

ДЕПУТАТСКИЙ КРУГ

РЕКЛАМНО-ИНФОРМАЦИОННОЕ ИЗДАНИЕ

№ 11-12 (237-238) 17 февраля 2012 года

+ торги, информационные сообщения, извещения, конкурсы

«Мертвые» нормы, или Борьба с конкурентами?

Уральские юристы пришли к выводу, что принятые на скорую руку статьи УК, предусматривающие ответственность за создание «фирм-однодневок», не будут работать

«Новые» статьи в Уголовном кодексе, предусматривающие наказание за создание «фирм-однодневок», вызвали споры среди свердловских юристов. Эксперты уже назвали нормы «мертвыми» и нашли в них признаки коррупционности. Практикующие юристы также обеспокоены тем, что вступившие в силу статьи могут поставить под сомнение законность деятельности некоторых юридических контор.

Обсуждение статей 173.1 («Незаконное образование (создание, реорганизация) юридического лица») и 173.2 («Незаконное использование документов для образования (создания, реорганизации) юридического лица») УК РФ состоялось в Екатеринбурге в кругу практикующих юристов, следователей и преподавателей Уральской юридической академии. Настоящие статьи (вступили в силу в декабре 2011 года) предусматривают наказание для тех граждан, которые организовали фирмы-однодневки, и для тех, которые предоставили свои документы для ее создания (номинальные директора).

Фактически новые нормы заменяют ст. 173 УК РФ «лжепредпринимательство». При этом, по словам экспертов, прежняя норма была более действенной, и законодатель напрасно ее декриминализировал.

«Статья 173 в большей степени отражает смысл, на который направлена сегодняшняя норма. А именно – создание юридического лица (неважно, каким способом) не для того, чтобы вести предпринимательскую деятельность. В новой же норме не учтен мотив – не вести предпринимательскую деятельность», – пояснил кандидат юридических наук, доцент кафедры гражданского права УРГЮА Артем Васильев.

Несколько выступающих экспертов отметили, что данные статьи вскоре перейдут в разряд «мертвых» норм, так как реально работать они не будут. Причины кроются в «трудностях



перевода»: трудно истолковать термин «образование» юридического лица и «подставные лица» в новых статьях, так как законодатель не дал четких пояснений.

«Термин «образование юридического лица» не используется ни в гражданском, ни в налоговом праве. Мы не понимаем, что под ним подразумевается. Буквальное значение слова «образование» – создание чего-то нового. Тогда неясно, зачем законодатель указывает в скобках расшифровку – создание, реорганизация. Реорганизация не всегда предполагает создание нового юридического лица, – говорит руководитель Группы компаний «Левь & Левь-Аудит» Елена Артюх. – Здесь возникают споры, подпадают ли под статью 173.1 случаи реорганизации без образования нового юрлица. Законодатель также не учел еще один момент – случай, когда юрлицо уже было образовано, но в данный момент директором становится подставное лицо, номинал. На практике такие случаи существуют».

Что касается термина «подставные лица», то в законе прописано, что это человек, которого ввели в заблуждение (при этом не указан способ введения в заблуждение). По мнению экспертов, состав ст. 173.1. легко уничтожить – человеку будет

достаточно сказать, что он не заблуждался, что его не вводили в заблуждение.

«По моему мнению, статьи не доработаны, в сегодняшнем виде – это чистый популизм. Будут возбуждаться «показательные» уголовные дела, но в полной мере работать нормы не будут. Первые лица дали поручение в срочном порядке ввести ответственность за создание фирм-однодневок, а у Госдумы не было времени как следует обдумать нововведения», – комментирует несовершенство норм Артем Васильев.

Эксперты также считают, что статья 173.1 имеет коррупционные факторы и может стать способом «борьбы» с конкурентами.

«На мой взгляд, под статью сейчас можно подвести все, что угодно. Учитывая, что в тексте статьи не указаны цели создания юридического лица через подставных лиц, ничего не сказано про ущерб, то создание практически любого юрлица можно подвести под эту статью. Полиция может за деньги от конкурентов создавать проблемы для бизнеса, инициируя проверки по данной статье», – высказывает опасения руководитель регистрационной практики ЗАО «Агентство юридической безопасности «Интеллект-С» Ольга Жданова.

Третья проблемная сторона норм, устанавливающих основания для привлечения создателей и номинальных директоров к уголовной ответственности, – это ответственность юристов.

«Появление этих статей для юридического сообщества – это «дубинка» в руках «недобросовестных» сотрудников правоохранительных органов. Ведь норму можно применить избирательно. Получается, что практически каждый юрист, создавший юридическое лицо, может стать преступником. А создание фирм для юридических контор является важнейшей статьей дохода, основой благосостояния. Спрос на такую услугу очень большой», – говорит президент Урало-Сибирской коллегии адвокатов Игорь Упоров.

По словам Ольги Ждановой, юристы не всегда могут понять, что юридическое лицо организуется для мошеннических схем, как фирма-однодневка.

Правоохранители не согласны с такими заявлениями. Они считают, что специалист юридической компании видит, намерен ли клиент создать так называемую фирму-«поганку» или хочет действительно заниматься честным бизнесом.

«Не нужно лукавить, люди, которые хотят действительно вести честную предпринимательскую деятельность, регистрируют фирмы на себя. А вы прекрасно видите, кто создает «поганки», – высказала свою точку зрения заместитель начальника следственной части ГСУ ГУ МВД России по Свердловской области Наталья Пильганская.

Следователи советуют юридическим конторам отказаться от регистрации фирм-однодневок. Сейчас юридические компании даже продают готовые фирмы. При этом для всех очевидно, что спрос на такие фирмы обычно возникает у тех, кто хочет вести неправомерную деятельность, уверенны в правоохранительных органах.

Между тем специалисты указывают, что опасаться уголовной ответственности юристам не стоит – в статье предусматривается ответственность только для инициатора создания фирмы-поганки (это тот, на кого укажет номинальный директор, и тот, кто вводит в заблуждение «подставное лицо»), а юристы могут стать лишь свидетелями в деле.

В качестве защиты специалистов юридических компаний эксперты в области экономических преступлений предложили юристам включить дополнительные пункты в договоры с клиентами. Клиенты должны подписать документ о том, что они знакомы с данными статьями УК и создают фирмы для реальной предпринимательской деятельности. Еще одна мера – просить учредителей или директоров собственноручно заполнять техническое задание для регистрации фирмы, где будут прописаны цели создания, бизнес-план. А также юристам следует сохранять все контакты клиентов для того, чтобы можно было незамедлительно предоставить их по требованию сотрудников правоохраны, доказав, что преступного умысла в создании фирмы у юриста не было.

Несмотря на то что нововведения в УК действуют уже два месяца, уголовных дел возбуждено пока не было. Собранные специалисты предположили, что в скором времени они появятся и состоятся судебные разбирательства. Тогда можно будет более предметно говорить о толковании терминов и понятий, используемых в новых статьях и правоприменительной практике.

Юлия Фролова //
© 2012, НЭП 08

Мифы начинающего карьериста

Среди студентов слова «работы» и «карьера» обросли немалым количеством мифов: о несметной зарплате, об устройстве в штат по щучьему велению и о кисельных берегах в крупных компаниях. Давайте ознакомимся с самыми популярными заблуждениями и попробуем опровергнуть их!

Миф 1. Выпускник легко найдет высокооплачиваемую работу.

Обычно такое мнение возникает, когда слышишь волшебные истории о том, как одноклассница устроилась менеджером и сразу стала получать \$2000. Или мамин подруга в разговоре похвасталась своим сыном – успешным IT-инженером со стажем три месяца. Не стоит слепо верить всему, что говорят, и рассчитывать на много и сразу.

Мнение эксперта. «Действительно, часто требования, предъявляемые выпускниками к зарплатам, явно завышены, – подтверждает Вера Анисцына, руководитель группы подбора персонала кадрового центра «ЮНИТИ». – Нужно четко осознавать, что у человека, имеющего стаж с 4-5 курса по специальности, заработная плата будет выше, чем у того, кто только учился. Также изначально на более высокий доход может претендовать выпускник, у которого, помимо диплома, есть какие-либо дополнительные знания (например, нескольких иностранных языков) или диплом об окончании специализированных курсов».

Опыт подсказывает. «Родители и друзья всегда уверяли меня, что инженер – это прибыльная профессия, поэтому сразу после окончания института деньги потекут ко мне рекой, – делится своей историей Елена Пахомова, молодой специалист. – Получая диплом, я была уверена: вот выйду за дверь, а там – очередь из работодателей. Если к этому добавится, что шел 2008 год, то мои ожидания можно назвать, мягко говоря, наивными. В итоге я устроилась на работу с очень низкой зарплатой. Но терпение и труд все перетрут! Уже через два месяца я получаю средний заработок, через год – выше среднего, а через два обещанные родителями и знакомыми деньги действительно появились. Только теперь я знаю – это результаты работы».

Советы:

1. Для начала просмотрите вакансии в интересующей вас сфере. Это можно сделать на специализированных сайтах и по объявлениям в газетах и журналах.
2. Исходя из этого, оцените среднюю заработную плату, на которую вы можете претендовать.
3. На собеседовании сразу обговорите возможность карьерного роста и перспективы работы в компании, узнайте, что для этого нужно.

Миф 2. Работать надо по специальности

Увы, иногда так бывает, что в

ходе обучения человек понимает – выбранная сфера ему не по душе, и тогда появляется проблема – с одной стороны, не хочется бросать начатое, а с другой – страшно, что на понравившуюся работу не устроишься из-за отсутствия диплома с нужной специализацией. В этом случае стоит обратить внимание на те области, где полученное образование может послужить базой для успешного развития. Например, вы – инженер, но всегда мечтали быть журналистом – попробуйте себя в качестве автора технических статей. Если химик, но хотите работать с людьми, а не пробирками – можете освоиться в маркетинге в сфере косметических средств или бытовой химии, например.

Мнение эксперта. «Одним из удачных примеров может стать работа в сфере продаж. В ней всегда востребованы специалисты с определенными личностными качествами – молодые, амбициозные, коммуникабельные, при этом не так важно, какую именно специализацию они имеют, – рассказывает Елена Борисова, руководитель Центра обучения «ЦЕПТЕР Интернациональ» Россия. – Но именно образование может стать залогом успеха. К примеру, в нашей компании сотрудники сами решают, какое направление ZEPTEP им ближе и наилучшим образом соответствует их интересам, опыту и знаниям. Специалист в медицине легко разберется в таких разработках, как система светотерапии «БИОПТРОН», косметологу будет проще продвигать на рынке продукцию соответствующего направления – кремы, шампуни, средства по уходу за кожей и др. При этом, постоянно совершенствуясь, сотрудник может свободно перемещаться как между направлениями, фокусируясь на предметах роскоши или косметике, оздоровлении или искусстве приготовления здоровой пищи, так и вверх по карьерной лестнице».

Опыт подсказывает. «По образованию я учитель математики и информатики, но работа в школе меня не привлекала – не слишком прибыльно, да и карьеру построить сложно, – делится опытом Дмитрий Смирнов, руководитель отдела продаж. – Поэтому после долгих раздумий я решил пойти работать менеджером по продажам компьютерной техники и комплектующих. Сначала я был просто ассистентом – помогал найти нужный товар на складе, принести его, оформить чеки. Потом стал менеджером, затем старшим по смене, а сейчас я – руководитель отдела продаж».

Советы:

1. Хорошо еще во время учебы начать интересоваться смежными сферами – тогда к моменту получения диплома вы уже будете иметь представление о том, на какой должности хотели бы работать.
2. Интересуйтесь новыми направлениями – современный рынок вакансий очень разнообразен.
3. Не бойтесь пробовать устроиться не по специальности. Работодатель ценит не только наличие

диплома, но и желание трудиться в купе со стремлением к карьерному росту.

Миф 3. Без опыта не возьмут на работу.

Это довольно-таки распространенное заблуждение. Конечно, хорошо, если есть возможность устроиться в какую-либо компанию еще в институте – пренебрегать ею не стоит. К сожалению, зачастую учеба и полноценная работа не совместимы, поэтому



часто выпускники к моменту получения диплома не имеют опыта. Однако есть руководители, которые предпочитают обучать молодых специалистов особенностям своей деятельности, вместо того, чтобы переучивать готовых.

Мнение эксперта. «Политика подбора персонала в разных компаниях отличается: кто-то ориентирован на молодых специалистов, а кто-то – на профессионализм. Последние предпочитают не тратить время и средства на подготовку полноценных кадров, – продолжает Елена Борисова. – А вот в «ЦЕПТЕР Интернациональ» может прийти человек и без опыта работы. Первым шагом в карьере у любого начинающего специалиста становится прохождение обучения. В ходе занятий новички досконально изучают продукцию компании и ее возможности, проходят тренинги по развитию навыков эффективных презентаций и продаж. Обучение в компании предусмотрено не только для начинающих специалистов, регулярные программы позволяют нашим сотрудникам повышать свой профессиональный уровень и расширять спектр навыков и умений в процессе работы».

Опыт подсказывает. «Столкнувшись с проблемой трудоустройства после вуза, мне было трудно преодолеть страх остаться невостребованным из-за отсутствия опыта работы, – вспоминает Юрий Кошелев, начальник производственно-технического отдела. – Но в первой же компании, куда я пришел на собеседование, меня приняли. Оказалось, что руководитель довольно молод и у него своя точка зрения на подбор кадров. По мнению директора, молодые специалисты амбициозны, хотят работать и зарабатывать. К тому же, их проще обучить методам работы фирмы».

Советы:

1. При поиске работы ориентируйтесь на компании, которые готовы обучать. Часто об этом пишут в вакансиях, можно просмотреть сайт фирмы, почитать отзывы других людей.
2. Уже после трудоустройства обращайтесь за советами к тем сотрудникам, которые готовы помочь, поделиться своими знаниями.

Миф 4. Карьерный рост в молодом возрасте – это нонсенс!



Почему-то молодым специалистам всегда кажется, что перед тем, как занять хорошую должность, придется долго работать на позиции ассистента, исполняющего функцию «принеси-подай». На самом деле это не так. Единственное, что важно для хорошего рывка, – это, пожалуй, относиться к работе ответственно и не ждать легкого покорения вершины – ведь карьерный путь весьма тернист.

Мнение эксперта. «Сегодняшние работодатели ориентированы в первую очередь на результат, ведь для динамичного развития компании важен вклад каждого сотрудника, – подтверждает Вера Анисцына. – При этом молодым специалистам, мечтающим о работе в корпорации, стоит знать, что построить карьеру и проявить себя легче в развивающейся фирме – там гораздо быстрее заметят его рвение и готовность трудиться».

Опыт подсказывает. «Работу я нашел по рекомендации друга. Прошел двухнедельное обучение, аттестацию и приступил к своим должностным обязанностям, – рассказывает Максим Шишкин, заместитель директора по информационному обслуживанию и работе с клиентами. – Конкретного плана по карьерному росту не было, просто качественно выполнял свои должностные обязанности, показывая стабильно хороший результат. И в итоге за 9 месяцев я прошел путь от новичка до руководителя отдела продаж. Тогда мне едва исполнилось 22 года. Это был первый карьерный скачок. За прошедшие годы мне удалось продвинуться еще дальше. То, что я имею сегодня, было достигнуто исключительно благодаря эффективной и результативной работе».

Советы:

1. Перед тем, как пойти на собе-

седование в компанию, наведите о ней справки. Посмотрите, как давно она работает на рынке труда, какими темпами развивается.

2. Относитесь к выполняемым обязанностям ответственно. Руководитель обязательно это оценит.

3. Приготовьтесь к тому, что карьерный рост – это тяжелый труд.

Миф 5. Выпускникам платят мало.

Это другая крайность первого мифа. Да, действительно, принимая на работу совсем юного специалиста, работодатель рассчитывает, что платить ему можно меньше. Но ведь это разумно – компания тратит средства и ресурсы на обучение нового сотрудника. Именно поэтому часто выпускника берут на испытательный срок длительностью от двух месяцев до полугода, в течение которого заработная плата немного ниже, чем средний доход в отрасли. А уже как будут развиваться события дальше – зависит только от целеустремленности и желания трудиться.

Мнение эксперта. «Во многих компаниях размер заработка в какой-то степени зависит от самого сотрудника. Система оплаты может включать различные премии при выполнении установленных показателей (KPI), в зависимости от должности и отрасли они могут быть привязаны к качеству, количеству и т.д., – делится опытом эксперт «ЦЕПТЕР Интернациональ» Россия. – Если вернуться к сфере продаж, то, как правило, здесь нет жестких ставок. Сотрудник сам для себя является стимулом и самостоятельно определяет соотношение своего рабочего времени и уровня дохода».

Опыт подсказывает. «В нашей компании практически каждый сотрудник получает не фиксированную заработную плату, а так называемый процент от сделки, – рассказывает Ирина Семенова, проектировщик систем пожаротушения. – Сначала меня это пугало – ведь я молодой специалист, практически без опыта работы. На период обучения работодатель предложил небольшой, но стабильный оклад, а дальше – процент от стоимости выполненных проектных работ. Сейчас мне кажется, что это идеальное решение – сотрудников надо мотивировать, а лучшим средством, чем деньги, для этого еще не придумали».

Советы:

1. Обратите внимание на то, как устроена в компании мотивационная система: предусмотрены ли, например, премии по итогам выполненной работы или суммарный доход зависит от объемов заключенных сделок.

2. Не бойтесь уйти от стабильного оклада в пользу процента (если должность позволяет). Ведь только так ваш труд будет оплачиваться в полной мере.

Как мы убедились, мифов и стереотипов о карьере вчерашних студентов много. Но главное – это не поддаваться им, верить в себя и собственные силы. Дерзайте – и все получится!

Пресс-служба компании «ЦЕПТЕР Интернациональ»
Россия

О применении системы налогообложения и налоговой ставки при производстве мебели



Организация принимает индивидуальные заказы на изготовление мебели. Образцы мебели выставлены в салоне и продаже не подлежат. Согласно договору, заключенному с клиентом, организация должна провести замеры помещения, разработать эскиз изделия, изготовить и доставить его на дом покупателю. Производство мебели, а также ее сборку на дому у заказчика осуществляет другой налогоплательщик. Должна ли организация уплачивать ЕНВД?

Согласно ст. 346.26 НК РФ система налогообложения в виде ЕНВД применяется в отношении бытовых услуг, их групп, подгрупп, видов и (или) отдельных бытовых услуг, классифицируемых в соответствии с Общероссийским классификатором услуг населению.

Статьей 346.27 НК РФ установлено, что под бытовыми услугами понимаются услуги, оказываемые физическим лицам (за исключением услуг ломбардов и услуг по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств), предусмотренные Общероссийским классификатором услуг населению, за исключением услуг по изготовлению мебели, строительству индивидуальных домов.

При этом прочие услуги (изготовление эскизов и чертежей на изделия по заказам населения, консультации по оформлению интерьера жилого помещения, сборка мебели на дому у заказчика, приобретенной им в торговой сети в разобранном виде, установка и крепление стекол, зеркал, полок, фурнитуры и др.) включены в группу «Бытовые услуги» ОКУН (коды с 014301 по 014309), следовательно, в отношении указанных услуг, оказываемых по договору бытового подряда с физическими лицами, применяется система налогообложения в виде ЕНВД.

Таким образом, налогоплательщики, осуществляющие предпринима-

тельную деятельность в сфере оказания услуг по изготовлению мебели (коды по ОКУН с 014101 по 014117), на уплату ЕНВД не переводятся.

Кроме того, учитывая, что организация не оказывает услуги по сборке мебели, приобретенной покупателем в разобранном виде, она не признается налогоплательщиком ЕНВД в отношении оказания бытовых услуг.

В отношении услуг по изготовлению эскизов и чертежей на изделия по заказам населения, консультаций по оформлению интерьера жилого помещения организация может быть признана налогоплательщиком ЕНВД только в том случае, если в отношении данных услуг с заказчиком заключается отдельный договор бытового подряда.

В соответствии с подп. 5 п. 2 ст. 346.26 НК РФ на ЕНВД переводится предпринимательская деятельность, связанная с оказанием автотранспортных услуг по перевозке грузов, осуществляемая налогоплательщиками, имеющими на праве собственности или ином праве (пользования, владения и (или) распоряжения) не более 20 транс-

портных средств, предназначенных для оказания таких услуг.

Договорные отношения в сфере оказания автотранспортных услуг по перевозке регулируются гл. 40 «Перевозка» ГК РФ. Так, согласно ст. 785 ГК РФ, по договору перевозки груза перевозчик обязуется доставить вверенный ему отправителем груз в пункт назначения и выдать его управомоченному на получение груза лицу (получателю), а отправитель обязуется уплатить за перевозку груза установленную плату.

Однако предпринимательская деятельность, связанная с оказанием услуг по доставке мебели в рамках договора на изготовление мебели, не может быть отнесена к предпринимательской деятельности в сфере оказания услуг по перевозке грузов и не подлежит переводу на ЕНВД.

Таким образом, доходы организации не подпадают под ЕНВД и подлежат налогообложению в рамках общего режима или упрощенной системы налогообложения.

Вправе ли организация (мебельная фабрика) применять пониженную налоговую ставку по УСН (5%),

если при производстве мебели используется не только собственное, но и давальческое сырье (материалы)?

Согласно подп. 11 п. 2 ст. 2 Закона Свердловской области от 15.06.2009 № 31-ОЗ «Об установлении на территории Свердловской области дифференцированных налоговых ставок при применении УСН в случае, если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов», налоговую ставку 5 % вправе использовать налогоплательщики, осуществляющие виды деятельности, входящие в подкласс «Производство мебели». При этом налоговая ставка 5 % применяется только теми налогоплательщиками, у которых в налоговом периоде, за который подлежит уплате налог, удельный вес доходов от осуществления видов деятельности, входящих в подкласс «Производство мебели», составляет в общей сумме доходов до их уменьшения на величину расходов не менее 70 процентов.

Согласно ОКВЭД (ОК 029-2001) в подкласс 36.1 «Производство мебели» входит производство сту-

льев и другой мебели для сидения, мебели для офисов и предприятий торговли, кухонной и прочей мебели, матрасов.

При этом применение налоговой ставки 5 % в отношении указанных видов предпринимательской деятельности не ставится в зависимость от того, из каких материалов производится мебель (покупное или давальческое сырье).

Исходя из положений статей 702, 703 ГК РФ при заключении договора подряда на изготовление продукции из давальческого сырья (материала заказчика) подрядчик оказывает заказчику услугу, связанную с производством (изготовлением) новой продукции из материала заказчика.

Таким образом, организация вправе использовать налоговую ставку 5 %, если удельный вес доходов от производства мебели, изготовленной как из собственного, так и давальческого сырья, составляет в общей сумме доходов до их уменьшения на сумму расходов не менее 70 процентов.

Межрайонная ИФНС по № 25 по Свердловской области Екатеринбург, Титова, 3

О порядке предоставления сведений из реестра дисквалифицированных лиц

С 01 января 2012 года в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 06.05.2011 № 349 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации по вопросам формирования и ведения реестра дисквалифицированных лиц» реестр дисквалифицированных лиц (далее – Реестр) формируется и ведется Федеральной налоговой службой.

Информация из реестра дисквалифицированных лиц предоставляется всем заинтересованным лицам (физическим и юридическим лицам, органам государственной власти и органам местного самоуправления) по соответствующему запросу о конкретном лице (далее – Запрос).

Органам государственной власти и органам местного самоуправления информация предоставляется бесплатно. Иным заинтересованным лицам – за плату в размере одного минимального размера оплаты труда.

Срок предоставления информации составляет 5 дней со дня получения соответствующего запроса.

Запрос заинтересо-

ванного лица о предоставлении информации из Реестра на бумажном носителе представляется непосредственно или направляется почтовым отправлением в любой территориальный налоговый орган, независимо от места жительства (места нахождения) заинтересованного лица или лица, о котором запрашиваются сведения.

Запрос должен быть оформлен на русском языке и содержать следующие сведения:

фамилию, имя, отчество (при наличии), дату и место рождения лица, обратившегося с запросом (при обращении юридического лица – дополнительно полное наименование, основной государственный регистрационный номер (ОГРН), идентификационный номер налогоплательщика (ИНН) юридического лица – инициатора запроса);

фамилию, имя, отчество (при наличии), дату и место рождения лица, о котором запрашивается информация;

указание на удобный способ получения информации (лично, по почте (с указанием адреса)).

Рекомендуемая форма запроса физического (юридического) лица при-

лагается (приложения соответственно № 1 и № 2).

В случаях если предоставление содержащейся в Реестре информации осуществляется за плату, одновременно с запросом представляется документ, подтверждающий оплату.

При заполнении платежного документа, подтверждающего плату за предоставление информации из реестра дисквалифицированных лиц, в поле КБК указывается код бюджетной классификации 182 1 13 01190 01 0000 130 в соответствии с Перечнем главных администраторов доходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, утвержденным приказом Министерства финансов Российской Федерации от 21.12.2011 № 180н «Об утверждении указаний о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации».

Информация из Реестра предоставляется в виде:

- выписки из Реестра о конкретном дисквалифицированном лице (далее – Выписка) – рекомендуемая форма Выписки прилагается (приложение №3);

- справки об отсутствии в реестре дисквалифицированных лиц информации о запрашиваемом лице (далее – Справка) – рекомендуемая форма Справки прилагается (приложение №4).

Предоставленная на основании запроса информация, содержащаяся в Выписке (Справке), является актуальной (действительной) на дату, по состоянию на которую сформирован документ, содержащий эту информацию.

При получении Выписки (Справки) уполномоченным представителем юридического (физического) лица представляется документ, подтверждающий его полномочия.

Изложенный порядок предоставления информации из Реестра действует до принятия в установленном порядке и регистрации в Министерстве юстиции Российской Федерации соответствующего приказа ФНС России «Об утверждении Порядка предоставления информации из реестра дисквалифицированных лиц и формы выписки из реестра дисквалифицированных лиц».

Межрайонная ИФНС по № 25 по Свердловской области Екатеринбург, Титова, 3

Сообщение о проведении торгов

Организатор торгов – конкурсный управляющий ООО «Журнал «Вкус» (620075, г. Екатеринбург, ул. Мамина-Сибиряка, 58, ИНН 6672201527, ОГРН 1056604570549) Клементьев П.Ф. член НП СРО «Развитие» (123557, г. Москва, Большой Тишинский пер., д.38), извещает о том, что повторные торги по продаже прав требования дебиторской задолженности от 07.02.2012 г. признаны несостоявшимися и объявляет о продаже имущества в форме публичного предложения. Торги в форме публичного предложения проводятся на площадке ООО «МЭТС» (www.m-ets.ru). Начальная цена лотов устанавливается на 10% ниже от первоначальной цены, указанной в сообщении о торгах, опубликованном в газете «Коммерсантъ» от 12.11.2011 № 212, сообщении: 66030047217, газете «Депутатский круг» № 69 (211) от 09.11.2011 г.

По истечении каждой 7 дней стоимость имущества снижается на 10%. Цена отсечения составляет 25% от первоначальной стоимости, указанной в сообщении о продаже имущества должника на повторных торгах. Ознакомление с проектами договоров о задатке, купли-продажи по адресу www.m-ets.ru. Срок приема предложений – до 13.04.2012 г.

Задаток вносится в течение всего срока приема предложений на р/с 407028100-62160007368 в ОАО «УБРИР» (г. Екатеринбург) к/с 30101810-900000000795 БИК 046577795, ИНН получателя 6672201527, получатель – ООО «Журнал «Вкус».

Порядок предоставления заявки на участие в торгах, ознакомления с документами смотреть в указанном выше сообщении, опубликованном в газете «Коммерсантъ», газете «Депутатский круг» и на сайте электронной площадки.



Первое, нужно знать, что очередной очень затяжной кризис возможен. К сожалению. И возможный развал зоны евро, и возможные войны во спасение доллара, и падение цен на нефть, и так далее. Как бы то ни было, а лучше подготовиться к возможному кризису заранее, сделав самые необходимые шаги (список далеко не исчерпывающий):

- Привести в порядок соотношение собственных оборотных средств к привлеченным оборотным средствам. Сделать так, чтобы соотношение собственных оборотных к привлеченным было 3 к 1 как минимум. Либо иметь 100-процентно ликвидные товары и активы, которые в случае банковского кризиса и падения спроса можно будет реализовать и расплатиться с банками.

- Идеально иметь свои оборотные средства еще и затем, чтобы при отставке кредитования со стороны банков можно было выжить, используя собственные деньги.

- Максимально сокращать дебиторскую задолженность.

- Внимательно изучить ликвидность клиентов-дебиторов, чтобы быть уверенным в их платежеспособности несмотря ни на что.

- Постараться диверсифицировать бизнес с точки зрения спроса, проанализировав, на что в первую очередь упадет спрос, на что – во вторую и так далее. И найти те ниши спроса товаров (работ, услуг), на которые при любом кризисе спрос будет.

- Иметь резерв наличных, желательно в разных валютах и в таком неудобном системообразующем банке, как Сбербанк.

- Иметь что-то, что вы будете про-давать всегда ПО ПРЕДОПЛАТЕ.

- Сформировать команду людей, «не видящих» кризиса, проблем и барьеров; заранее избавиться от тех, кто всегда мыслит проблемами и страхами.

- Заранее подготовиться (подготовить ресурсы – в том числе) к рекламе и продвижению своих услуг в разы, десятки раз более массивным.

- При падении рубля очень выгодным станет экспорт. Насколько это возможно, проработать варианты экспорта уже сейчас, даже если вы им не занимаетесь. Дополнительные

возможности лежат в рамках нашего нового таможенного союза.

Здесь нужна целая программа действий. И большим разделом этой программы должны быть административные инструменты по технологии Л.Р. Хаббарда.

Второе: кто бы ни победил на выборах, после них новый президент, новое правительство будут вынуждены начать непопулярные реформы. Самый правильный путь этих реформ – поднимать промышленность и производство, заморозив бюджетные расходы, включив программу сокращения бюджетников и программу быстрой ликвидации всех льгот, с одновременным снижением налоговой нагрузки и повышением пенсионного возраста, для начала – для всех категорий до 65 лет. Это правильный путь. Неправильный – а именно его выберет правительство Путина-Зюганова – не трогать бюджетников, льготы и пенсионеров, а повышать налоги, включая НДФЛ, налог на имущество и страховые взносы.

И в этом отношении я бы потратил время и деньги на образование своих руководителей, чтобы они могли снижать налоги не криминальными методами, тем более что (смотри следующий пункт)

Третье: ...с 19 декабря 2011 года вступили в силу две новые статьи УК РФ 173.1 и 173.2, которыми введена уголовная ответственность за создание обнальных контор либо предоставление документов для их

создания. Про ответственность за использование обнальных контор ничего не сказано, но как будут наши охранители права трактовать новые нормы, неизвестно. Поэтому (можете считать это прямой рекламой) все, что нужно сделать, – прийти ко мне на мартовский семинар и заранее изучить все законные способы снижения НДС, налога на прибыль и страховых взносов, чтобы больше не пришлось пользоваться обналичкой.

Четвертое. По всей видимости, правительству Путина-Зюганова придется-таки наводить порядок и избавлять страну от откатов и коррупции. И они будут это делать не путем просвещения и убеждения, а путем посадок – в этом у меня нет ни малейшего сомнения. А это значит, если бизнес или его часть построены на откатах и взятках, то лучше перейти в новый безоткатный бизнес как можно раньше.

Пятое – поизучайте новый 227-ФЗ, отменяющий статьи 20 и 40 НК (взаимозависимость и ценообразование) и вводящий взамен отмененных статей совершенно новые правила в новых статьях 105.1 - 105.25.

И главное: этот год будет ровно таким, каким мы его видим и каким мы его сделаем сами. Так давайте сделаем 2012 год годом процветания и добра. По крайней мере, сделаем все, что мы можем, и даже больше.

Владимир Туров, владелец юридической компании «Туров и партнеры» (Москва)

Прокуроры УрФО выявили более 8 тыс. коррупционных преступлений

Полпред президента в УрФО Евгений Куйвашев заявил, что взаимодействие полпредства и прокуратуры в рамках борьбы с коррупцией получилось очень результативным. Более 80 % проверок, проведенных контрольным департаментом полпредства, проводилось вместе с прокурорами, и по результатам проверок возбуждено пять уголовных дел и 20 чиновников привлечены к ответственности.

Как передает корреспондент «УралПолит.Ру», такое заявление было сделано сегодня, 17 февраля, в ходе совещания в резиденции полпреда, в котором принял участие заместитель генпрокурора Александр Буксман.

Напомним, с 2010 года в округе идет эксперимент по борьбе с коррупцией, в рамках которого у управления Генпрокуратуры расширены полномочия.

По мнению Куйвашева, эксперимент приносит положительные результаты, и его необходимо продолжать. В то же время полпред отметил, что из-за просчетов органов госвласти, а также недостатков в работе следствия в ряде случаев работа ведется неудовлетворительно, а у коррупционеров возникает иллюзия безнаказанности. Куйвашев заявил, что полпредство надеется на инициативное поведение органов прокуратуры в организации антикоррупционной деятельности.

Замгенпрокурора по УрФО Юрий Пономарев сообщил, что в рамках борьбы с коррупцией проведен ряд координационных совещаний, на которых определены первоочередные действия. По его данным, число выявленных преступлений увеличилось на треть и составило более 8000.

О степени угрозы коррупции,

по мнению Пономарева, говорят должности пойманных взяточников. Пономарев напомнил про курганского замгубернатора, а также о приговоренном к 10 годам строгого режима Сергее Дубинкине. Несмотря на успехи, считает Юрий Пономарев, уровень коррупции носит угрожающий характер, и в первую очередь необходимо совершенствовать борьбу с устойчивыми преступными группами.

Пономарев также рассказал о других видах работы, среди которых особо отметил борьбу с нарушениями в сфере госзакупок, а также в ЖКХ. В Екатеринбурге только после вмешательства прокуратуры коммунальщики, в том числе крупные компании, начали ремонтировать свои изношенные сети. Замгенпрокурора по УрФО попросил обратить внимание на этот опыт прокуроров Челябинской и Курганской областей, где



уровень износа труб также превысил критический. По мнению Пономарева, в текущем году прокуроры в первую очередь должны обеспечить социальные

права граждан (жилье и здравоохранение), жестче надзирать за работой органов следствия, а также активно продолжать борьбу с коррупцией.