

Пермский краевой союз потребительских обществ

КООПЕРАТИВНЫЕ ВЕСТИ

Хозяйственно- правовой, информационный бюллетень

г. ПЕРМЬ, 2014 год

С о д е р ж а н и е
Напряженные будни кооператоров

Пермский крайпотребсоюз

Романченко Н.Н. ВЫСТАВКА - ЯРМАРКА Пермской кооперации стр.2

ПОСТАНОВЛЕНИЕ и РЕКОМЕНДАЦИИ Совета краевого союза

«О мерах, направленных на организацию сбыта
продукции местного производства (в том числе собственной)
через организованную кооперативную сеть стр. 6

Ординское ОПО

Возят хлеб и другие продукты стр. 11

СПО Черновское

Дорогие НАШИ покупателистр. 12

Рубрика «Лекция для руководителей»

- Махнутина Т.В. Способы борьбы с недостатчей и алгоритм действий при её обнаружениистр. 13
- Несколько работников просят отпуск в одно время стр. 19
- У многих сотрудников компании зарплата равна МРОТ. Что нам будет?. стр. 21

Рубрика «Актуально»

- Золотая ярмарка стр. 23
- Минторг упростит мобильную торговлю. стр. 25
- Торговля и общепит ответят «за того парня» стр. 26
- Налоговое бремя возрастет. стр. 27
- Пока только эксперимент стр. 28
- Роструд на страже ваших интересов! стр. 29

Рубрика «Советы мастера»

Про картофель стр. 30

Профсоюзная жизнь

За профсоюз ей агитировать не приходится стр. 31

ВЫСТАВКА-ЯРМАРКА ПЕРМСКОЙ КООПЕРАЦИИ

"Мы добьемся успеха, если сами заработаем свое благополучие и процветание, а не будем уповать на удачное стечение обстоятельств или внешнюю конъюнктуру..."

...Так называемые санкции и ограничения - это стимул для более эффективного, ускоренного достижения поставленных целей..."

В.Путин, из Послания к Федеральному Собранию

Жизнь ставит перед нами новые задачи, направленные на повышение качества жизни и оказание социальной помощи сельским жителям, поддержку производства и сбыта сельскохозяйственной продукции. Пермская потребительская кооперация прошла большой и сложный путь, но сохранила свою целостность и самобытность, делом доказав значимость и необходимость.

Без кооператоров сегодня почти невозможны решение проблемы занятости на селе, торговля в отдалённых деревнях, строительство и ремонт сельского дома, сбыт на рынке овощей и фруктов из садово-огорода... Объёмы деятельности кооперации существенно не снижаются вопреки всем экономическим трудностям.

Справка. Потребительская кооперация Пермского края – мощная организация, обеспечивающая через организованную многоотраслевую сеть закупок, переработку и сбыт сельскохозяйственной продукции с личных подворий, крестьянских и фермерских хозяйств. Организации потребительской кооперации представлены розничной сетью с **829** магазинами, расположенными преимущественно в сельской местности (**763**), **155** производственными предприятиями и цехами, **95** предприятиями общественного питания (магазины-кулинарий, закусочные, кафе, бары, столовые). Среднегодовой оборот розничной торговли \approx **5** млрд. руб.

Доля потребкооперации в обороте **розничной торговли и общественного питания** по Пермскому краю без городских округов и муниципальных районов за 9 месяцев текущего года составила **6,34** процента. В отдельных районах этот показатель составляет от 17-61% (Соликамское райпо - 61,13%, Кунгурское райпо - 31,71%, Черновское СПО - 19,59%, Оханское горпо - 19,75%, Ординское ОПО - 17,4%, К-Пермяцкий окрПС - 15,53%).

Численность обслуживаемого сельского населения - 294,6 тыс.чел. (≈55%).

11 декабря 2014 года Пермский краевой союз потребительских обществ провёл специализированную ЮБИЛЕЙНУЮ 15-Ю ВЫСТАВКУ-ЯРМАРКУ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ.

Участие в ярмарке является одним из самых интересных средств коммуникации, это своеобразный срез рыночной модели, где спрос встречается с предложением, а продавцы и поставщики – с потребителями их товаров и услуг.

Итоговая **15-я ярмарка-выставка** потребительской кооперации показала результаты работы потребительской кооперации края в уходящем году и выступила эффективным способом диалога поставщиков, производителей, потребителей товаров и услуг с организациями системы Пермского краевого союза потребительских обществ.

Участники ярмарки – поставщики-производители готовых продуктов питания, полуфабрикатов, сырья для их производства, оптовые компании продовольственной и непродовольственной групп товаров, розничные торговые сети, представители фермерских хозяйств.

В этом году в ярмарке приняли участие более 85 представителей крупных и средних компаний Пермского края и других регионов, руководители и представители региональных министерств и ведомств.

Основываясь на многолетнем опыте организации и проведения различных ярмарок, краевой союз может с уверенностью утверждать, что подготовка любых подобных мероприятий всегда начинается с вопроса **«Какова цель?»**. А ведь самые распространенные цели и задачи ярмарки любого формата лежат на поверхности.

1) Выставки-ярмарки дают возможность наладить близкий контакт с потенциальными контрагентами.

Ярмарка – отличный повод не просто пообщаться в партнерами в дружеской обстановке, но и договориться с ними о заключении контрактов и соглашений. Принимая участие в ярмарке поставщиков, можно сразу достичь конкретных целей. Например, прямо возле экспозиции подписать договор о намерениях.

2) Демонстрация новых продуктов и услуг целевой аудитории. Предприятия краевой потребительской кооперации представили **продукцию собственного производства под брендом «Здоровое питание»**.

У жителей Прикамья появилась возможность приобрести безопасные продукты по низким ценам. Вся продукция производится из натуральных ингредиентов, без вредных добавок, по традиционным

рецептам. Большая часть продукции соответствует советским ГОСТам и ТУ.

3) Ежегодные ярмарки, проводимые потребительской кооперацией, занимают важное место в социально-экономической жизни региона. Особенно значимость активных ярмарочных форм торговли возросла в условиях введения экономических санкций и необходимости решения проблемы импортозамещения на региональном уровне.

В рамках реализации поставленных задач по обеспечению продовольственной безопасности края за счет продукции, производимой населением края, а также поддержания жизненного уровня сельского населения в 2014 году Пермским краевым союзом в целях поддержки местных товаропроизводителей и организации сбыта продукции местного производства (в том числе собственной) проведены и принято участие в ярмарках в Бардымском, Краснокамском, Осинском, Октябрьском, Верещагинском, Березовском, Куединском районах, Коми-Пермяцком округе, г. Перми.

Регламент проведения итоговой ярмарки предусматривал работу **круглого стола** с участием руководителей и представителей отраслевых структур, руководителей предприятий потребительской кооперации, центрального рынка г. Перми и ведущих поставщиков Пермского края.

Тема круглого стола: **"РАСШИРЕНИЕ УЧАСТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ ТОВАРАМИ ПЕРВОЙ НЕОБХОДИМОСТИ И ПРОДУКТАМИ ПИТАНИЯ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ"**.

На выездном совещании с участием губернатора Пермского края В.Ф. Басаргина «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации» были сделаны акценты на необходимости поддержки местных производителей, расширении возможностей сбыта ими производимой продукции через организованную кооперативную сеть. Задания губернатора и председателя правительства Пермского края положены в основу дискуссии.

Проблемы кооператоров сегодня:

1. Потребительские общества не могут попасть в крупные сети по ряду причин, основной из которых является неспособность вписаться в принципы торговли крупных сетей: объемы и регулярность поставок, фиксированные цены, стандарты продукции, техническое обеспечение информационного обмена.

2. Недостаток понимания специфики сельской местности при формировании норм в сфере санитарно-эпидемиологических правил и гигиенических нормативов, законодательства по защите прав потребителей. Условия, естественные для городских образований, в сельской местности зачастую просто недостижимы.

3. Отсутствие государственной поддержки. Дефицит собственных финансовых ресурсов сдерживает дальнейшее развитие заготовительной, перерабатывающей и сбытовой отраслей. Важно понимать, что у сельского населения и личных подсобных хозяйств ситуация со сбытом еще хуже, именно поэтому кооператоры занимаются закупкой продукции у населения, пайщиков, которую потом перерабатывают на своих предприятиях.

Таким образом очевидно, что потребительские общества могут и должны оказаться чрезвычайно эффективными в решении продовольственных вопросов на районном и региональном уровнях, а также в обеспечении занятости населения. Но без поддержки и субсидирования со стороны государства кооператорам сегодня не обойтись.

То, что не под силу решить одному человеку, легко разрешается совместными усилиями. Именно эта идея побудила людей когда-то создавать кооперации. Не важно, какую именно задачу решают люди, важно то, что благодаря их скоординированным общим действиям жизнь в обществе меняется в лучшую сторону.

Пусть и дальше в Пермском крае процветает кооперативное движение!

РОМАНЧЕНКО Н.Н.,
председатель правления
Пермского краевого союза, к.э.н., доцент



Центросоюз Российской Федерации (России)

Пермский краевой союз потребительских
обществ

С О В Е Т

ПОСТАНОВЛЕНИЕ

от 28 августа 2014 года

Протокол № 6 п.1

*О мерах, направленных на организацию сбыта продукции
местного производства (в том числе собственной) через
организованную кооперативную сеть*

Совет Пермского краевого союза постановляет:

1. Утвердить рекомендации "О мерах, направленных на организацию сбыта продукции местного производства (в том числе собственной продукции) через организованную кооперативную сеть" (прилагаются).
2. Направить настоящее постановление кооперативным организациям с целью использования в работе.
3. Контроль за исполнением настоящего постановления возложить на правление краевого союза.
4. Направить копии постановления в региональные и местные органы власти с целью совершенствования нормативной правовой базы поддержки потребительской кооперации и развития продвижения местных товаров на региональном рынке.

Председатель совета

В.К. Романченко

В связи с Указом Президента «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» на год запрещен импорт продовольствия, сельхозпродукции и сырья из стран, которые ввели санкции в отношении России. В настоящее время краевой Минсельхозпрод готовит ряд дополнительных мер, направленных на поддержку местных производителей, повышение доступности пермской продукции, рост продаж местных продуктов.

В сложившейся ситуации существенно возрастает значимость краевой потребительской кооперации в части организации переработки и сбыта продукции местного производства (в том числе собственной).

РЕКОМЕНДАЦИИ "О МЕРАХ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ОРГАНИЗАЦИЮ СБЫТА ПРОДУКЦИИ МЕСТНОГО ПРОИЗВОДСТВА (В ТОМ ЧИСЛЕ СОБСТВЕННОЙ) ЧЕРЕЗ ОРГАНИЗОВАННУЮ КООПЕРАТИВНУЮ СЕТЬ"

В настоящее время потребительская кооперация Пермского края – это мощная организация, которая имеет возможность через организованную многоотраслевую сеть обеспечить закуп, переработку и сбыт сельскохозяйственной продукции КФХ и ЛПХ.

Вместе с тем недостаток собственных финансовых ресурсов сдерживает дальнейшее развитие заготовительной, перерабатывающей и сбытовой отраслей. Поэтому на данном этапе реализуемые меры могут решить существующую проблему закупа сельскохозяйственной продукции с личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйств края только при наличии государственной поддержки.

ОСНОВНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ:

- обеспечение гарантированных закупок сельскохозяйственной продукции и сырья в личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйствах населения области;
- развитие инфраструктуры и повышение эффективности переработки сельскохозяйственной продукции и сырья, проведение реконструкции и модернизации имеющихся производственных мощностей, внедрение современных технологий;
- увеличение объемов поставок кооперативной продукции из других регионов;
- расширение сети розничных продаж (через магазины, ярмарки, развалы, автолавки, рынки) сельскохозяйственной продукции и продукции собственного производства.

НАПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ:

- **развитие заготовительной деятельности:**
 - 1) увеличение количества и модернизация существующих прямо-заготовительных пунктов (сейчас 11 ед.);
 - 2) увеличение количества магазинов, осуществляющих закуп сельскохозяйственной продукции и даров леса (сейчас 510 ед.- 60%). Разработка стандарта оформления розничной точки формата «Магазин – заготовительный пункт»;
 - 3) проведение ежегодных обследований личных подворий;
 - 4) подготовка разъездных заготовителей;

5) работа с населением по вовлечению его в активную трудовую деятельность, в том числе, по выращиванию и продаже картофеля, мяса и овощей в ЛПХ с целью их последующей реализации.

➤ **развитие производственной и перерабатывающей деятельности:**

- 1) материально-техническое перевооружение и проведение реконструкции существующих цехов по переработке сельскохозяйственной продукции и сырья;
- 2) создание и оснащение скотобойных пунктов;
- 3) создание и развитие существующих "малых производств" по солению и копчению рыбы, квашению овощей, выпечке хлеба, производству макаронных, кондитерских изделий, безалкогольных напитков, изготовлению концентрированных кормов;
- 4) обновление производственного оборудования в хлебопечении: замена печей конвейерных ФТЛ на ротационные, установка шадящих тестоделителей для формовки тестовых заготовок из пшеничного теста;
- 5) приобретение современного упаковочного оборудования;
- 6) организация пункта по переработке дикоросов сушки грибов, ягод;
- 7) создание производств по шоковой заморозке грибов, ягод, овощей, тестовых, мясных и овощных полуфабрикатов, использование современных технологий по шоковой заморозке;
- 8) расширение ассортимента продукции собственного производства за счет увеличения закупок от населения овощей и мяса;
- 9) развитие внутрисистемной интеграции собственной продукции, как одного из надежных и верных путей к решению проблемы со сбытом продукции;
- 10) развитие сети отделов, магазинов «Кулинария» с реализацией широкого ассортимента продукции собственного производства;
- 11) развитие сети общественного питания, увеличение объема выпуска полуфабрикатов.

➤ **развитие торговой деятельности в сельских поселениях и краевом центре:**

- 1) организация ярмарок на мини-рынках, центральном рынке г.Перми. Сезонная торговля овощами во дворах г.Перми. Активизация выездных ярмарок за пределы Пермского края, в том числе в соседние регионы;
- 2) разработка плана мероприятий по организации городской кооперативной торговли в крупных населенных пунктах Пермского края, в том числе открытие Торгового дома потребительской кооперации на территории Центрального рынка г.Перми.
- 3) отработка логистики поставок сельскохозяйственной продукции и переработанной продукции собственного производства, закупленной у сельского населения для предприятий социальной сферы, предприятий общественного питания Пермского края и г.Перми;
- 4) капитальный ремонт и реконструкция сельских магазинов;
- 5) переоборудование части магазинов под магазины - заготовительные пункты, осуществляющие закупки сельскохозяйственной продукции и сырья. В этих магазинах можно будет обменивать сельскохозяйственную продукцию на товары народного потребления;
- 6) приобретение специализированного и грузового автотранспорта для обеспечения бесперебойной доставки товаров народного потребления в сельские поселения и на городские площадки;
- 7) строительство сельскохозяйственных рынков, включающих торгово-офисные модули;
- 8) поставка товаров учреждениям социальной сферы;
- 9) организация и отработка логистики выездной торговли автолавками в отдаленные населенные пункты с целью товарообмена социально-значимых продуктов питания и продукции собственного производства на с/х продукцию;
- 10) осуществление изготовления рекламной, имиджевой продукции (ежедневники, ручки, календари, пакеты и т.д.) с использованием логотипа системы;
- 11) внедрение современной упаковки, как одного из важнейших инструментов активации потребительского спроса.

ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ:

1. Разработка Программы развития потребительской кооперации Пермского края на период 2015-2018 г.г. или включение потребительской кооперации в Программы социально-экономического развития села, обеспечения продовольственной безопасности и т.п.

2. Обеспечение кооперативных организаций края и КПС реальной финансовой поддержкой по следующим направлениям:

2.1. Гарантированное и быстрое кредитование в кредитных учреждениях на пополнение оборотных средств. Определение перечня банков-партнеров.

2.2. Компенсация процентных ставок по кредитам и займам, направляемых на расширение, развитие и модернизацию материально-технической базы потребительской кооперации.

2.3. Возмещение транспортных расходов по доставке товаров в магазины, расположенные в сельских поселениях на расстоянии свыше 11 километров от пункта их получения.

2.4. Субсидирование части затрат на строительство сельскохозяйственных рынков, включающих торгово-офисные модули.

2.5. Бюджетное дотирование обеспечения оборотными средствами закупочной деятельности.

2.6. Предоставление субсидий потребительским обществам на возмещение части затрат, связанных с реализацией проектной деятельности по запуску сельскохозяйственной продукции от населения.

2.7. Предоставление субсидий муниципальными образованиями на оплату договоров услуг по организации и проведению ярмарочных мероприятий, включающих затраты по аренде земли, торговых площадей, оборудования и информированию населения о проведении данных мероприятий.

3. Осуществление закупки специального автотранспорта, технологического оборудования, низкотемпературных камер, комплектов оборудования для рубки, фасовки мяса и изготовления мясных полуфабрикатов, витрин холодильных открытых, а также комплектов мельничного оборудования на условиях софинансирования.

4. Введение режимов благоприятствования (на период действия запрета на импорт продовольствия) для организаций потребительской кооперации, осуществляющих закуп и переработку сельскохозяйственной продукции с ЛПХ и КФХ, а именно:

4.1. упрощения, удешевления и сокращения сроков декларирования и ветеринарно-санитарной экспертизы продукции индивидуального подворного забоя/выращивания и дикоросов. В настоящее время данные процедуры осуществляются только органами сертификации, расположенными в г. Перми (срок получения деклараций **ВНЕ ЗАВИСИМОСТИ** от объема продукции составляет ≈ 10 дней, цена вопроса - около 9 тыс. рублей);

4.2. приостановки действия Технического регламента Таможенного союза "О безопасности мяса и мясной продукции" (ТР ТС 034/2013), запрещающего подворный закуп продукции животноводства.

5. Предоставление налоговых льгот по налогу на имущество, налогу с продаж для организаций потребительской кооперации.

ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ:

- обеспечение продовольственной безопасности на региональном уровне;
- повышение доступности, бесперебойной доставки пермской продукции и продукции кооперативных организаций других регионов покупателям через:
 - увеличение закупок районными потребительскими обществами основных видов сельскохозяйственной продукции и сырья, в том числе: молока, мяса скота и птицы, яйца, картофеля, овощей, дикоросов и лекарственных трав от населения;
 - использование межрегиональных кооперативных связей;
 - увеличение объемов производства и переработки;
 - сохранение (увеличение) количества населенных пунктов, обслуживаемых районными потребительскими обществами;
 - увеличение розничного товарооборота и оборота общественного питания;
 - расширение ассортимента мяса, мясных полуфабрикатов, субпродуктов, колбасных изделий, реализуемых через торговые предприятия потребительской кооперации, снижение их себестоимости и цены продажи.
- стимулирование развития личных подсобных хозяйств населения, положительное влияние на отношение сельского населения края к содержанию скота, стабилизации численности поголовья, а в перспективе - к его росту;
- расширение спектра услуг, оказываемых сельскому населению края;
- повышение качества и безопасности продуктов.

ВОЗЯТ ХЛЕБ И ДРУГИЕ ПРОДУКТЫ

Коллектив водителей Ординского ОПО небольшой, всего семь человек, но дружный и сравнительно молодой.

В потребительском обществе 26 магазинов. В каждый из них надо вовремя доставить товар. Еще не рассвело, а водители Юрий Шалашов и Дмитрий Басанов загружают в свои автомобили хлеб и развозят его по магазинам района. Чуть позднее загружают товар Андрей Шукшин, Алексей Осетров, Виталий Найденышев и Денис Скороходов.

В крупные населенные пункты машины с товаром ходят ежедневно. В деревнях, где население небольшое, хлеб привозят три раза в неделю, а продукты – один или два раза. Рабочий день у водителей ненормированный, работают они, не считаясь со временем.

Например, в Павлово магазин содержать невыгодно, но люди там живут и тоже кушать хотят. По вторникам один из водителей доставляет необходимый товар в эту деревню. Каждую пятницу из ашапской пекарни водитель Алексей Орлов привозит хлеб в Павлово, а также в населенные пункты Ашапского и Карьевского поселений. За техническое состояние автомобилей отвечает механик Александр Деревянных.

- Конкуренция очень большая, - говорит председатель Ординского ОПО Татьяна Деревянных. – На один наш магазин приходится пять других, поэтому за покупателя надо бороться. Качественная работа потребкооперации зависит от каждого работника, в том числе и от водителей. Не подвезет он вовремя нужный товар, например, забуксовал по дороге, а в это время в магазин придет покупатель. Посмотрит – нет нужного товара – и уйдет. Возможно, в наш магазин больше не зайдет.

Татьяна Тимофеевна говорит, что все водители Ординского ОПО добросовестные и дисциплинированные. Автомобили у них всегда исправные, чистые. Они следят за техникой, поэтому и на ремонте редко стоят.

Газета Ординского района «ВЕРНЫЙ ПУТЬ»,
ноябрь 2014 год.

ДОРОГИЕ НАШИ ПОКУПАТЕЛИ

Именно так, с упором на «наши», обращалась с красноярским покупателям в новом, только что отстроенном магазине, председатель СПО «Черновское» Л.Ф. Кошкарлова. В честь его открытия провели беспроигрышную лотерею, угощали пирогами, чаем и даже поставили концерт.

Торговая площадь нового магазина более 100 кв.м., но в это субботнее утро с трудом вместились все потенциальные покупатели. Расстарались и с товаром – только продукции собственного изготовления завезли более 30 наименований!

Довольны и продавцы Н.А. Вдовина и Н.П.Зайнетдинова. Одно дело работать в тесном приспособленном помещении и другое – в просторном светлом, благоустроенном магазине! С возможностью показать покупателям товар лицом!

Глава Полозовского поселения Н.П.Тараканов тоже рад за красноярцев и черновских кооператоров, сумевших в сложное время сохранить производство и торговые точки в отдаленных населенных пунктах.

По словам Л.Ф.Кошкаровой, сельчане сегодня менее состоятельны, чем горожане. Но надеется, что такая ситуация изменится. А пока кооператоры, понимая положение, частенько продают товар по «беспроцентному кредиту»: до очередной пенсии, до получки. Все 150 сотрудников (в Красном Яру – 4) получают достойную, облагаемую налогом, зарплату. Только за 2013-й год предприятие заплатило налогов 12 млн.рублей, из них около 4 млн. – в районный бюджет.

Е.ДАНИЛЮК
Газета «СВЕТЛЫЙ ПУТЬ»,
Большесосновского района, ноябрь 2014 год.

СПОСОБЫ БОРЬБЫ С НЕДОСТАЧЕЙ И АЛГОРИТМ ДЕЙСТВИЙ ПРИ ЕЁ ОБНАРУЖЕНИИ

Уважаемые коллеги, полагаю, что с недостатчей товара или денежных средств сталкивался каждый руководитель торговой точки. Проблема эта не даёт покоя каждому из руководителей и каждый по-своему пытается её решить, и не всегда успешно. Поэтому эта непростая ситуация требует тщательного изучения, чтобы предотвратить возникновения недостачи в дальнейшем.

Сначала рассмотрим способы борьбы с недостатчей. Итак, таких способов несколько.

1. Жесткая схема взаимодействия с персоналом. При трудоустройстве работник должен подписать следующие документы:

- Трудовой договор;
- Договор об индивидуальной материальной ответственности;
- Договор о коллективной материальной ответственности (для бригады);
- Должностную инструкцию, утвержденную руководителем;
- Правила внутреннего распорядка предприятия;
- Коллективный договор.

2. Заключаем договор о материальной ответственности. Договор о материальной ответственности работника нужно подписывать при приеме на работу. Однако, надо помнить, что не каждый работник может быть признан материально ответственным лицом. Перечень таких должностей утвержден Постановлением Минтруда России № 85 от 31.12.2002.

Сами же отношения между работодателем и его материально ответственным сотрудником, разъясняет глава 39 Трудового кодекса РФ.

Итак, при заключении трудового договора можно пойти двумя путями. Так можно положение о материальной ответственности включить непосредственно в трудовой договор. Либо сделать отдельное приложение, что наиболее предпочтительно, так как вы сможете в нём детально описать проступки, за которые работник будет наказан, при этом, не перегружая сам трудовой договор. В таком приложении или отдельном договоре о материальной ответственности, вы можете также предусмотреть не только нарушения, но и степень ответственности, которая напрямую зависят от функций, предусмотренных должностью данного работника.

В зависимости от обязанностей и степени ответственности важно подписать с сотрудником индивидуальный или коллективный договор.

Договор о коллективной ответственности разумно заключать, если разграничить ответственность каждого конкретного продавца невозможно. Например, в смене работают два продавца и администратор, может быть, еще и охранник.

Договор об индивидуальной ответственности подойдет в случае, если среди ваших продавцов только один имеет право работать с кассой. С остальными нужно заключать договор о коллективной ответственности в части товаров. Почему именно так? Работник может нести как полную, так и частичную материальную ответственность. Полная ответственность предполагает, что он отвечает за все материальные ценности, ему доверенные. Этот аспект также зависит от должности каждого конкретного работника. Например, кассир отвечает за все средства, которые проходят через кассу. Соответственно, продавец, не имеющий доступа к кассе, полной материальной ответственности нести не может.

3. Установление испытательного срока. При трудоустройстве установление испытательного срока поможет вам определиться с выбором в пользу работника, или же отказаться от него, дабы избежать в дальнейшем проблем.

4. Проводим инвентаризацию. Это один единственный и самый действенный способ определить недостачу. Как часто ее проводить, законодательством не определено. Но бывают случаи, когда сделать это просто необходимо, например, если вы заметили какой-то ущерб и хотите его взыскать. Работник, которого вы подозреваете в воровстве, может уволиться. Стараться успеть провести инвентаризацию до того, как он станет бывшим, необязательно. Если проверка докажет, что деньги пропали в то время, когда он у вас еще трудился, и его вина в этом есть, — платить ему придется. Однако, желательно проводить инвентаризацию перед приёмом материально ответственного лица, так и сразу после его увольнения. Иными словами, инвентаризация обязательно, если меняется материально ответственное лицо. Методические указания об инвентаризации имущества и финансовых обязательств утверждены Приказом Минфина России № 49 от 13.06.1995.

5. Собеседование. Прежде чем принять на работу материально ответственное лицо необходимо провести собеседование, в ходе которого поинтересуйтесь его кредитной историей: если у кандидата есть многочисленные просроченные платежи, то рано или поздно он начнет воровать.

Узнайте, как можно больше о его родственниках: кем работают, имеют ли долги, все ли в порядке с их личной жизнью. Даже честный продавец может решиться на кражу ради покотившегося по наклонной дорожке родственника.

6. Проверка товара перед сменой заступающим работником. Этот способ помогает, если смена одного продавца длится более

одного дня. После проверки товара и подсчета кассы заступающему легко выявить недостачу — оценивается товарный остаток в магазине и какой объем наличности присутствует в кассе. Если сотрудник не сообщает о факте недостачи, то она ложится на его плечи. Никто не хочет брать чужие долги на себя, поэтому продавец звонит руководителю.

7. Установка видеокамеры. Ваша главная задача — создать у персонала ощущение круглосуточного контроля. Видеокамеры, это действенный метод борьбы с воровством и другими нарушениями. Когда человек знает, что он всегда на виду, он и брать себе в карман не будет.

8. Ревизия, которую следует проводить не реже чем один раз в неделю. В данном случае вам поможет автоматизация торговой точки. Так если ревизия у вас занимает 4-6 часов, то при автоматизации время автоматизации будет занимать максимум 2.5 часа. Сразу же проверяем правильность ценников. Часть товара правда все равно придётся считать вручную (одноразовую посуду, например, пакеты и т.д.) - то есть товары, на которых нет штрих-кодов, но это мелочи. Так из практики одной торговой точки. По результатам - в первую ревизию недостача была (в относительных цифрах) – 10000 рублей, во вторую – 3000 рублей, в последнюю ревизию – 200 рублей излишки (как раз столько и должны были быть излишки за счет цен на некоторые товары). Кроме того, еженедельные подсчеты очень дисциплинируют продавцов.

Итак, основные плюсы автоматизации:

- Тот, кто делает ревизию не должен помнить все цены. При подсчете они не нужны, к тому же программа сообщает зафиксированную цену, можно сразу проверить -правильная ли цена на ценниках;
- Не тратится огромное количество времени на подсчет итогов (да и ошибки исключаются при подсчетах!)
- Так как при пересчете ничего писать не надо, с ревизией может справиться один человек (а не 2 как раньше - один считает, один пишет).

9. Небольшое количество товара в магазине. Храните в магазине меньше товара. Так вам будет проще отследить остаток товара. При необходимости подвозите товар, но для этого вам нужен склад.

Что делать если вы всё-таки выявили недостачу.

Тут может быть несколько вариантов развития событий.

В первом случае, недостача небольшая. И данный ущерб продавец готов возместить немедленно. Согласно Трудовому кодексу РФ, подобные случаи классифицируются как ненадлежащее исполнение трудовых обязанностей. За такое нарушение работнику положено дисциплинарное взыскание: замечание, выговор или

увольнение. Начните с замечания, оформленного на бумаге. Документировать мелкие проступки необходимо. Это вам поможет обезопасить себя в дальнейшем. Помните, что в случае судебного разбирательства по факту увольнения суд всегда стоит на стороне уволенного сотрудника. Если его предыдущие нарушения нигде не зафиксированы, то для суда их не было. Предъявите суду документы — и десятая по счету недостача не будет выглядеть первой с точки зрения закона.

Во втором случае обнаружена серьезная недостача или хищение. В данном случае, согласно ст. 247 Трудового кодекса РФ необходимо провести служебное расследование. Для этого издаёте приказ о назначении служебного расследования по факту хищения и о создании комиссии в составе независимых лиц. Как правило, в комиссию входят три человека (законом этот момент не регламентируется). Результаты расследования оформите в акте, который должны подписать все материально ответственные работники. Если имена виновных известны, они должны значиться в акте, если нет, то виновные обозначаются как «неустановленные лица». В случае дальнейшего судебного разбирательства акт о результатах расследования послужит доказательством вины. Предполагаемые виновные должны представить письменные объяснения причин возникновения ущерба. На размышления дается два дня. Если материально ответственный работник от объяснений отказывается, согласно ст. 247 Трудового кодекса РФ, составляется соответствующий акт. Если виновные признались, а сумма ущерба не превышает их среднемесячного заработка, разбираемся полюбовно. О взыскании ущерба владелец магазина издает приказ. А работник или работники, согласившиеся возместить ущерб, должны предоставить письменное обязательство с указанием порядка и срока выплаты.

И в третьем случае, вы столкнулись с крупным ущербом. Как правило дела, связанные с недостачей, решаются в гражданском суде. Уголовное дело заводится, если ущерб превышает 250 тысяч рублей и налицо кража с умыслом. Но при этом сомнений в виновности похитителя не должно быть. Так согласно ст. 4 Уголовно-процессуального кодекса РФ неустранимые сомнения в виновности лица толкуются в пользу обвиняемого. Проще доказать вину работника, когда он совершил деяние в рамках его индивидуальной ответственности. Например, если у материально ответственного лица пропала значительная сумма денег из кассы. А само материально ответственное лицо, не заявляя перед этим о хищении денежных средств. Когда дело не касается хищений в особо крупных размерах (от 1 млн. рублей), обвиняемый отделяется штрафом или условным сроком. Судимость, определённо, осложнит ему жизнь.

Теперь, рассмотрим, что от вас требуется сделать для увольнения работника в связи с недостачей.

В случае хищения денег из кассы или товара действия продавца классифицируется как прямой действительный ущерб. За недостачу можно уволить материально ответственное лицо по п.7 ст. 81 Трудового кодекса РФ, как за утрату доверия. Здесь есть несколько правил:

Во-первых, увольнять за недостачу по статье за утрату доверия можно только лиц, на которых непосредственно возложена индивидуальная или общая материальная ответственность и подписаны все документы о ней.

Во-вторых, после проверки материальных ценностей и денежных средств и в случае обнаружения недостачи нужно составить акт о недостаче с подробным описанием самой недостачи. Акт об обнаружении недостачи должна подписать комиссия, проводившая проверку. Как правило, в данную комиссию включаются: руководитель предприятия, главный бухгалтер и материально ответственное лицо.

В-третьих, руководитель предприятия должен составить документ, в котором будет указано взыскание и наказание, которое вынесено сотруднику за совершение недостачи, и представить его под личную подпись материально ответственного лица.

В-четвёртых, материально ответственное лицо в отношении, которого установлен факт недостачи, должно написать подробное объяснение этого факта. Если в объяснение указано что недостача произошла по вине неисправно работающих приборов, с участием которых принимались и отпускались материальные ценности, например, весов, то произвести дополнительную проверку. К проверке нужно привлечь представителей организации, с которой был заключен договор на техническое обслуживание данных приборов.

В-пятых, после проверки по ее результатам составляется дополнительный акт о результатах проверки и подписывается всеми представителями комиссии по проверке приборов и материально ответственным лицом.

В-шестых, увольнять за недостачу можно только в случае доказанной вины материально ответственного лица за совершение недостачи. Если оформлена общая материальная ответственность за материальные ценности, например, бригадная, то каждому члену бригады предъявляется отдельное взыскание за совершение недостачи и доказательная вина в ее совершении каждого.

В-седьмых, после всех совершенных проверок, правильно оформленных документов по результатам данных проверок работодатель может в одностороннем порядке расторгнуть трудовой договор по п. 7 ст. 81 Трудового кодекса РФ, как за утрату доверия.

Для наиболее точного и правильного порядка увольнения работника и взыскания с него причинённого ущерба, возникшего по причине недостачи, вам следует руководствоваться ст.ст. 193, 238-250

Трудового кодекса РФ, Постановлением Пленума Верховного Суда РФ от 17.03.2004 N 2 «О применении судами Российской Федерации Трудового кодекса Российской Федерации» (ред. от 28.09.2010).

Помните, если у руководителя репутация человека, который всё «спускает на тормозах», у него так и будут воровать.

П.В.МАХНУТИНА,
Начальник управления
правовой и кадровой работы
Пермского краевого союза

НЕСКОЛЬКО РАБОТНИКОВ ПРОСЯТ ОТПУСК В ОДНО ВРЕМЯ

Причина конфликта: Сотрудники со схожими обязанностями хотят взять отпуск в 2015 году в одно и то же время. Работодатель против, поскольку может пострадать рабочий процесс.

Кто формально прав: Работодатель.

Как избежать таких споров в дальнейшем: В приказе компании закрепить правила, из которых будет ясно, кто в спорных ситуациях имеет преимущественное право на отпуск.

Из-за чего возник конфликт.

Компания составляет график отпусков на 2015 год, документ должен быть готов самое позднее 17 декабря 2014 года. Но дело застопорилось из-за конфликта. Сразу несколько работников из одного отдела (например, продавцы) в проекте графика написали, что пойдут в отпуск в середине июля. Но руководитель против того, чтобы отпускать всех одновременно, потому что тогда нарушится нормальная работа компании. Сами же сотрудники уступать друг другу не хотят.

Как поступить работодателю.

Прежде всего, необходимо понять, нет ли среди спорящих сотрудников тех, кто по закону имеет право на отпуск в любое время. Например, компания не вправе отказать работнику, который хочет пойти отдыхать в тот период, когда его жена находится в отпуске по беременности и родам. Также работники в возрасте до 18 лет могут пойти отдыхать, когда им удобно.

У остальных работников можно выяснить, чем вызвана их настойчивость в выборе времени отдыха. Вероятно, у кого-то из них есть действительно серьезные причины. Скажем, в июле запланирована свадьба сына. Конечно, работодатель вправе проигнорировать эту информацию и распределить отпуска так, как это ему удобнее. Ведь Трудовой кодекс РФ не обязывает учитывать отпускные пожелания сотрудников. Но работники будут лояльнее к компании, если учитывать их семейные обстоятельства.

После всех выяснений останутся работники, которым хочется вывезти ребенка на каникулах на море или побыть на даче, пока тепло. Отпуск таких сотрудников можно отложить на другое время. Если, конечно, у компании есть основания утверждать, что без сотрудника в этот период никак не обойтись (кассационное определение Верховного суда Республики Татарстан от 12 августа 2010 г. по делу №33-9589/10). Скажем, в бухгалтерии невозможно всем вместе уходить в отпуск в период отчетности.

На будущее можно разработать четкие правила о том, что имеет преимущественное право на отпуск в ситуации, когда сами

сотрудники не могут договориться между собой. Например, в первую очередь давать отпуск тем, кто дольше работает в компании, у кого больше детей, кто выполнил план, у кого лучшие показатели по продажам и т.п. Выбранный порядок можно установить в приказе, Положении об отпусках или в другом внутреннем документе.

Важная деталь: Работодатель вправе самостоятельно решить, когда кого отправить в отпуск. А вот разбивать отпуск на части без согласия сотрудников нельзя.

Что посоветовать работнику.

Если договориться с коллегами не получится, посмотрите на ситуацию глазами руководителя. Наверняка дело не в его вредности, а в объективных обстоятельствах, которые мешают дать отпуска всем в одно время. Например, отпуск приходится на даты, когда вы должны доделать какую-то важную работу. Тогда пообещайте, что сдадите все заранее. Возможно, руководитель разрешит поставить в графике желаемую дату.

В приказе можно закрепить, кто из сотрудников вправе первым выбирать время отпуска

- Право на отпуск в удобное для себя время имеют лишь определенные категории работников. Скажем, беременные женщины непосредственно перед декретом. А вот, например, родители несовершеннолетних детей или детей-инвалидов никаких преимуществ не имеют. Но, разумеется, компания может самостоятельно прописать в Положении об отпусках, какие дополнительные категории работников могут выбирать время своего отпуска в первую очередь. Или работодатель может предусмотреть, что отпуск в компании делится на две части – условно летом и зимой. Но при этом варианте требуется письменное согласование с работниками продолжительности и времени каждой части отпуска. Ведь дробить отпуска исключительно по взаимному согласию сторон трудового договора (ст. 125 ТК РФ).

«У МНОГИХ СОТРУДНИКОВ КОМПАНИИ ЗАРПЛАТА РАВНА МРОТ. ЧТО НАМ БУДЕТ?».

Чем рискуете: Возможен штраф в сумме до 50 000 руб. (ст.5.27 КоАП РФ).

Ситуация, при которой практически все сотрудники получают зарплату на уровне или чуть выше МРОТ, понятна. Ведь трудовое законодательство запрещает устанавливать работникам зарплату ниже «минималки» (ст. 133 ТК РФ). Причем минимальному лимиту должна соответствовать оплата труда с учетом всех ежемесячных доплат, надбавок и премий, а не голый оклад (определение Верховного суда РФ от 23 июля 2010 г. № 75-В10-2). Но, предусматривая для многих подчиненных такие близкие к МРОТ зарплаты, работодатели не учитывают два риска.

Во-первых, зарплата каждого конкретного работника должна зависеть от его квалификации, сложности выполняемой работы, количества и качества труда (ст.132 ТК РФ). Проще говоря, зарплата главбуха не должна быть такой же, как у секретаря. Руководитель отдела продаж не может получать столько же, сколько рядовой менеджер из этого же отдела. За нарушение данного требования организацию могут привлечь к ответственности сотрудники трудовой инспекции. Штраф составляет от 30 000 до 50 000 руб. (ст. 5.27 КоАП РФ).

Поэтому безопаснее дифференцировать зарплаты в зависимости от должностей. Даже если разница будет незначительной, при ее наличии проверяющим уже сложно будет доказать, что зарплата сотрудников не зависит от его обязанностей.

Во-вторых, за уровнем зарплат в компаниях следят не только инспекторы труда, но и ревизоры из ПФР, ФСС РФ и налоговых инспекций. Причем если ФСС ориентируется на МРОТ, то ПФР – на прожиточный минимум (который обычно выше «минималки»). А налоговики сравнивают доходы работников со среднеотраслевыми зарплатами по региону. Такие данные предоставляет служба статистики. Их можно найти на сайте своего регионального отделения Росстата. Например, показатели по Москве есть на сайте Moscow.gks.ru > «Официальная статистика» > «Уровень жизни» > «Среднемесячная начисленная заработная плата по видам экономической деятельности в расчете на одного работника за август 2014 г.».

Небольшие зарплаты могут стать причиной вызова компании на комиссию. Ведь, по мнению проверяющих, это признак того, что работники часть денег получают «в конвертах». У директора и главбуха поинтересуются, почему в компании низкие зарплаты. А также попросят план повышения окладов. Предоставлять такой план компания не обязана. Но если не отреагировать на просьбы

проверяющих, то за комиссией может последовать выездная проверка. Пропускать назначенную комиссию также рискованно. Не исключен штраф на директора в размере от 2000 до 4000 руб. (ч. 1 ст. 19.4 КоАП РФ).

Таким образом, самый безопасный вариант – установить зарплаты на уровне средних по отрасли в вашем регионе, причем с учетом должностей работников. В таком случае претензий к компании не будет.

ИРИНА ВОЛГИНА,
журнал «Главбух» №22, ноябрь 2014 год.

ЗОЛОТАЯ ЯРМАРКА

Александр Зверев – известный в городе садовод. Он один из первых в Осе начал успешно выращивать виноград и арбузы. Многие знают его дивные гладиолусы и георгины. Александр Дмитриевич – постоянный участник районных сельскохозяйственных ярмарок.

- Проходите, девочки, покупайте розы, - зазывает он покупателей. Продает он сегодня не только луковицы гладиолусов, но и саженцы роз, гипсофилу и многое другое, что украсит участок осинского садовода по весне.

Осенняя сельскохозяйственная ярмарка собрала немало торговцев и покупателей. Более тридцати индивидуальных предпринимателей, крестьянско-фермерских и лично-подсобных хозяйств смогли реализовать свою продукцию 27 сентября на площади Ленина. Пришел – и глаза разбегаются. Тут рыжики да клюкву продают. Здесь – мед самый разный. Особым спросом пользовались картофель и зерно. Там саженцы груш да яблонь, малина до того крупная, даже ветки сгибаются. Изделия народного творчества глаз радуют.

- Почему поросята? – спрашиваю у женщины, которая продает поросят.

- Три тысячи, - отвечает она, открывая крышку коробки, где теснятся пятеро хрюкающих созданий.

К слову, на ярмарке проводился конкурс по девяти номинациям. И управлением экономического развития были определены следующие победители. «Товаром дня» стали саженцы малины (ЛПХ «Виктория» г.Пермь), «Постоянным продавцом» - ИП Шавалева Н.С., из г.Перми, которая продавала саженцы плодово-ягодных культур и декоративные кустарники. В номинации «Самое лучшее оформление» лучшим признали ИП Собакин А.И. из с.Елово, который торговал декоративными кустарниками и многолетними цветами. Диплом в номинации «прикладное творчество» вручили Объединению «искусница» из с.Уинское, которое создает такие замечательные изделия из дерева, что они уже привлекли внимание наших подписчиков из группы «Осинское Прикамье» в Одноклассниках, где выложены фото с ярмарки.

Большой спрос у населения вызвала продукция «Березовского райпо», порадовавшее своим широким ассортиментом продукции. Они признаны «Самым бойким местом». Иван Самков стал «Постоянным покупателем» ярмарки. В крестьянско-фермерском хозяйстве Ахмарова Х.Х. из Барды вырастили чудо-лук, вес одной луковицы достигает полкило, оно стало победителем в номинации «Чудеса на грядке». «Самый необыкновенный товар» - поросята из

ЛПХ Костарева Л.Н., с.Крылово. «Самый широкий ассортимент» в лично-подсобном хозяйстве Михаила Осокина, которые реализовали сортовой картофель.

«Ярмарка, ярмарка, золотая ярмарка», - доносятся со сцены слова песни. Мероприятие украсило выступления творческих коллективов и солистов из города и района. Центру народной культуры и молодежи, который стал организатором мероприятий, удалось создать на ярмарке праздничную атмосферу.

Проведение сельскохозяйственных ярмарок стало хорошей традицией для осинцев и гостей района, надеемся, что торговля с народным гулянием будет еще долго приносить пользу горожанам и селянам!

Газета, «Осинское Прикамье»

МИНПРОМТОРГ УПРОСТИТ МОБИЛЬНУЮ ТОРГОВЛЮ

Минпромторг приступил к разработке законопроекта, который призван упростить мобильную торговлю и ввести единый порядок развозной и разносной торговли с использованием мобильных объектов (автомагазины, автокафе и иные передвижные торговые объекты). Их выделяют в отдельную категорию.

«Мы поставили цель создать необходимые условия для развития мобильной торговли, которая имеет ряд особенностей и преимуществ, - говорит статс-секретарь – заместитель главы Минпромторга Виктор Евтухов.

- Дело в том, что транспортные средства, согласно действующему закону о торговле, относятся к нестационарным торговым объектам (далее – НТО), под которым закон понимает все типы торговли вне капитальных помещений, не выделяя мобильную. Если закон будет принят, к 2019 г. предприятия российской автомобильной промышленности могут реализовать около 48 тыс. грузовых автомобилей для использования их в качестве автомагазинов и автокафе. Частные инвестиции в автопром составят не менее 33,6 млрд.руб. А еще не менее 24 млрд. руб. частных инвестиций получают производители специализированного торгового оборудования – это, как правило, предприятия малого бизнеса».

Возникнет потребность создать дополнительные автозаправочные станции, автомойки, шиномонтажи, комплексные автосервисы, площадки ночного отстоя и переэкспедирования, логистическо-складские комплексы. Совокупные частные инвестиции в обслуживающую инфраструктуру составят миллиарды рублей.

Будет создано около 108 тысяч новых технологических рабочих мест в самой торговле и 30 тысяч в сопутствующей инфраструктуре.

Помимо указанного эффекта, отечественные производители продуктов питания смогут значительно расширить возможности сбыта своей продукции. Специализированные современные колбасные, молочные, мясные автомагазины производителей, равно как современные автокафе и прочие высокотехнологичные и интересные мобильные торговые объекты, станут удобной инфраструктурой как для потребителя, так и для предпринимателей.

Из-за ряда недоработок с действующем законе о торговле к мобильным торговым объектам сейчас предъявляют повышенные, избыточные требования, которые логичны, если речь идет о павильонах, киосках и иных сооружениях. Это совершенно иные типы торговли с иными принципами организации торгового процесса.

В частности, по действующему закону о торговле мобильные объекты надо включать в схему размещения НТО, заключать договор аренды земельного участка или иной договор, проводить торги.

Эти требования тормозят мобильную торговлю и не позволяют ей в полной мере выполнять свои функции: ведь автомагазин и иной мобильный объект не занимает на постоянной основе конкретное место или земельный участок, а постоянно меняет дислокацию. И это – один из ключевых плюсов мобильной торговли: быть там, где нужно
В КОНКРЕТНЫЙ МОМЕНТ ВРЕМЕНИ.

ТОРГОВЛЯ И ОБЩЕПИТ ОТВЕТАТ «ЗА ТОГО ПАРНЯ»

Лишиться права использовать упрощенную и вмененную систему налогообложения могут российские малые компании в сфере торговли, общественного питания и бытовых услуг. Это предлагает Минэкономразвития – с тем, чтобы остальные малые компании освободить от налога на имущество, стоимость которого определяется по кадастру.

В самом министерстве пояснили, что это один из способов скорректировать решение об отмене льгот по налогу на имущество для малого бизнеса. «Указанные виды деятельности, как правило, носят высокомаржинальный характер и осуществляются на территории объектов (например, крупные торговые центры), налоговая база по которым, исходя из положений Налогового кодекса, определяется как их кадастровая стоимость», - поясняют чиновники. В случае реализации данного предложения, рассчитывающих в Минэкономразвития, предприятия с другими видами деятельности, использующие упрощенку или вмененку, не будут платить налог на имущество.

Напомним, что закон, распространяющий с 2015 г. налог на имущество (исчисленный по кадастровой стоимости) не использующих «упрощенку» и «вмененку» бизнесменов, был принят в конце марта.

«Лишать торговлю и общепит возможностей применять «упрощенку» -- это значит поставить жирный крест на несетевой рознице, на всех туристических услугах и прачечных. Мы с этим не согласимся», - заявил член президиума «ОПОРА России» Алексей Небольсин.

НАЛОГООЕ БРЕМЯ ВОЗРАСТЕТ

В июне правительство внесло в Госдуму поправки о введении рыночного налога на недвижимость физических лиц. Незащищенные категории граждан по-прежнему имеют льготы, для всех остальных налоговая нагрузка будет повышаться постепенно. Однако с 2015 г. россиянам все равно придется платить в среднем в три раза больше, чем сейчас.

Новый законопроект был внесен в Госдуму в виде поправок к принятому еще в 2004 г. закону о «недвижимом» налоге. Согласно нововведению, региональные власти смогут вводить новый налог, начиная с 2015 г., но не позже 2020 г. Для жилья (в том числе и недостроенного), а также для гаражей и машиномест налог будет составлять 0,1% от кадастровой стоимости объектов, 0,5% - для других строений.

Владельцам роскошной недвижимости стоимостью более 300 млн. руб. придется заплатить налог до 2% от кадастровой стоимости объекта. Законом также предусмотрен необлагаемый налогом вычет стоимости 20 кв.м. – для квартиры, 10 кв.м. – для комнат и 50 кв.м. – для дома.

Новый законопроект сохраняет льготы, но теперь применить их можно будет только к самостоятельно выбранному объекту недвижимости (одной квартиры, одного гаража и так далее). Для основной массы плательщиков увеличение нагрузки растянется на пять лет – каждый год сумма налога будет возрастать на 20%. Если сейчас, по данным Федеральной налоговой службы (ФНС), средняя сумма налога составляет 642 руб. в год, то после принятия поправок она может вырасти почти в три раза – до 1,9 тыс. руб.

Однако все зависит от региона и типа жилья. Так, сумма налога на типовую двухкомнатную квартиру в старом доме в центре Москвы может вырасти в десять раз, в новом – менее чем в два раза. Это означает, что повышение налогов коснется в первую очередь владельцев квартир в домах старого фонда и хрущевках.

Напомним, ранее ФНС подсчитали, что налоговые поступления после этих нововведений могут увеличиться в 3,4 раза по сравнению с 2012 г. Общая сумма может составить 94,4 млрд. руб. В Москве сборы увеличатся в 6 раз- до 17,7 млрд. руб.

Журнал «ПИТАНИЕ И ОБЩЕСТВО», №10, 2014 год.

ПОКА ТОЛЬКО ЭКСПЕРИМЕНТ

«Слышал, что в России внедряется система передачи данных о сделанных покупках прямо с кассового аппарата в налоговую инспекцию, так что теперь от налоговиков ничего не утаишь. Это правда?»

В июле председатель правительства Дмитрий Медведев подписал распоряжение о проведении эксперимента, в ходе которого кассовые аппараты магазинов оборудуют онлайн - передатчиками, пересылающими информацию о сделанных покупках напрямую в Налоговую службу. Эксперимент, в рамках которого информация о покупках в точках продаж передается в дата-центры, а затем обрабатывается налоговиками, стартовал с 1 августа в Москве, Московской, Калужской областях и Татарстане. Среди участников – «Почта России», «Седьмой континент», «М.Видео», «Азбука вкуса», «Дикси», «Снежная королева», «Мегафон», «Связной», сеть кинотеатров «Формула кино» и Сбербанк, который подготовил для своих клиентов – представителей малого бизнеса и ИП – около 1 тыс. устройств (планшетников) с модулем передачи данных. Производители оборудования – компании «Искра» и «Штрих-М».

Предприниматели, согласившиеся принять участие в эксперименте, опасаются, что им может помешать нерешенность вопросов интеграции программного обеспечения.

Однако член совета директоров «Qiwі» Андрей Романенко не видит серьезных проблем в схеме передачи данных с кассовых аппаратов в ФНС в режиме онлайн. «Конечно, не исключены системные сбои, но именно для этого и проводится эксперимент», - отметил он. Если программное обеспечение разрабатывали за счет бюджета, то вся дальнейшая работа по его поддержанию и модернизации легла на плечи участников эксперимента.

Оборудование будет приобретать сам бизнес, а затраты на обработку информации, в том числе установку и содержание дата-центров, лягут на бюджет Федеральной налоговой службы.

Проведение эксперимента поддержал первый вице-премьер Игорь Шувалов. Он подчеркнул, что в проекте соединились сразу несколько важных вещей как для предпринимателей, так и для государства. Во-первых, это позволит снизить нагрузку на бизнес. Комплект оборудования обойдется бизнесмену примерно в 12 тыс. руб., а кассовый аппарат стоит около 17 тыс. (без учета затрат на обслуживание). Более того, таким более компактным оборудованием смогут пользоваться курьеры Интернет-магазинов. Во-вторых, информация о платежах будет поступать онлайн, и это существенно сократит риски неуплаты налогов.

Эксперимент продлится до 1 февраля 2015 г. ФНС должен оценить его результаты до 10 марта 2015 г. Анализировать итоги будет специально созданная рабочая группа, в которую войдут

представители бизнеса, ФНС и экспертного сообщества. После чего соответствующий доклад должен быть представлен в правительство. Предполагается, что если эксперимент будет признан успешным и предприниматели примут его, то через изменения в законодательстве бизнес обяжут передавать данные с кассовых аппаратов онлайн.

Однако для этого будет предусмотрен период, о котором говорить

сейчас преждевременно.

РОСТРУД НА СТРАЖЕ ВАШИХ ИНТЕРЕСОВ!

Всем памятни аномальное жаркое лето 2010 г. и не менее угнетающая жара за +30 градусов в июле-августе нынешнего года. Особенно тяжело было тем, кто ежедневно ходил на работу. В связи с этим еще в июле с.г. Роструд разослал работодателям рекомендации по организации рабочего процесса при жаркой погоде. Как напоминает ведомство, согласно действующим санитарным нормам, если температура в рабочем помещении приблизилась в отметке +28,5 градусов, рекомендуется сокращать продолжительность рабочего дня на один час. При повышении температуры до 29 градусов – на два часа, при 30,5 градусов – на четыре.

Трудовые инспекторы рекомендуют работодателям обеспечить на рабочих местах кондиционеры, а также давать сотрудникам возможность делать перерывы в работе, предусмотреть места для отдыха и предоставлять краткосрочные оплачиваемые отпуска. При этом оплачивать такие вынужденные меры можно в соответствии с ч. 2 ст. 157 Трудового кодекса как время простоя по причинам, не зависящим от работодателя и работника, в размере не менее двух третей средней зарплаты.

Кроме того, как указывает Роструд, во время аномальной жары работодатель может перенести работу некоторых работников из офиса домой, продлить обеденный перерыв, чтобы люди могли выходить на прогулки и дышать воздухом, изменить режим и график труда, например, на час раньше заканчивать (при этом все нововведения должны быть прописаны в дополнительных соглашениях к трудовому договору).

Нарушение этих рекомендаций можно расценивать как угрозу жизни и (или) здоровью сотрудников со всеми вытекающими последствиями. Фирме и лично руководителю грозят серьезные

ЛПХ Костарева Л.Н., с.Крылово. «Самый широкий ассортимент» в лично-подсобном хозяйстве Михаила Осокина, которые реализовали сортовой картофель.

«Ярмарка, ярмарка, золотая ярмарка», - доносятся со сцены слова песни. Мероприятие украсило выступления творческих коллективов и солистов из города и района. Центру народной культуры и молодежи, который стал организатором мероприятий, удалось создать на ярмарке праздничную атмосферу.

Проведение сельскохозяйственных ярмарок стало хорошей традицией для осинцев и гостей района, надеемся, что торговля с народным гулянием будет еще долго приносить пользу горожанам и селянам!

Газета, «Осинское Прикамье»

СОВЕТЫ МАСТЕРА

Про картофель.

- Чтобы легко очистить молодой картофель, положите его ненадолго сначала в горячую воду, а потом – в холодную. Чтобы при чистке пальцы рук не темнели, предварительно смочите их уксусом и не вытирайте их, а дайте высохнуть.
- Картофель варят на умеренном огне, чтобы крахмал разбухал равномерно. Когда картофель варят на сильном огне, он снаружи разваривается и лопается, а внутри остается сырым.
- Чтобы сварить картофель быстрее, нужно положить в воду ложку маргарина или другого жира.
- Чтобы кожица картофеля, который варится в «мундире», не лопалась, в воду добавляют несколько капель уксуса или кладут больше соли, чем это делают при обычной варке.
- Чтобы картофель не разваривался, можно добавить в воду капустный рассол.
- Отварной картофель будет вкуснее, если в воду добавить 2-3 дольки чеснока, лавровый лист или немного укропа.
- Солить картофель лучше всего за 5-10 мин до конца варки: так сохраняется больше минеральных веществ.
- Картофель, сваренный в кожуре, будет легче очистить, если сразу после варки обдать его холодной водой.
- В отварном картофеле остается больше витаминов, чем в жареном.

Журнал «ПИТАНИЕ И ОБЩЕСТВО», №10, 2014 год.

ЗА ПРОФСОЮЗ ЕЙ АГИТИРОВАТЬ НЕ ПРИХОДИТСЯ

Президиум Пермского крайсовпрофа утвердил список профсоюзных работников, фотографии которых будут помещены на Доску почета в нынешнем году. В этот список попала и Нина Николаевна Суяргулова, возглавляющая небольшую первичку Пермского краевого союза потребительских обществ.

После окончания Кудымкарского техникума советской торговли она работала товароведом в Мотовилихинском райпищеторге, затем в заготсбытбазе Облпотребсоюза и потом до выхода на пенсию была комендантом здания Облпотребсоюза.

Все ее трудовые годы были тесно связаны с жизнью коллектива. Уже во время работы на заготсбытбазе она была избрана председателем профкома, а затем и председателем первичной профсоюзной организации Пермского краевого союза потребительских обществ. В общей сложности ее профсоюзный стаж насчитывает почти 30 лет.

Особенно за профсоюз ей агитировать не приходится: сотрудники аппарата ее организации – люди сознательные, умудренные житейским опытом. 85 процентов из них – члены профсоюза с незапамятных времен. Рядовым членом профорганизации является и председатель совета Пермского краевого союза потребительских обществ Владимир Константинович Романченко. Неудивительно, что с заключением коллективного договора здесь не бывает проблем. Являясь членами первичной профсоюзной организации, работники аппарата потребсоюза активно участвуют в проводимых краевой организацией профсоюза спартакиадах, конкурсах, слетах и форумах.

Эту первичку председатель Пермской краевой организации профсоюза работников потребкооперации и предпринимательства Марина Васильевна Карпенко считает одной из лучших, а ее председателя Нину Николаевну Суяргулову – чуть ли не своим заместителем.

АЛЕКСАНДР ИВАНОВ,
газета «ПРОФСОЮЗНЫЙ КУРЬЕР» № 39,
октябрь, 2014 год.