и результате проверки.

Доступ к сервису осуществляется одним из двух способов: с помощью логина и пароля либо с помощью ключа электронной подписи. Получить регистрационную карту, содержащую логин и пароль, можно при личном обращении в любую инспекцию ФНС России независимо от места постановки на учет. При себе необходимо иметь документ, удостоверяющий личность. При обращении в иные от места постановки на учет инспекции ФНС России при себе необходимо иметь также оригинал или копию свидетельства о постановке на учет физического лица/уведомления о постановке на учет. Доступ к сервису также возможен с помощью квалифицированной электронной подписи/универсальной электронной карты. Сертификат ключа квалифицированной электронной подписи можно получить в любом удостоверяющем центре, аккредитованном в Минкомсвязи России (перечень удостоверяющих центров доступен по адресу www.minsvyaz.ru в разделе «Аккредитация удостоверяющих центров»). Информация о получении универсальной электронной карты размещена по адресу www.uecard.ru ■

Выбираем контрагента

Все нюансы при выборе конкретного контрагента для заключения конкретного договора предусмотреть невозможно, но постараться минимизировать свои риски – задача вполне реальная (см. схему 1). Рассмотрим выбор контрагента с позиции максимальной выгоды¹.



Елена Makeeva
член Ассоциации юристов России, аттестованный налоговый консультант, независимый эксперт Министерства юстиции РФ, уполномоченный на проведение экспертизы на коррупциогенность

ЧТО УЧИТЫВАТЬ ПРИ ВЫБОРЕ КОНТРАГЕНТА

В первую очередь, желательно определить куратора договора, т.е. работника, который соберет и проанализирует всю информацию, касающуюся конкретного договора. При этом, данный работник должен заблаговременно знать о том, что именно он несет ответственность за заключение и исполнение данного договора. Перед куратором необходимо поставить четкие и выполнимые задачи и сроки; в противном случае, он будет «искать черную кошку в темной комнате» не по своей вине.

Выбирая контрагента или партнера, куратор договора может использовать универсальные методы планирования деятельности своей компании. При правильной организации процедуры проверки контрагента своими силами она не займет больше 2-х недель (см. табл.1). При наличии достаточных ресурсов на проведение проверки сроки могут быть сокращены в разы.

Принимая решение о деловом сотрудничестве, помните, что:

— при длительных договорных отношениях стороны в одностороннем порядке, зачастую произвольно, без письменного согласования, изменяют условия исполнения заключенного договора, что в дальнейшем может привести к нарушению (изменению) обязательств, и как результат – к собственным потерям и к

претензиям контролирующих органов; — при разовой сделке шанс повстречать заведомо недобросовестного контрагента изначально велик (схема 1).

Куратору договора важно заранее знать, что именно компания может позволить себе (или желает) экономить – финансы, время или качество? Получить все три составляющие в одном договоре практически нереально, поэтому акценты нужно расставлять до момента подписания договора.

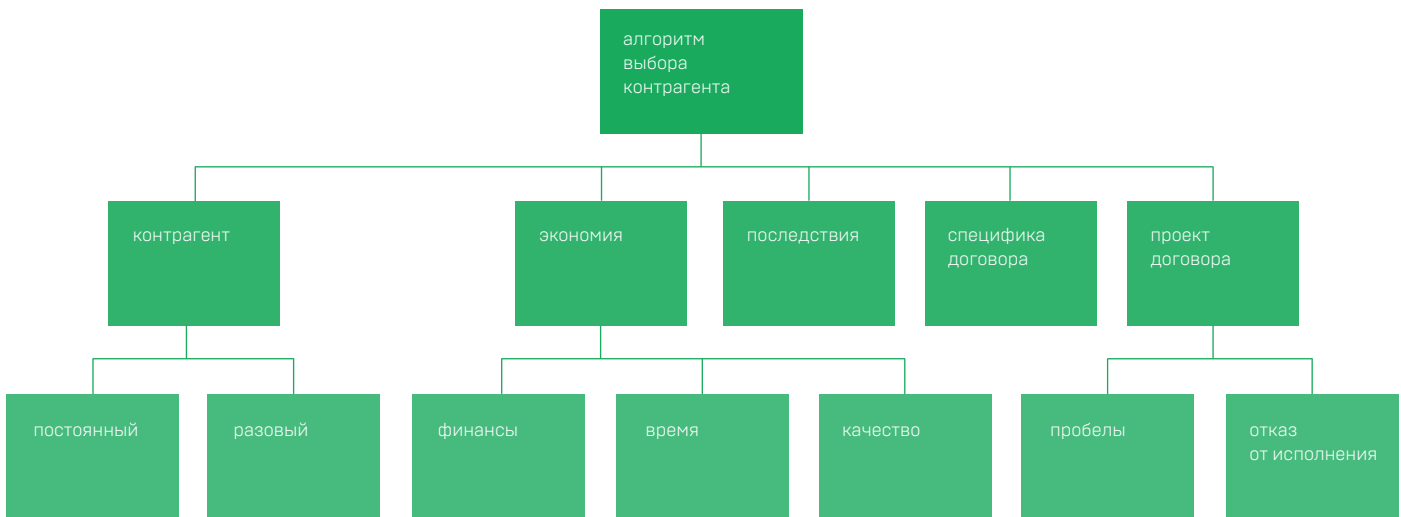
При построении договорных отношений важно представлять себе, какие последствия могут наступить для компании, если контрагент нарушит условия сделки. Возможно, есть смысл сделать выбор в пользу контрагента, который, на первый взгляд, предлагает менее привлекательные условия, но зарекомендовал себя как надежный партнер на данном рынке, что в дальнейшем принесет свою ощутимую пользу. В практике автора был случай, когда заказчик не стал рассматривать предложение местного производителя и заключил договор на изготовление продукции с производителем из другого региона. Местная продукция была дороже «чужой», но при этом местный производитель предлагал продукцию, уже адаптированную к местным климатическим условиям, которая существовала на рынке несколько лет, ее можно было «потрогать руками» и узнать отзывы о качестве

Если предлагается низкая, по сравнению с общеотраслевыми, цена сделки при отсутствии обоснованных на то причин, то это повод задуматься и расширить круг потенциальных контрагентов



¹ - Использование личных связей и «откаты», как условия заключения договора, не входят в рассматриваемую тему.

схема 1



продукции от реальных пользователей. В результате заказчик, заключив более «дешевый» договор, дополнительно заплатил за изготовление проекта и за транспортировку изготовленной продукции, а при приемке товара оказалось, что материал не совсем адаптирован к местным условиям. Таким образом, вся планируемая выгода от заключенного контракта была сведена к нулю дополнительными расходами покупателя и невысоким качеством самой продукции. Гарантийные обязательства изготовителя тоже вызывают сомнение из-за необходимости дополнительных расходов на транспортировку некачественной продукции обратно на завод.

Учитывайте специфику заключаемого договора при выборе контрагента. Если транспортная компания гарантирует выполнение работ по строительному подряду, то это, конечно, не означает, что она не может их выполнить качественно и в срок, но все же должны возникнуть обоснованные сомнения и основания для дополнительной проверки возможностей контрагента.

Внимательно изучите проект договора, если он предлагается к заключению не вами, а потенциальным партнером. Возможны два варианта: либо предложенный проект договора может быть составлен неграмотно (с пробелами), либо он может быть составлен так, что бы от его исполнения вполне можно было бы отказаться в будущем. Нужно быть очень внимательным, заключая непоименованный в ГК РФ договор (пробелы неминуемы).

При необходимости вышеуказанный

перечень критериев оценки потенциальных партнеров можно существенно расширить и приблизить его к условиям конкретной сделки и конкретных контрагентов.

Но не только у заказчиков (покупателей) могут быть проблемы с контрагентами. Подрядчики, исполнители и поставщики также могут оказаться в неприятной для себя ситуации, когда партнер не хочет или не может произвести оплату за выполненную работу или услугу (полученную продукцию). Дополнительно к вышеуказанным действиям начните (либо продолжите) поиск ликвидного имущества должника.

ВОЗМОЖНЫЕ РИСКИ ПРИ ВЫБОРЕ КОНТРАГЕНТА

Риски, связанные с выбором контрагента, разделим условно на правовые и налоговые.

Правовые риски возникают тогда, когда стороны либо невнимательно отнеслись к заключению договора (допущены пробелы, имеется противоречие условий договора нормам действующего законодательства), либо одна из сторон преследует свои, не всегда добропорядочные, цели. В результате для кредитора может возникнуть ситуация, когда он не сможет доказать наличие фактических оснований и обстоятельств долга. Например, при передаче товара от поставщика к покупателю требуется оформить доверенность. На практике либо доверенность может быть оформлена с пороком, либо она может быть подписана неуполномоченным лицом,

Недобросовестный контрагент не заинтересован в длительном согласовании условий сделки, поэтому будет уступать, чтобы быстрее получить предоплату





либо товар может быть получен неуполномоченным лицом покупателя. Все эти факты в дальнейшем создают трудности при взыскании задолженности в суде. Чтобы минимизировать свои риски в таких случаях, можно заблаговременно оформить необходимые первичные документы как образец их заполнения и раздать своим работникам под роспись. При выполнении своего функционала работники могут сверять свой образец с первичным документом контрагента и при выявлении разночтения или разногласий своевременно принимать меры к устранению недостатков.

Налоговые риски возникают тогда, когда налоговый орган не принимает у налогоплательщика понесенные им расходы в целях уменьшения налоговой базы. Действительно, в силу п.1 ст.252 НК РФ, расходы должны быть документально подтверждены, т.е. первичные

документы должны быть оформлены в соответствии с законодательством РФ либо в соответствии с обычаями делового оборота, применяемыми в иностранном государстве, на территории которого были произведены соответствующие расходы, и (или) документами, косвенно подтверждающими произведенные расходы (в том числе таможенной декларацией, приказом о командировке, проездными документами, отчетом о выполненной работе в соответствии с договором). Если потенциальный контрагент не ориентируется в вопросах надлежащего оформления первичной документации, то он либо новичок на рынке, либо может оказаться недобросовестным партнером.

Налоговая инспекция, оспаривая понесенные налогоплательщиком расходы, будет доказывать, что налогоплательщик действовал без должной осмотрительности и осторожности и ему должно



ПРОВЕРЯЕМ КОНТРАГЕНТА

Что сделать	Как сделать
Проверить юридический адрес	Информация об адресах массовой регистрации доступна на сайте ФНС. Сделать тематический запрос в Интернет
Проверить фактический адрес	Выехать по указанному адресу для проверки (или поручить проверку адреса представителю). Сделать тематический запрос в Интернет
Проверить дисквалификацию руководителя потенциально-го партнера	Информация о дисквалифицированных лицах доступна на сайте ФНС. Сделать тематический запрос в Интернет
Проверить фактическую возможность исполнить условия договора	Выехать по месту исполнения обязательств по договору для проверки (или поручить проверку представителю). Запросить у контрагента исчерпывающую информацию о порядке исполнения условий договора
Проверить содержание учредительных документов	Экземпляры учредительных документов должны быть со штампом ИФНС синего цвета и оригинальной подписью сотрудника ИФНС. Получить копии от контрагента (или заказать копии самостоятельно в ИФНС (услуга платная))
Проверить содержание сведений из ЕГРЮЛ/ЕГРИП	Выписка должна быть актуальной, т.е. «не старше» 30 дней. Потенциальный партнер должен представить либо саму выписку, либо ее копию, заверенную подписью уполномоченного лица и печатью организации (ИП). Или заказать выписку самостоятельно в ИФНС (услуга платная)
Проверить «черные» и «белые» списки	Сделать тематический запрос в Интернет (или поручить сбор информации фрилансеру)
Проверить наличие и характер отзывов о контрагенте	Сделать тематический запрос в Интернет (или поручить сбор отзывов фрилансеру)
Проверить наличие и содержание сайта	Необходимо помнить, что продвижение сайта в сети Интернет – это тоже бизнес, который ведется точно также как и любой другой: заказчик платит и получает лидирующее положение на рынке, исполнитель получает оплату и по определенной технологии выводит сайт на лидирующие позиции в строке поиска по запросам
Проверить информацию о возможной процедуре банкротства и взыскании обязательных платежей	Информация доступна на сайте арбитражного суда
Проверить сайт суда общей юрисдикции	Может быть доступной информация о взыскании задолженности по заработной плате, и другие иски
Проверить сайт прокуратуры региона	Может быть доступна информация о результатах проведенной в отношении контрагента плановой или внеплановой проверки
Проверить сайты других контролирующих органов	Может быть доступна информация о результатах проведенной в отношении контрагента плановой или внеплановой проверки.
Поручить проверку специализированной организации	Услуга платная
Изучить проект договора	Необходимо исключить противоречия, разночтения, разногласия



было быть известно о недобросовестности контрагента; при этом налог будет выявлять отношения взаимозависимости (см. ст.20 НК РФ) или аффилированности между налогоплательщиком и контрагентом.

Перечень признаков, свидетельствующих, по мнению ФНС, о наличии у контрагента высокой степени налогового риска, и способы ведения финансово-хозяйственной деятельности с высоким налоговым риском (фирмы-однодневки) содержатся в Концепции системы планирования выездных налоговых проверок, утв. приказом ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@. Данный документ позволяет налогоплательщику самостоятельно оценить контрагента с прямой привязкой к позиции налогового органа.

Судебная позиция отражена в Информационном письме ВАС РФ от 12.10.2006 № 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды». Проводя проверку потенциального партнера, можно взять за основу п.5 Письма, например:

- и установить возможность контрагента реально исполнять условия договора с учетом времени, места нахождения имущества или объема материальных ресурсов, экономически необходимых для производства товаров, выполнения работ или оказания услуг;
- убедиться в наличии у контрагента необходимых условий для достижения результатов соответствующей экономической деятельности (наличие управленческого или технического персонала, основных средств, производственных активов, складских помещений, транспортных средств);
- убедиться, что товар может быть реально произведен в том количестве, который заявлен в договоре.

Но, несмотря на тщательную проверку потенциального партнера, результат также может оказаться негативным. Рассмотрим для примера реальную ситуацию с неудачным выбором контрагента для поставки металлопродукции. Покупатель провел мониторинг и узнал, что приобрести напрямую металлопродукцию у изготовителей ему не удастся. Оставался единственный вариант - искать поставщиков через посреднические компании. Был отобран претендент, условия которого показались наиболее выгодными покупателю: гарантировалась поставка всего необходимого объема металлопродукции сразу в течение 10 дней с момента поступления

предоплаты на счет поставщика. В связи с тем, что поставщик запросил 100% предоплату, и стороны находились в разных регионах, к нему прибыл представитель покупателя для проверки возможностей поставщика реально исполнить условия договора. Проверка потенциально поставщика не вызвала никаких сомнений: офис располагался по указанному адресу и выглядел реально действующим, коллектив поставщика состоял из всех необходимых кадровых позиций, отрицательных отзывов о поставщике в открытых источниках не было, продукция уже находилась на складе в требуемом количестве. Представитель покупателя встретился с директором компании-поставщика, внимательно изучил все уставные и бухгалтерские документы поставщика, познакомился с коллективом, сфотографировал «свою» продукцию на складе, получил договор поставки для подписания и копии уставных документов и был уверен, что данный договор будет исполнен в срок и полном объеме. Договор был подписан, предоплата произведена, продукция покупателю не поступила, предоплата не возвращена. Покупатель обратился в арбитражный суд с иском о взыскании долга и в милицию² с заявлением о привлечении к уголовной ответственности директора компании-поставщика по ст.159 УК РФ (мошенничество). Поставщик с иском согласился, арбитражный суд иск удовлетворил в полном объеме. В ходе исполнительного производства стало известно, что таким же образом не получили свою продукцию еще несколько контрагентов. В конце концов, должник просто «ушел» в другой регион, бросив проблемную компанию. Покупатель потерял сумму договора (несколько миллионов рублей) и понес немалые расходы по сопровождению иска, доследственной проверки, исполнительного производства. Что в данном случае оказалось фатальным для покупателя? По мнению автора, это сроки поставки. Узнав об этом важном для покупателя условии, поставщик (фактически - посредник) сделал акцент именно на нем, чем и привлек внимание покупателя. Как видим, при оформлении договорных отношений между сторонами покупатель проявил всестороннюю должную осмотрительность, но это не спасло его от убытков на несколько миллионов рублей.

Выбор контрагента всегда сопряжен с риском, но можно постараться свести этот риск к минимуму, разработав свою систему выбора контрагента применительно к условиям своей производственной деятельности ■

Признание всей суммы основного долга и фактических обстоятельств сделки недобросовестным контрагентом, а также демонстрация им неудачных мероприятий по погашению долга [в т.ч. заведомо невыполнимых], как правило, ведет к отказу в возбуждении уголовного дела. Эта схема уклонения от уголовной ответственности применяется давно и успешно.

2 - дело 2008 года.

Продажи в конвейере

Жизнь бизнесмена сегодня больше похожа на поле битвы, чем на сказку. Нам приходится постоянно бороться то за клиента, то за «место под солнцем» на рынке, то за прибыль. Не дают покоя и конкуренты. Список можно продолжать до бесконечности. С чего же начать ревизию вашего бизнеса? Пожалуй, с самого ключевого процесса.



Эдуард Гилибранд
 бизнес-консультант,
 бизнес-тренер,
 член Международной
 Ассоциации независи-
 мых бизнес-кон-
 сультантов «БизКон»

Жизнь бизнесмена сегодня больше похожа на поле битвы, чем на сказку. Нам приходится постоянно бороться то за клиента, то за «место под солнцем» на рынке, то за прибыль. Не дают покоя и конкуренты. Список можно продолжать до бесконечности. С чего же начать ревизию вашего бизнеса? Пожалуй, с самого ключевого процесса.

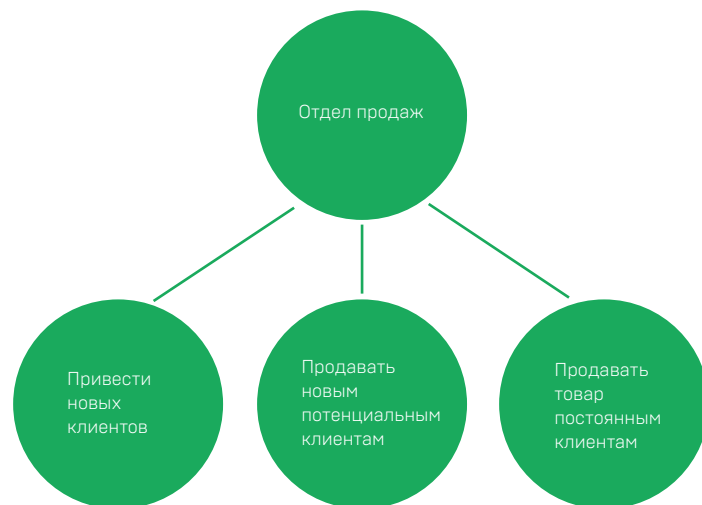
В каждой организации, как правило, имеется свой отдел продаж, обеспечивающий ее жизнедеятельность. Чаще всего именно в нем кроются основные препятствия развития компании. Успешный бизнес напрямую зависит от правильной организации продаж (в 90% случаев). Выделим несколько ключевых проблем:

- Сотрудники, показавшие хорошие результаты, по истечении трех месяцев либо требуют повышения зарплаты, либо увольняются.
- Сотрудники работают всего по несколько часов в день, после чего каждый из них занимается своим делом - отдыхают, пьют чай, играют в компьютерные игры и т.д.
- Почти сразу после проведенного вами обучения сотрудники увольняются с работы.
- Менеджеры по продажам вместо того, чтобы совершать холодные звонки, требуют размещения рекламы в газетах, на телевидении или радио.

Также иногда происходит так, что вы обучили менеджера по продажам, сделали из него отличного специалиста, а он уходит, чтобы начать собственное дело, и уводит за собой ваших клиентов. А все потому, что он получил большой опыт, работая в вашем бизнесе. Вы своими руками дали ему «карты в руки», наивно веря, что он всегда будет с вами.

Итак, перейдем к описанию правильной организации работы продающего подразделения.

У отдела продаж три задачи:



Чаще всего в маленьких компаниях всем этим занимается менеджер по продажам, получающий процент от сделки. Вот в этом-то и заключается главная опасность для вашего бизнеса. Ведь найти хорошего «продающего» сотрудника - дело не из легких. Еще хуже, если вы его нашли, а он вдруг уходит - у вас могут рухнуть все продажи, так как менеджер может увести с собой ваших клиентов. Другая проблема заключается в том, что часто клиент привыкает работать с одним специалистом. И если этот специалист осознает свою значимость, то вскоре будет диктовать

вам собственные условия. И хорошо, если будет вести себя прилично, а то может начать и открывать дверь с полпинка.

ВЫХОД ЕСТЬ!

Вместо того, чтобы замыкать все задачи на одном человеке, разделите их на три разные должности, каждая из которых будет иметь разные функции. Такой принцип построения отдела продаж называется трехступенчатым или конвейерным. Он позволяет не опасаться потерять ключевого сотрудника. Три разных человека будут работать не на систему, а в системе. Элементы системы будут разорваны, а значит, ни один из сотрудников не сможет увидеть целостной картины. Она будет видна только их руководителю. И, если какой-то сотрудник уволится, он не сможет увести с собой клиентов.



Теперь давайте рассмотрим задачи каждого сотрудника из трех.

ЗАДАЧА МЕНЕДЖЕРА №1 – ПРИВЕСТИ НОВЫХ КЛИЕНТОВ!

Новые клиенты, как правило, приходят с различных каналов – через телефонные звонки, сайт и т.д. В момент их прихода очень важно заинтересовать посетителя товарами или услугами и получить их контакты. Это должен делать первый менеджер.

Холодный обзвон. Одна из самых неприятных для него обязанностей, так как ему приходится звонить тем людям, которые вовсе не заинтересованы в ваших услугах или товарах и, возможно, даже и не заинтересуются. Поэтому менеджер предпочитает общаться с уже имеющимися клиентами, а на вопрос, почему он никуда не звонит, он находит массу отговорок и причин. Однако холодный обзвон очень важен. Вам необходимо:

— Брать на работу человека, который может и не иметь особой квалификации, но грамотно и

В некоторых случаях имеет смысл передать эти функции на аутсорсинг в колл-центры. Работа происходит так: менеджеру компании колл-центра выдается скрипт разговора, база контактов целевой аудитории. Он в процессе работы записывает все разговоры и составляет специальные отчеты с записями о том, сколько было звонков, кто и что ответил, а также контакты потенциальных клиентов, уже ждавших звонка другого менеджера вашей компании.

Преимущества аутсорсинга в том, что вам не нужно нанимать специально человека, переживать, что он заболит или уволится. К тому же, вы заключаете договор не с человеком, а с компанией. Если у них один человек заболит – к работе приступит другой. А значит, договор будет исполнен обязательно, без проблем. И, наверное, самый важный плюс – это то, что подобные компании берут оплату за число звонков. Если у вас будет завал с клиентами, обзвон можно приостановить, не торопя при этом на зарплате сотрудника. Что касается оплаты, то услуги подобных компаний, конечно, стоят немного дороже, чем работа штатного сотрудника. Зато и гарантий больше. Решать, кого нанимать, только вам. Так как стоимость одного потенциального клиента, привлеченного аутсорсинговой компанией, для одних компаний слишком велика, а для других, наоборот, – оптимальна.

без запинок говорит. Также он должен обладать приятным голосом.

— Определить целевую аудиторию для обзвона.
— Создать скрипт телефонного разговора, в котором обязательно должны быть приведены все ответы на любые возражения клиентов.

Главной задачей данного сотрудника является сбор контактов потенциальных клиентов и передача их на следующий этап – менеджеру, занимающемуся непосредственно продажей. Только не забывайте, что данные человека, с которым ведется активная работа, обязательно должны быть вычеркнуты из базы потенциальных клиентов. Чтобы потом не получилось так, что менеджер по нескольку раз звонит настоящему клиенту и предлагает продукты, которые тот уже приобрел. Так, у человека может появиться ощущение того, что он попал в какую-то «мясорубку», и он от вас уйдет. Не допускайте подобную халатность.

Первый менеджер, принятый на работу в качестве оператора по звонкам, обычно не требует высокой зарплаты. Но требовать с него выполнения определенных обязательств нужно. Он должен добывать в день определенное количество контактов потенциальных клиентов, составлять отчеты по каждому звонку и предоставлять их руководителю. Если он перевыполнит план, вы можете поощрить его каким-нибудь приятным бонусом. Это вызовет у него желание продолжать также эффективно трудиться.



САЙТ

Если вы что-то продаете через Интернет, то обязательно должны нанять человека, который будет привлекать на него клиентов, грамотно при этом расходуя выделенные средства на рекламу. Будет ли он использовать для этого Яндекс. Директ, какие-то партнерские агрегаты – не важно. Главное, чтобы это приносило хороший доход компании. Процесс привлечения должен длиться ⇒



бесперывно, 24 часа в сутки, 7 дней в неделю. А то бывает так, что собственники разместят один раз рекламу в Яндекс.Директ, она не срабатывает, и они ее забрасывают. Так делать нельзя. Важна непрерывность процесса.

Для привлечения входящего трафика так же, как и для совершения холодных звонков, можно использовать аутсорсинг. Так как эта работа кропотлива, особенно в самом начале, и требует контроля и аналитики. Однако и самим нельзя, после перепоручения задачи, сидеть и ждать у моря погоды. Необходимо создать на сайте такую атмосферу, такие комфортные условия для покупки, чтобы клиенты, пришедшие на ваш сайт, захотели у вас что-либо приобрести. Или просто добровольно оставили свои контакты, чтобы уже в последующем совершить у вас покупку.

Сделать это достаточно легко, если предложить клиентам что-то бесплатное и очень ценное (фронтэнд), то, что они особенно сильно захотят получить, взамен на их контактные данные и заполнение специальной формы со следующими полями:

- название организации
- контактное лицо
- телефон контактного лица
- e-mail
- адрес сайта

Очень важно, чтобы предоставляемый вами продукт отражал интересы вашего потенциального клиента. В будущем вы сможете поместить данный контакт в нужную группу по интересам и время от времени посылать ему специальные предложения, соответствующие его предпочтениям. В качестве бесплатного завлекающего продукта можно использовать какие-либо видео-уроки, статьи, чек-листы и другие материалы, которые так или иначе касаются продаваемого вами товара или услуги и полезны для ваших потенциальных клиентов. Отлично работают материалы, в которых рассказывается о том, сколько клиент сможет заработать или сэкономить на вашем продукте.

Не забывайте о рекламе, способной самостоятельно привести к вам

клиентов. После получения контактных данных потенциальных клиентов передайте их в другой отдел, чья задача – продать им товар или услугу. Кстати, при совершении холодных звонков также можете брать с потенциальных клиентов контакты с обещанием выслать какой-то продукт. Можете спросить у них, на какую тему им было бы интересно получить материал. Так вы поймете их предпочтения.

ЗАДАЧА МЕНЕДЖЕРА №2 – ПРОДАТЬ ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ КЛИЕНТАМ!

В ведении этих сотрудников стоит задача принять «подогретых» клиентов, уже узнавших о вашей компании и проявивших интерес к ее продукции. В данном отделе должны работать настоящие специалисты, которые четко знают, как и что необходимо сделать, чтобы превратить потенциального клиента в реального. Их цель – продать товар в первый раз.

Если клиент пришел сам и оставил свои контакты, его нужно включить в авторассылку почты, специально созданную для таких компаний. Вначале в письмах вы будете ему слать информацию, подчеркивающую ваш профессионализм. Затем через рассылки сможете предлагать какой-то товар по выгодной цене. Если же клиент пришел после «холодного» звонка, вам нужно будет ему перезвонить, установить рабочие отношения, договориться о встрече, предложить ему все, что поможет заключить сделку.

На любые подобные действия у вас должны быть четкие инструкции и алгоритмы, обеспечивающие так называемую систему касаний клиента. Суть подобной системы в постоянном напоминании клиенту о себе – до тех пор, пока он что-то не приобретет у вас или однозначно не даст понять, что не хочет у вас что-либо покупать.

КАК ПРОДАТЬ В ПЕРВЫЙ РАЗ?

Для начала нужно разработать четкую инструкцию для менеджеров по продажам, в которой следует указать, что делать, если пришел клиент, что-то купил или не купил, сказал что-нибудь и т.д. У них обязательно должен быть пошаговый алгоритм действий. Во-первых, он сильно облегчит их работу, ведь им не придется запоминать кучу разной информации, а, во-вторых, поможет повысить профессионализм и эффективность ваших сотрудников.

Постарайтесь автоматизировать работу отдела с помощью разнообразных решений, чтобы человеческий фактор, если не полностью отсутствовал, то хотя бы не был так значителен.

Создайте более дешевый, чем у конкурентов, продукт или услугу, который смог бы выступить в качестве фронтэнда. То есть, когда клиент приобретет данный продукт, ему будут предлагаться либо дополнительные опции, либо что-то более дорогое. Например, одна компания сделала

Любые ваши продукты должны быть размещены так, чтобы их можно было легко посмотреть и купить, без лишней суеты и движений.

так - на свое популярное программное обеспечение поставила цену ниже среднерыночной в два раза. Свой поступок она объяснила тем, что гораздо больше зарабатывает на его годовой поддержке, чем на продаже.

Не забывайте и про своего клиента. Помогите ему освоить технологию по созданию своего фронтэнда для привлечения к себе конечного покупателя. Тем самым вы вызовете у своего клиента еще большую лояльность к вам, ведь вы проявите крайнюю заинтересованность в его успехе.

Разработайте систему касаний клиента с точным алгоритмом действий, где будет размещена информация о вашей компании и продаваемых ею продуктах или услугах, а также уникальные предложения с подчеркнутой выгодой для клиента.

Предложите менеджеру по закупкам отличный бонус за заключение долгосрочного договора, гарантирующего регулярные закупки, и менее дорогой и ценный - за обычный.

Для клиента также создайте бонус на вторую покупку, чтобы у него появилось желание быстрее ее совершить. Пусть вам будет не слишком выгодно, зато сможете сэкономить на привлечении еще одного клиента. Продадите второй раз клиенту с наименьшей выгодой или по себестоимости, зато потом сможете заработать больше на его покупках у вас.

На самом деле есть много различных способов совершения первой сделки, некоторые из них - очень даже креативные. Здесь важно с каждой организацией поработать в индивидуальном порядке, понять ее цели, что она продает. На основании этого вы поймете, какие методы работают, а какие нет. В любом случае постарайтесь внедрить подобные технологии, чтобы после не потерять деньги на привлечении тех клиентов, которых и так сможете перевести в разряд постоянных.

Обязательно выдайте сотрудникам, которые выполняют задачу по закрытию первой сделки, план по первой продаже, создайте для них систему бонусов и штрафов за результаты

Фронтэнд - дешевый продукт (но очень-очень ценный), который компания усиленно продает своей целевой аудитории. Этот продукт всегда на первом плане. У этого продукта единственная цель - повысить доверие клиента до такого уровня, чтобы он с разбегу купил дорогой.



После того, как клиент перешел в разряд постоянных, к работе с ним должен приступить третий отдел по работе с постоянными клиентами или менеджер.

ЗАДАЧА МЕНЕДЖЕРА №3 – ПРОДАВАТЬ ПОСТОЯННЫМ КЛИЕНТАМ!

После того как клиент в первый раз у вас что-то приобрел, его необходимо удержать, превратить его из случайного в постоянного, сделать все, чтобы он не ушел к конкурентам. За это все отвечает третий отдел (или менеджер). Именно от него бизнес получает основные продажи, так как работать с имеющимися клиентами всегда выгоднее и проще, чем с новыми. На должность менеджера по продажам в третий отдел необходимо нанимать человека с хорошими навыками общения и аналитическим складом ума.

Для данного отдела должны быть разработаны свои пошаговые алгоритмы и инструкции по работе с постоянными клиентами. Для каждого типа клиентов должны быть предусмотрены особые приемы. Но, в крайнем случае, можно использовать те приемы, которые подходят почти ко всем клиентам. Вот они:

1. Регулярное напоминание о себе. Вы должны звонить или писать клиентам, чтобы напомнить о себе. Можете информировать их о новинках или мероприятиях, выдавать бонусы или подарки, поздравлять с праздниками и т.д.

2. Клуб постоянных клиентов. После того как клиенты в конечном итоге купят у вас товаров на определенную сумму, вы можете принять их в специальный клуб, где систематически будут раздаваться бонусы, какие-то полезности и ценности в зависимости от направленности вашего ⇒



бизнеса. Организовать подобный клуб вы можете непосредственно на своем сайте.

3. Накопительные скидки за регулярные заказы.

Создайте специальный автоматический подсчет суммы заказов каждого клиента. Разработайте систему бонусов и скидок.

4. Купоны на скидку за следующий заказ. Не забудьте только выставить на нем срок действия, а то клиенты просто-напросто о нем забудут. Звоните или пишите клиенту, чтобы напомнить о том, что пора уже воспользоваться купоном, а то он потеряет энное количество денег, если не приобретет что-либо прямо сейчас.

5. Бесплатная доставка за верность. Иногда в качестве бонуса клиентам нужно привозить их покупки бесплатно, обязательно говоря при этом, что они заслужили бесплатную доставку.

6. Бесплатные рекламные материалы. Выдавайте их клиенту, чтобы он не тратился на изготовление собственных и смог лучше донести до конечных потребителей информацию о ваших продуктах.

Конечно, список возможных приемов с постоянными клиентами можно продолжать очень долго. Существуют даже специальные методы, разработанные под определенные ниши бизнеса и сумевшие себя зарекомендовать как работоспособные. Но не забывайте самостоятельно разрабатывать дополнительные приемы, задавать им уникальности, если хотите удержать своих клиентов. Вы должны выгодно отличаться от своих конкурентов, чтобы клиенты относились к вам с большей лояльностью. Благодаря уникальным приемам, вы сможете выглядеть в их глазах необычным, приятным, умеющим приятно удивлять!

Преимущество трехступенчатой системы продажи в том, что каждый сотрудник выполняет на своем этапе свою

работу - привлекает клиентов или продает, он не видит всей структуры, при увольнении не может забрать с собой ваших клиентов, не знает четкую структуру продаж и вашего бизнеса.

Кроме того, если какой-то сотрудник уйдет, вы легко сможете найти ему замену. Или, по крайней мере, не так сложно, как если бы продажи, поиск клиентов и заключенные сделки зависели бы от него. Вам не придется искать слишком квалифицированный персонал для работы, так как благодаря четко разработанному алгоритму, что и как делать в каждом случае, даже начинающий менеджер сможет трудиться на благо вашей компании.

УЛУЧШАЙТЕ ПЕРСОНАЛ!

Не забывайте оценивать ваш персонал, измерять то, что напрямую влияет на прибыль компании! Вы должны призывать людей к грамотному и правильному совершению работы, делать все, чтобы они приносили вам прибыль. Вы обязаны знать, как и когда можно улучшить работу персонала, на каком бы уровне они при этом не находились. При проверке персонала не скрывайте результатов, честно говорите о них, основываясь на фактах.

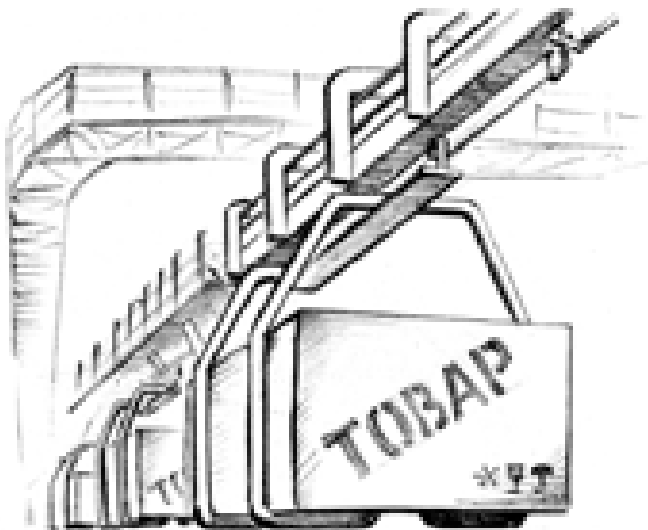
Помните, что люди любят соревноваться, а потому старайтесь награждать положительно отличившихся коллег, а также тех, кто смог добиться высоких результатов. Тогда другие сотрудники тоже будут стараться быть как лидеры, а получившие награды - стремиться работать как лидеры. Будет расти столь важный для каждого бизнеса командный дух коллектива!

Обязательно для своих сотрудников прописывайте регламент по выполнению тех или иных задач, чтобы они не додумывали их на свое усмотрение. Иначе через некоторое время персонал выйдет из-под контроля и нарушит работу всего «конвейера». Не думаю, что вам это нужно.

К тому же, создание регламента и оценивание работы каждого сотрудника позволит вам задуматься о том, все ли ваши сотрудники работают хорошо, приносят ли они вам прибыль, и решить, стоят ли они тех денег, которые вы платите за их работу.

Итак...

В данной статье мы рассмотрели вопросы, которые касаются продаж товаров в сфере B2B. Теперь вам нужно: распознать проблемы в своем бизнесе, постараться их решить, продумать свои дальнейшие действия, протестировать данные вам рекомендации. Если у вас нет должной прибыли или вы не можете из-за постоянной занятости позволить себе выходной, проверьте, где именно вы упускаете возможность перевести бизнес на новый уровень развития. И помните, что в конечном результате бизнес должен работать на вас, а не наоборот, и приносить вам хороший доход ■



Правовые ПОЗИЦИИ ВЫСШИХ СУДОВ



Полный перечень правовых позиций высших судов по наиболее востребованным темам:

- Гражданское право (в частности договоры),
- Арбитражный процесс,
- Корпоративное право.

Содержит позиции:



Конституционного
Суда РФ



Верховного
Суда РФ



Высшего Арбитражного
Суда РФ

- Обобщенная и упрощенная для понимания информация
- Краткие аннотации к каждой позиции
- Перечень позиций к конкретной статье
- Удобная навигация
- Ежедневная актуализация

- Быстро получайте ответ на свой вопрос
- Проводите глубокий анализ темы в кратчайшие сроки
- Выстраивайте стратегию ведения дела с учетом позиций высших судов
- Отстаивайте свою точку зрения
- Побеждайте в любой ситуации

КонсультантПлюс – Ваш ориентир по праву!



Трудный путь к простому выбору

В вузовских учебниках делать бизнес очень просто. Надо провести анализ рынка, сформулировать миссию компании, поставить перед сотрудниками вдохновляющие цели, выработать стратегию их достижения и успешно реализовать её. Не забыть бы только про качество и управление персоналом.



Алексей Покровский
консультант по управлению и организационному развитию, бизнес-тренер, life и executive-коуч, член Национальной Гильдии профессиональных Консультантов (НГПК) г. Москва

После прочтения такого «бестселлера» поневоле возникает вопрос: почему люди массово не занимаются бизнесом? Это же так просто и доходно. Однако жизнь показала, что большим возможностям в бизнесе противостоят не менее большие риски. Самый опасный из них - его владелец. Именно он способен погубить своё детище сотней разных способов и сделать это не из злобности и коварства, а из-за регулярно допускаемых управленческих ошибок. Причём эти ошибки типовые и встречаются у владельцев абсолютно разных бизнесов вне зависимости от вида, размера и места нахождения. Если вы при построении собственного дела не повторите или хотя бы исправите эти ошибки - ваш бизнес уже можно будет считать образцово-показательным, и вы не зря потратили время на прочтение статьи. Итак, вперёд!

КТО Я В СВОЁМ БИЗНЕСЕ?

Поводом для написания статьи послужил разговор с руководителем, которая посетовала на то, что вынуждена контролировать в компании каждую мелочь, и самое ужасное время - это момент возвращения из отпуска, так как приходится собирать весь бизнес практически по частям.

На мой вопрос: почему же так происходит? - руководитель ответила, что никому не доверяет и контролировать всё самой гораздо проще.

Дальнейший наш диалог выявил проблему, абсолютно типичную для российского бизнеса: одновременное выполнение владельцем нескольких управленческих ролей: «собственника», «менеджера» и «главного специалиста».

Вы спросите, а в чём здесь проблема? Рассмотрим по порядку. Как правило, первое время после создания бизнеса его владелец напоминает «белку в колесе». Энергии и сил пока хватает! Следуя известному афоризму: «Хочешь, чтобы было сделано хорошо, сделай это сам»,

новоиспечённый бизнесмен делает всё сам, везде и всегда.

Проделайте простое упражнение: сожмите пальцы одной руки в кулак сильно-сильно, до боли и хруста. Засеките время, сколько вы сможете удерживать кулак в таком состоянии. Долго?! Что произойдёт с вашими пальцами после их разжатия? В каком они будут состоянии? А наши бизнесмены постоянно держат себя в состоянии «сжатого кулака», а потом ещё и удивляются тому, что происходит с их здоровьем и бизнесом.

Решение данной проблемы начинается с разделения ролей, и даже если вы сейчас совмещаете все три, имеет смысл их разделить, хотя бы в своей голове. Бизнес - это всегда проекция своего владельца. Если вы хотите что-то в нём изменить, вам, в первую очередь, придётся меняться самому. Хотя, как утверждал автор «японского экономического чуда» Э. Деминг: «Меняться совершенно не обязательно, выживание дело добровольное».

Первая роль, как мы уже упомянули выше - это «главный специалист». Он делает всю основную и важную работу, знает все её тонкости и способен выполнить её лучше любого из сотрудников.

Вторая роль - «собственник». Это хозяин, который на свой страх и риск создал бизнес, вложил в него средства и желает регулярно получать прибыль, а также иные блага.

Профиль собственника - оптимист, стрессоустойчивый, человек создающий риски. Собственник имеет на бизнес максимальное влияние, именно по этой причине он главный ресурс для развития и главный источник рисков для компании. Особенно владелец незрелый и бестолковый.

Помню одну небольшую компанию, где предприниматель, совмещая функции собственника и генерального директора, имел привычку изымать из кассы наличные деньги. Бухгалтер была вынуждена уволиться после того, как накануне выплаты заработной платы руководитель в

очередной раз «взял в подотчёт» крупную сумму, которая ему была необходима, чтобы внести очередной взнос за новую машину.

Чтобы построить жизнеспособный бизнес, нужно самому быть профессиональным собственником. Профессия собственника – сложная и тяжёлая. Учебных заведений, где ей обучают, в России не существует, и отечественные бизнесмены овладевают ей, в основном, методом проб и ошибок. Если собственник бизнеса недостаточно опытен и профессионален, он может погубить любой бизнес, который у другого владельца стал бы вполне успешным.

Если вы, как собственник, настроили свой бизнес правильно, то можете лично в нём не работать, однако получать прибыль и иные блага, которые в принципе он может вам дать.

Ну, и наконец, третья роль – это менеджер (управляющий). Его профиль выглядит следующим образом: тревожный, мнительный и технологический. Он должен всё пересчитывать и минимизировать риски, так как ему платят деньги именно за это. Отсюда следует важный вывод: если вы хороший собственник, то, по определению, плохой менеджер. Если же вас тянет в сторону менеджмента, то вы вытесняете из себя собственника.



Когда бизнес растёт, то владельцу, рано или поздно, приходится расти вместе с ним..., но в какую сторону?! Рост в качестве собственника предполагает необходимость «отодвинуться от бизнеса», а это много времени и шагов. А если вы хотите расти как менеджер, то кто тогда будет хозяином?

Ответ на данный вопрос откроет вам путь к свободе как финансовой, так и личной. В противном случае вы заложник своего бизнеса или его раб.

Итак, основная задача собственника – формулировать требования, то есть хотеть развивать

и изменять свой бизнес. Именно уровень амбиций владельца компании – это один из ключевых факторов её успеха.

Главная задача менеджера – это воплощать желания собственника в жизнь. Мало того, что профили собственника и менеджера диаметрально противоположны и требуют совмещения в одном человеке взаимоисключающих личностей, так и задачи у них совершенно разные. Поговорить «тихо сам с собою», самому себе сформулировать требования и от самого себя потребовать их выполнения – это очень сложная задача, однако абсолютное большинство российских компаний возглавляют единные в двух лицах генеральные директора и собственники.

Более того, каждая из личностей требует определённого времени для того, что бы почувствовать комфорт. Следовательно, любой нормальный бизнесмен хочет иметь в компании структуру, которая позволит ему лично ничего не делать, лежать на пляже и считать деньги. К сожалению, это не про нас сегодняшних, и владелец бизнеса вынужден быть «многостаночником», поскольку каждый наёмный сотрудник обходится компании в кругленькую сумму, которую ещё нужно заработать.

И здесь проблема заключается только в одном: «Как проконтролировать себя? В какой момент я собственник, а когда генеральный директор?»

Часто такое ролевое разделение даже не осознаётся, и руководитель (он же собственник) всё своё время тратит на тушение возникающих в организации «пожаров». Как тут не вспомнить «замечательную» фразу администратора одного из ресторанов: «Вчера наш директор вернулась из командировки, так мы её так загрузили проблемами»... Комментарии, как говорится, излишни.

В сутках всего 24 часа, и решение оперативных вопросов даже в небольшой компании «сожрёт» это время, и даже ахнуть не успеете. Кстати, один из руководителей, осознав данную проблему, пришёл к выводу, что собственником он бывает только ночью во сне. Управление в «ручном режиме» приводит к тому, что организация сохраняет жизнеспособность только за счёт энергии и таланта своего первого лица и у него физически не остаётся времени ни на что другое. И как только он отходит в сторону, система сразу начинает давать сбои.

«Нам не до развития. Нам бы выжить» – это ещё одна цитата из диагностического интервью с владельцем компании. Порой, подобный бег по кругу может продолжаться годами. Осознав это, ➔

Кроме того, сам бизнес – это всегда игра в риски. Сначала вы вкладываете свои деньги, а только потом надеетесь получить прибыль.



хозяин либо решает выстроить систему управления бизнесом – тогда компания ракетой взмывает вверх, либо неосознанно продолжается цепляться за роль «главного специалиста» или «главного пожарного» – тогда всё остаётся по-прежнему или компания, достигнув пределов компетентности своего владельца, начинает медленно деградировать. Энергия и таланты первого лица тоже не безграничны.

В вашей организации не так? Охотно верю, только ответьте мне на один вопрос: на сколько дней вы можете уехать в отпуск с выключенным мобильным телефоном?



Можно ли вырваться из порочного круга? Да, если вы готовы от «ручного управления» перейти на системный уровень. То есть от бардака – к качественной и стабильной работе, результаты которой предсказуемы и «вшиты» в саму систему.

В бизнес можно вкладывать мозги, а можно деньги. Первое – эффективнее. Второе – проще. Выбор, как всегда, за вами. Сделайте его, честно ответив самому себе: «Да» или «Нет», без всяких там: «Ну, в принципе...».

Если вы выбрали первое и твёрдо решили заняться наведением порядка в компании, то имейте в виду, что начинать придётся с себя любимого. Мои рекомендации вам в помощь. Только не ищите в них готовых решений или набора «хитрых приёмчиков». Менее всего мне бы хотелось превращать свои публикации в «сборник рецептов на все случаи жизни». Бизнес-консультант не может и не должен думать, решать и делать за вас. А вот помочь вам переступить через свои стереотипы, заблуждения, ограничивающие убеждения, начать «думать в другую сторону» – очень даже может и должен. Этим и займёмся. Ниже приведены рекомендации по развитию управленческой квалификации. Выполнять их следует в письменной форме:

— Определите, какие из трёх вышеописанных ролей вы играете?

— Прикиньте примерное соотношение времени, которое вы тратите на каждую из них.

— Насколько эффективно такое распределение времени?
 — Назначьте себе специальное время, когда вы работаете «собственником».

Осознав и разделив роли, которые вы играете в своём бизнесе, а также назначив себе специальное «время собственника», вы сделаете первый шаг к ликвидации хаоса и построению эффективной компании.

ПРЕДЪЯВИТЕ ВАШИ ЦЕЛИ

Организация как система специфична тем, что человек выступает в ней в трёх позициях, которые я подробно описал выше. Каждая из этих позиций диктует индивиду особое видение организации и свои требования к ней.

Человек или группа людей создают организацию для достижения своих собственных целей. От того, насколько организация способствует их достижению, а также насколько она адекватна требованиям среды, зависит её жизнеспособность (попробуйте не выплачивать сотрудникам зарплату или не платить налоги).

Таким образом, возникнув однажды, организация – это, с одной стороны, детище своего владельца. А с другой – инструмент достижения его личных целей. По определению любой нормальный собственник должен быть заинтересован в том, чтобы инструмент работал без сбоев и помогал в достижении поставленных целей.

К сожалению, в процессе общения с нашими бизнесменами на ум приходит образ каторжника, прикованного к тачке, или чемодана без ручки, который бросить жалко и нести неудобно.

Некоторые из читателей скажут: «Но ведь я не менеджер. Зачем мне управление?» Дело в том, что все мы менеджеры. В разных областях, на разных уровнях, но каждый из нас чем-то управляет. Даже если вы принимаете решения, касающиеся только вас и вашей семьи.

Многим из нас приходится исполнять несколько управленческих ролей. Как правило, разница заключается в сфере влияния и уровне контроля. Любой человек как минимум контролирует (или думает, что контролирует) свои действия, время и деньги. Например, хозяйка руководит семейным торжеством, юрист ведением дел и судебными тяжбами, студент решает, как и когда он будет готовиться к сдаче экзамена и т.д.

Одной из отличительных характеристик успешного управленца является то, что он в меньшей степени работает с настоящим и в большей – с будущим. Иными словами, он концентрируется на «предотвращении пожара», а не на «борьбе с огнём». Если вы более сфокусированы на текущих проблемах, чем на стратегии развития организации, вы всегда будете отставать от изменений, происходящих вокруг вас. Более того, высокая скорость движения вообще не имеет смысла, если не известен пункт назначения. Поэтому не путайте процесс с результатом.

Однако, прежде чем приступать к конкретным шагам, задайте себе два вопроса: «Зачем мне бизнес?» и «Каковы мои требования к нему?»

Вопросы отнюдь не праздные, так как организация нужна тогда и только тогда, когда вы, без привлечения других людей, не можете достигнуть поставленных целей.

Практика показывает, что менеджеры и даже владельцы бизнеса имеют различные представления о целях. Собственники коммерческих организаций обычно считают, что цель бизнеса – делать больше денег, потому что система, приносящая прибыль, обеспечивает дивиденды и повышает благосостояние акционеров. (рис. Цели)

Менеджеры обычно видят цель несколько иначе. Признавая необходимость зарабатывать деньги для владельцев, они понимают, что важно и другое: конкурентное преимущество, доля рынка, удовлетворение требований потребителя, лояльность сотрудников или же обеспечение качества продукта.

Скорее всего, вы даже не задумывались о личных целях в бизнесе, так как в российской культуре имеются социально одобряемые цели: умереть за Родину; сгореть на работе; зарабатывать не для себя, а для детей, семьи, родственников и т.д.

В России человек, заявляющий личные эгоистические цели, сразу попадает в разряд общественно порицаемых людей. В бизнесе также не принят язык целей, и из-за этого всегда возникают проблемы, и в первую очередь, между собственниками.

Как бизнесмен, я должен хотеть денег и даже примерно знать каких. Однако договариваться о том, как будем делить шкуру неубитого медведя, у нас не принято. А дальше получается забавная ситуация: для одного миллион долларов — это то, что нужно нежно прижать к груди и никому не отдавать, а для другого — это только стартовая площадка для дальнейшего развития бизнеса.

Проиллюстрирую сказанное конкретным примером из практики: строительная компания, основанная тремя собственниками, один из которых в дальнейшем открыл параллельный бизнес, требующий постоянных финансовых вливаний. Прежняя компания ему стала интересна только в качестве источника средств, которых на развитие нового дела требовалось всё больше и больше. Он постоянно требует распределения полученной прибыли. Другие же собственники хотят заработанные средства вкладывать в развитие. Нетрудно догадаться в какой форме и манере проходили в этой организации общие собрания участников. В итоге, дело дошло до раздела бизнеса, так как согласовать свои интересы учредители так и не смогли.

На мой вопрос: «Что бизнес может дать вам в принципе?» собственники обычно называют стандартный «джентльменский набор»: деньги, имидж, успех, власть, самореализация, комфорт.

Бизнес, конечно, может дать деньги. При определённом уровне затрат – имидж. И, безусловно, бизнес может дать определённую власть над людьми. Только достижение (либо недостижение) таких целей может быть измерено исключительно личными чувствами собственника.

Цель вашего бизнеса деньги? Отлично. А сколько денег

вам нужно? За какой период вы хотите их заработать? Для чего они вам нужны? И самое главное, чем вы готовы за них заплатить?

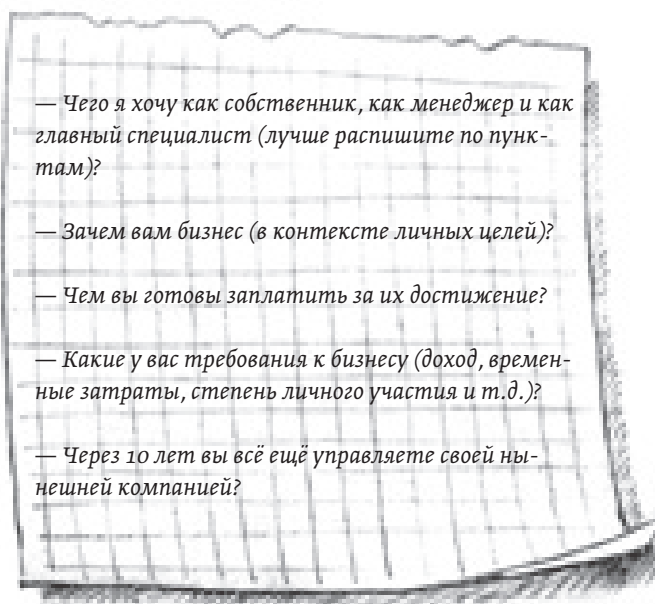
Ваша цель — успех? Прекрасно. Только как вы узнаете, что стали успешным? Это ваше внутреннее чувство?

Цель — власть? Здорово. А как вы узнаете, что получили власть? Для чего она вам? И как у вас обстоят дела с навыками использования власти? Ведь власть – это ваши возможности в отношении других людей.

Опасность подобных целей для бизнеса заключается в избегании внешних оценок. Если в основе системы управления лежит чувства собственника, то управление в такой организации не может не быть тоталитарным и строится по принципу, описанному В. Шишковым в романе «Угрюм-река»: «...Соблюдёшь мой антирес, озолочу. А каков этот самый антирес, кумекай сам».

Договориться с таким владельцем невозможно в принципе, так как отсутствуют измеряемые критерии. Можно передать наёмному менеджеру цифру, технологию, но ему нельзя передать чувства собственника.

Если же цели можно измерить, следовательно, можно планировать их достижение, поскольку цели всегда лежат в основе решений. Поэтому, отвечая на вопрос о целях в бизнесе, пропишите ваши личные цели хотя бы на ближайшие 10 лет.



После того как вы прописали цели для каждой из управленческих ролей, оцените их на реалистичность с точки зрения имеющихся ресурсов. Проверьте ваши требования как собственника возможностями, которые есть у руководителя: по правам, по финансам, по человеческим ресурсам, по компетенциям.

Результаты оценки станут основой для бизнес-плана вашей организации. Далее вам останется только решить, что из написанного вы сделаете сами, кто вам ещё для этого нужен, ну и, конечно же, сколько это будет стоить? ■

Легкий договор

В апреле 2013 года компания КонсультантПлюс выпустила новый продукт – уникальный онлайн-сервис Конструктор договоров (далее – КД). За указанный период Конструктор договоров уже зарекомендовал себя как простой и удобный инструмент, позволяющий за небольшой отрезок времени составить юридически грамотный проект договора в соответствии с действующим законодательством и существующей судебной практикой.



Эвелина Петкова
Юрист-эксперт
«Консультант Коми»

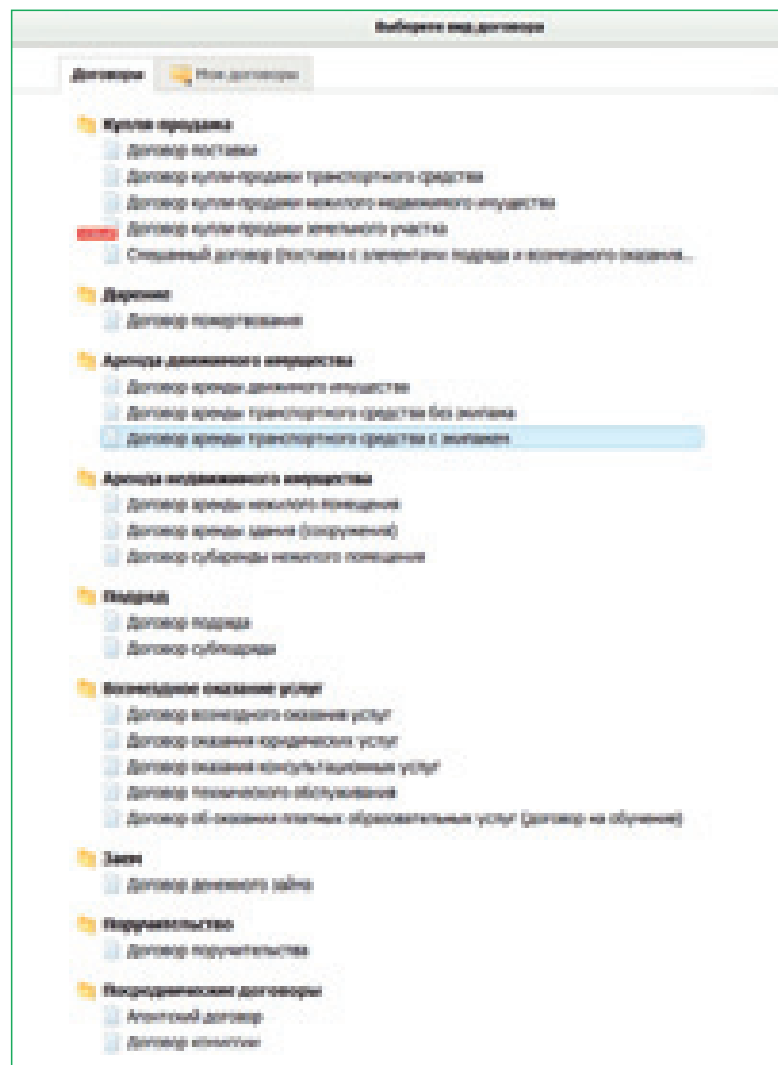
КД позволяет составить тридцать различных видов договоров, таких, как договоры аренды, купли-продажи, поставки, подряда, возмездного оказания услуг и другие. Что немаловажно, с помощью КД можно составить государственный контракт.

Отметим основные преимущества использования КД в работе:

Во-первых, Конструктор договоров позволяет создать не просто «типовой» (стандартный) проект договора, а проект документа, который учитывает все факторы и максимально отражает в нем ваши интересы. Важно отметить, что онлайн-сервис создавался с участием профессиональных юристов, что позволяет исключить возможность пропусков и упущений как в содержании, так и в оформлении подготавливаемого вами договора.

Конструктор договоров предлагает различные варианты условий договора, которые подходят именно вам. Каждое условие подкреплено объяснениями, которые помогут точно понять суть условия и позволят принять решение о включении данного пункта в договор.

Во-вторых, с помощью КД у вас появится возможность выявить правовые риски при подготовке договора.



Включить в договор оптимальные условия помогут предупреждения о рисках, возникающих при выборе или исключении условий договора. В предупреждениях содержатся разъяснения и ссылки на законодательство, судебную практику и Путеводители Системы КонсультантПлюс.

Информации в предупреждениях достаточно, чтобы вы самостоятельно не анализировали документы, а также для того, чтобы избежать противоречий между условиями.

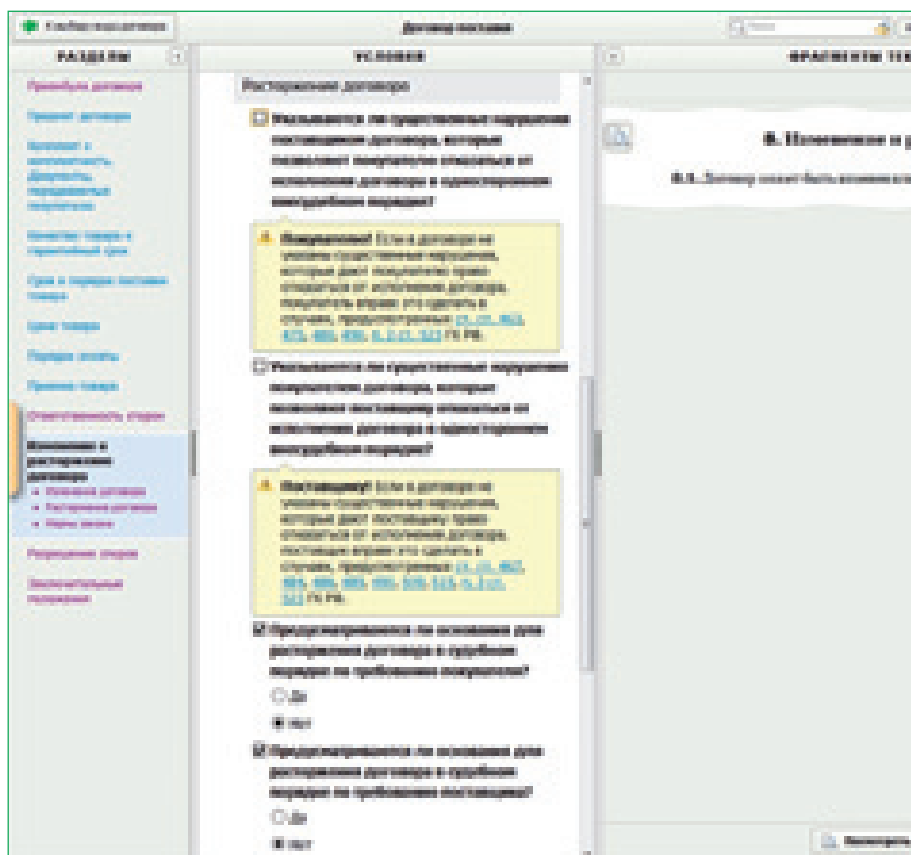
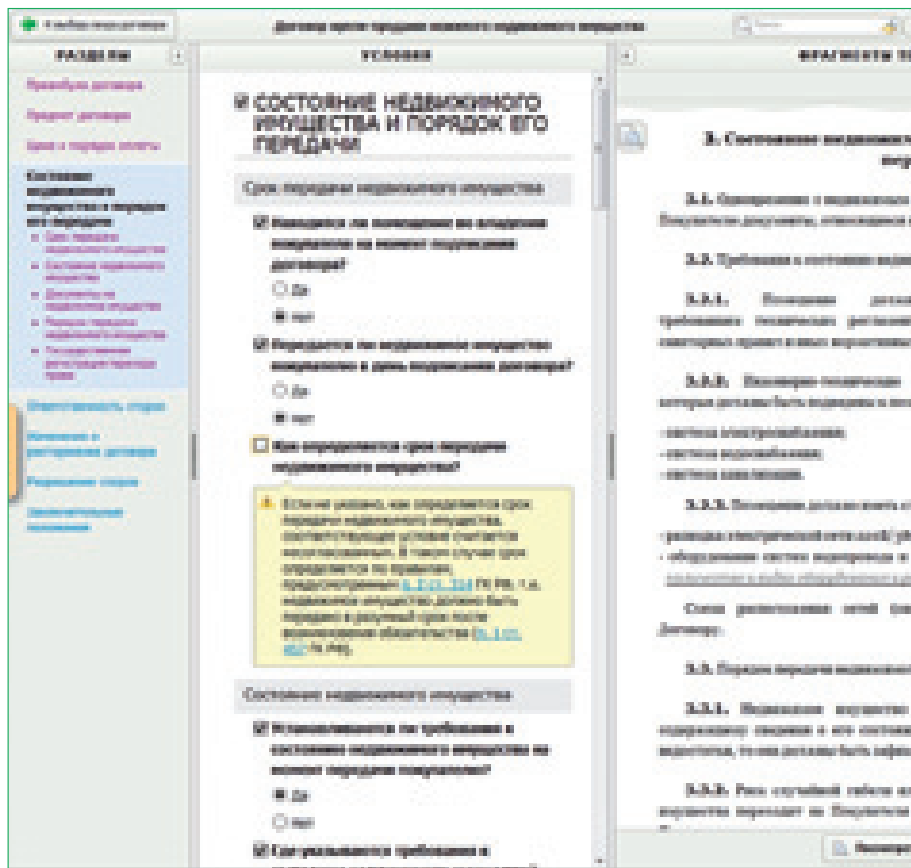
Для примера можно привести следующую ситуацию: между арендодателем и арендатором заключается договор аренды нежилого помещения. Арендатор хочет проверить условия, касающиеся порядка расчетов за аренду: есть ли какие-либо «подводные камни», на которые следует обратить внимание, чтобы свести к минимуму риски. КД содержит рекомендации по включению условий в договор.

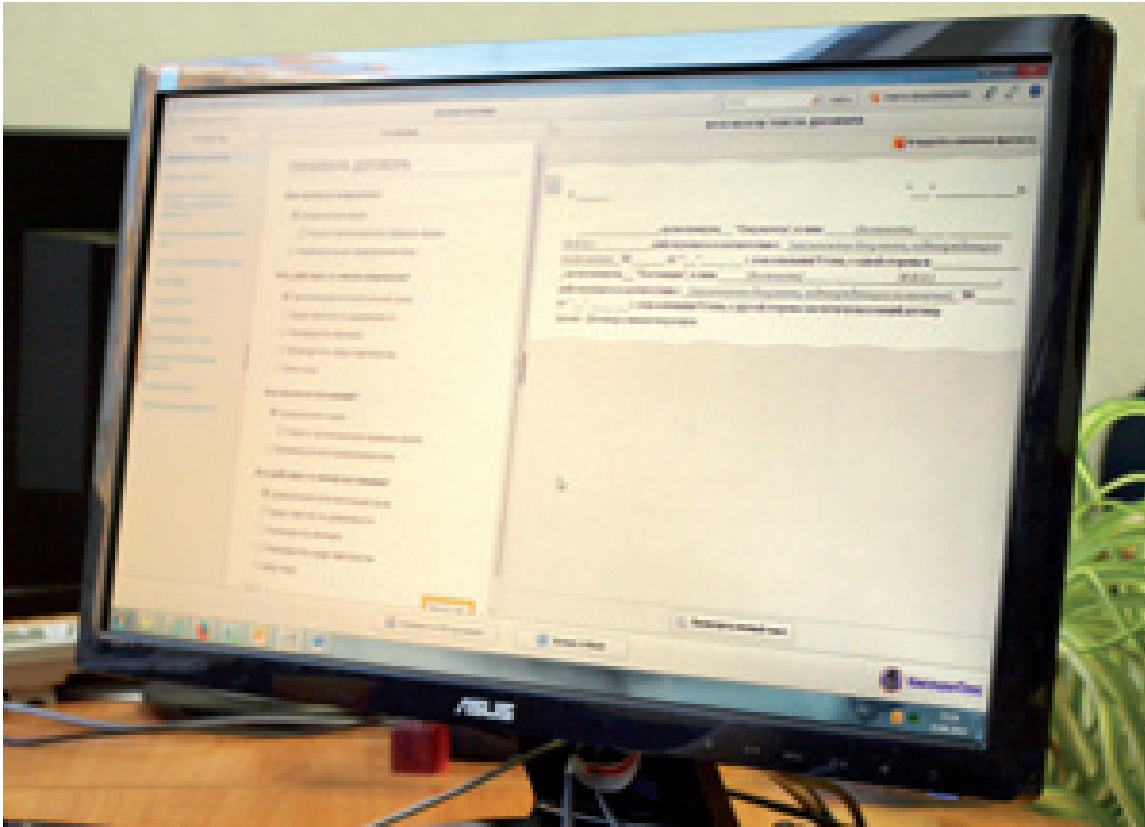
Так, например, в договоре аренды недвижимого имущества КД предлагает определиться с вопросом о том, установлен ли срок передачи имущества арендатору, поскольку при его отсутствии суды могут принять разные решения, в том числе и невыгодные для арендатора. КД содержит примечание, согласно которому, если срок передачи имущества не согласован, то арендодатель обязан предоставить имущества арендатору в разумный срок.

В-третьих, с помощью Конструктора договоров можно провести экспертизу договора.

Поставщик и покупатель согласовывают договор поставки, взяв за основу имевшийся у них образец. В этом образце нет раздела о возможности одностороннего внесудебного расторжения договора, если одна из сторон не исполнила своих обязательств.

Онлайн-сервис предлагает сторонам внести в договор условия, нарушение которых дает возможность расторгнуть договор в одностороннем внесудебном порядке, что позволит сторонам снизить свои риски.





Интерфейс
Конструктора
договоров интуитивно
понятен и удобен

В-четвертых, КД позволяет корректировать проект договора как на этапе подготовки, так и на этапе пролонгации, и что важно, сформировать свою позицию за короткий промежуток времени по тому или иному пункту договора.

Готовый проект договора можно сохранить для последующего использования в программе или экспортировать в Word.

В-пятых, КД позволяет своевременно обновить текст существующего договора при изменении законодательства.

Для примера приводим следующую ситуацию. Заказчик в конце 2013 г. составил проект государственного контракта на оказание услуг и сохранил его текст в Конструкторе договоров. В качестве способа размещения заказа был указан закрытый конкурс.

В январе 2014 г. потребовалось осуществить закупку и заключить контракт. Заказчик хочет использовать сохраненный проект договора. Конструктор договоров предлагает учесть в контракте изменения,

внесенные в Федеральный закон №44-ФЗ от 05.04.2013 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и вступившие в силу с 01.01.2014. В январе 2014 года вы решили обратиться к этому договору, сохраненному в КД. При открытии договора появится предупреждение о том, что доступна новая версия договора, а также предложение обновить договор. После обновления договора в нем будут отражены все изменения в указанный выше закон, вступившие в силу с 01.01.2014.

Интерфейс КД интуитивно понятен, вам не понадобится проходить специальное обучение или тратить дополнительное время на изучение инструмента. Он готов для работы, а работать с КД удобно и приятно. Интеграция системы позволяет переходить по ссылке в текст нормативного акта или судебного решения, чтобы еще раз удостовериться в правильности своего выбора.

В результате готовый проект договора будет отражать ваши интересы, поможет избежать возможных рисков

и гарантированно будет соответствовать действующему законодательству.

Таким образом, используя Конструктор договоров, вы:

- учитываете все факторы при подготовке договора и максимально отражаете в нем свои интересы;
- избегаете возможных рисков, выбирая выгодные для вас условия;
- корректируете проект на этапе как подготовки, так и пролонгации договора;
- за короткий промежуток времени формируете свою позицию по тому или иному пункту договора при проверке договора от контрагента;
- оптимизируете сделки и договорные отношения в организации;
- существенно сокращаете время на подготовку документов;
- осуществляете правовую экспертизу подготовленного договора.

По своей сути Конструктор договоров является вашим персональным юристом, который минимизирует возможные риски при подготовке договора, а значит – экономит ваши нервы и деньги ■



**Закон поддерживает порядок,
наука — совершенствует**

ООО «КонсультантПлюсКоми»
Сыктывкар, ул. Интернациональная, 308/3
Горячая линия: 8212 29-15-51
www.consultantkomi.ru



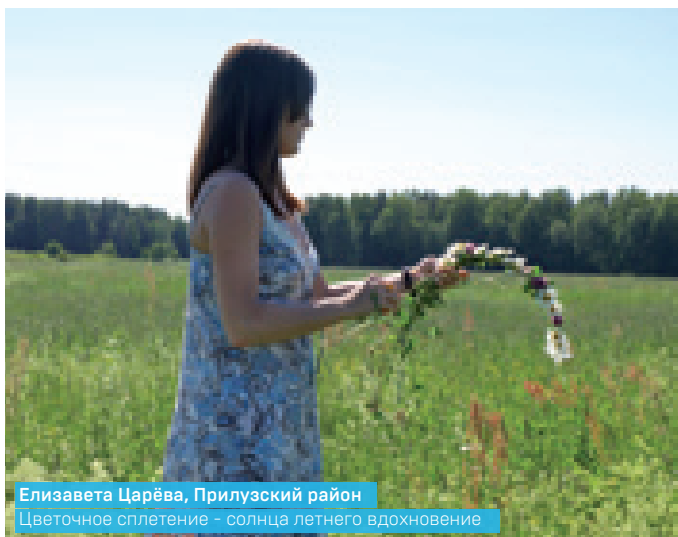
**КОНСУЛЬТАНТ
КОМИ**

ПРАВО ЖИТЬ РАЗУМНО

"Такое разное лето" закончилось

Дорогие друзья, мы подводим итоги фотоконкурса, посвященного самому любимому времени года. В адрес редакции вы прислали более 20 работ, и мы увидели, что лето у каждого было действительно разным, интересным, насыщенным! Спасибо всем за то, что вы поделились кусочком вашего тепла.

Сегодня мы публикуем лишь несколько из присланных фотографий - самых лучших по мнению редакции. А победителями фотоконкурса стали Мария Нуриева и Константин Юрьев. Поздравляем!



Елизавета Царёва, Прилузский район
Цветочное сплетение - солнца летнего вдохновение



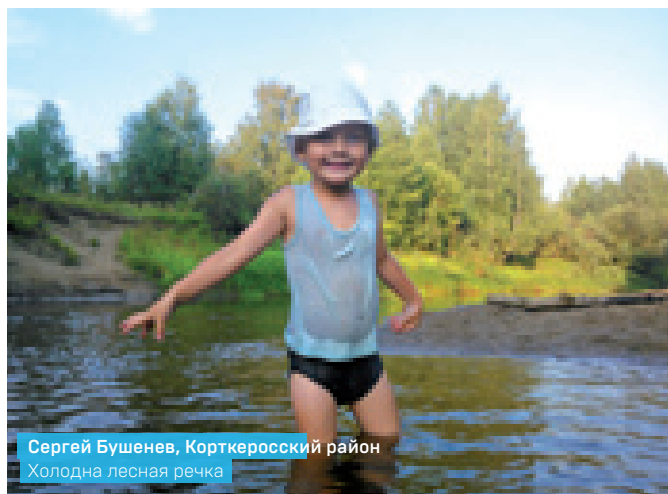
Мария Нуриева, Усть-Вымский район
Тот у кого в душе светит солнце будет видеть солнце даже в самый хмурый день



Пётр Колченков, Сыктывкар
Урал летний



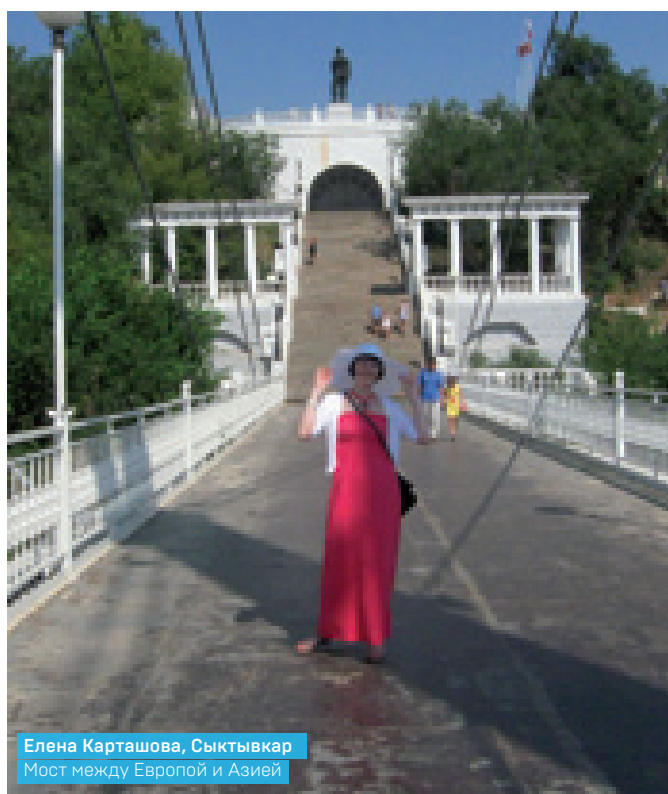
Ирина Фрайтер, Сыктывкар
Прогулка по набережной



Сергей Бушенев, Корткеросский район
Холодна лесная речка



Людмила Челпанова, Усть-Вымский район
Очень жаль, динозавр не дожид до меня - я завел бы себе его вместо коня



Елена Карташова, Сыктывкар
Мост между Европой и Азией



Константин Юрьев, Сыктывкар
Окунуть в лето!



Галина Куклина, Сыктывкар
У Великой китайской стены

Деловой календарь Сентябрь – ноябрь 2014

■ Уплата

■ Предоставление
отчетности

Октябрь

1 ОКТЯБРЯ

Можно не выставлять счета-фактуры компаниям, которые НДС не платят (освобождены от НДС или на спецрежимах).

■ Налог на добавленную стоимость

Представление заявления об отказе от освобождения или приостановлении его использования по операциям реализации начиная с IV квартала 2014 г.

2 ОКТЯБРЯ

Истекает срок, в течение которого все АО, самостоятельно ведущие реестр акционеров, должны передать эту функцию регистратору.

9 ОКТЯБРЯ

■ Отчетность в Фонд социального страхования РФ

Представление сообщения о неполном использовании сумм страховых взносов на финансовое обеспечение предупредительных мер в 2014 г.

14 ОКТЯБРЯ

■ Налог на прибыль организаций

Уплата налога с доходов по государственным и муниципальным ценным бумагам за сентябрь 2014 г.

15 ОКТЯБРЯ

■ Налог на доходы физических лиц

Уплата авансового платежа по налогу за июль-сентябрь 2014 г.

■ Упрощенная система налогообложения

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

■ Страховые взносы в ПФ РФ, ФСС, ФОМС

Уплата ежемесячных обязательных платежей за сентябрь 2014 г.

■ Дополнительные страховые взносы на накопительную часть трудовой пенсии и взносы работодателя

Уплата платежа по дополнительным взносам за сентябрь 2014 г.

■ Отчетность в ФСС РФ

Представление расчета по начисленным и уплаченным страховым взносам:
— от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний за III квартал 2014 г.;
— на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, а также по расходам на выплату обязательного страхового обеспечения по указанному виду обязательного социального страхования, произведенным в счет уплаты этих страховых взносов в ФСС РФ за 9 месяцев 2014 г.

20 ОКТЯБРЯ

■ Единая (упрощенная) налоговая декларация

Представление декларации за 9 месяцев 2014 г.

■ Сведения о средне-списочной численности работников

Представление сведений организациями (реорганизованными) в сентябре 2014 г.

■ Налог на добавленную стоимость

— Представление декларации за III квартал 2014 г.
— Уплата 1/3 налога за III квартал 2014 г.
— Уплата полной суммы налога за III квартал 2014 г.
— Представление уведомления и документов об использовании права на освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика начиная с октября 2014 г.
— Представление уведомления и документов о продлении использования права на освобождение в течение последующих 12 календарных месяцев от исполнения обязанностей налогоплательщика начиная с октября 2014 г.

■ Косвенные налоги

— Уплата косвенных налогов за сентябрь 2014 г.
— Представление налоговой декларации по косвенным налогам за сентябрь 2014 г.

21 ОКТЯБРЯ

SMS-рассылка рекламы без согласия абонента станет незаконной

26 ОКТЯБРЯ

В России отменяется постоянное «летнее» время и начинается действовать обновленный порядок исчисления времени.

27 ОКТЯБРЯ

■ Упрощенная система налогообложения

— Уплата авансового платежа по налогу за полугодие 2014 г.
— Представление декларации и уплата налога в случае утраты права применять УСН в III квартале 2014 г.

■ Система налогообложения в виде ЕНВД для отдельных видов деятельности

Уплата единого налога за III квартал 2014 г.

Ноябрь

28 ОКТЯБРЯ

Налог на прибыль организаций

- Уплата первого ежемесячного авансового платежа
- Представление декларации и уплата авансового платежа за III квартал 2014 г.
- Представление налогового расчета за III квартал 2014 г.
- Представление декларации и уплата авансового платежа за сентябрь 2014 г.
- Представление налогового расчета за сентябрь 2014 г.

30 ОКТЯБРЯ

Налог на имущество организаций

- Представление налогового расчета по авансовым платежам за 9 месяцев 2014 г.

31 ОКТЯБРЯ

Отчетность в ФСС РФ

- Внимание! Последний день срока попадает на 1 ноября (суббота). Перенос срока не установлен.
- Представление заявления и сведений для установления скидки к страховым тарифам на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний на 2015 г.

17 НОЯБРЯ

Дополнительные

- страховые взносы на накопительную часть трудовой пенсии и взносы работодателя. Уплата платежа по дополнительным взносам за октябрь 2014 г.

Отчетность в Пенсионный фонд РФ и ФФОМС

- Представление расчета в территориальный орган ПФ РФ по начисленным и уплаченным страховым взносам на обязательное пенсионное страхование в ПФ РФ и на обязательное медицинское страхование в ФФОМС за 9 месяцев 2014 г.

Индивидуальный (персонифицированный) учет в системе обязательного пенсионного страхования

- Представление сведений о каждом работающем застрахованном лице (включая лиц, которые заключили договоры гражданско-правового характера, на вознаграждения по которым начисляются страховые взносы) за 9 месяцев 2014 г.

18 НОЯБРЯ

Налог на прибыль организаций

- Уплата налога с доходов по государственным и муниципальным ценным бумагам за октябрь 2014 г.

20 НОЯБРЯ

Сведения о среднесписочной численности работников

- Представление сведений организациями, созданными (реорганизованными) в октябре 2014 г.

Налог на добавленную стоимость

- Уплата 1/3 налога за III квартал 2014 г.
- Представление уведомления и документов об использовании права на освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика начиная с ноября 2014 г.
- Представление уведомления и документов о продлении использования права на освобождение в течение последующих 12 календарных месяцев от исполнения обязанностей налогоплательщика.

Косвенные налоги

- Уплата косвенных налогов за октябрь 2014 г.
- Представление налоговой декларации по косвенным налогам за октябрь 2014 г.

28 НОЯБРЯ

Налог на прибыль организаций

- Уплата ежемесячного авансового платежа.
- Представление декларации и уплата авансового платежа за октябрь 2014 г.
- Представление налогового расчета за октябрь 2014 г.

онлайн-сервис

Выгодно:

- ✦ Оптимизирует сделки, подбирая подходящие условия
- ✦ Экономит на экспертизе договоров и внешних консультантах

Результативно:

- ✦ Позволяет быстро сформулировать грамотный проект договора
- ✦ Дает возможность эффективно выстраивать договорные отношения

Безопасно:

- ✦ Гарантирует соответствие проекта договора действующему законодательству
- ✦ Помогает избежать возможных рисков

Персонально:

- ✦ Подбирает условия с учетом Ваших интересов
- ✦ Учитывает различные факторы при подготовке договора

КОНСТРУКТОР ДОГОВОРОВ

Интеллектуальный продукт
«КонсультантПлюс»,
позволяющий быстро сформировать
оригинальный проект договора



КонсультантПлюс
надежная правовая поддержка

Горячая линия Сыктывкар: (8212)29-15-51
www.consultantkomi.ru