ДЛЯ ТЕХ, КТО ВЫБИРАЕТ ЛУЧШЕЕ!

БИЗНЕС ГАЗЕТА.

ТВЕРСКОЙ РЕГИОН

№1-2 (7) январь 2021

DEKART
LAW & ACCOUNTING FIRM

Декарт – группа компаний в сфере права, налогообложения финансов и IT

Наши компетенции:
01 Бухгалтерия
02 Налоги
03 Договоры
04 Судебные споры
05 Инвестиции
06 IT-проекты

На правах рекламы

г. Тверь,
ул. Советская,
д. 56, корп. 2
+7 910 647 53 44
www.cpbo.net

Бизнес-консультация
ДМИТРИЙ ХИЛЬКЕВИЧ: КАК БОРОТЬСЯ С «ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ ЭКСТРЕМИЗМОМ»? 3 стр.

Бизнес-интервью
МИХАИЛ ОКОРОКОВ: ВРЕМЯ ЭКСТРЕННЫХ РЕШЕНИЙ 5 стр.

Бизнес-территория
АЛЕКСАНДР ЛЕОНОВ: ДАЖЕ СЛОЖНОСТИ ПРИНОСЯТ УДОВОЛЬСТВИЕ 6-7 стр.

Бизнес-решение
ПАВЕЛ ВОЛКОВ: ОТ «ПЕСОЧНИЦЫ» ДО МЕЖДУНАРОДНЫХ ТЕНДЕРОВ 8 стр.

Женский бизнес
НАТАЛЬЯ БУКАТИНА: МНОГОДЕТНАЯ МАМА-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ 13 стр.

Деловые люди читают «Бизнес Газету»

ТЕМА НОМЕРА

РЕГУЛИРОВАНИЕ ЦЕН: ДЕФИЦИТ, ФАЛЬСИФИКАЦИЯ ИЛИ ПРОРЫВ?

В декабре 2020 года президент России Владимир Путин обратил внимание на рост цен на базовые продукты питания, в том числе на макароны, сахар и муку. Глава государства подчеркнул, что проблема связана не с пандемией коронавируса, а с попытками подогнать внутренние цены под мировую конъюнктуру. Он назвал такую ситуацию недопустимой и потребовал оперативно принять меры.

Уже через неделю Минпромторг, Минсельхоз, крупнейшие российские ретейлеры и производители продовольствия подписали соглашения о стабилизации цен на сахар и подсолнечное масло, которые будут действовать до 1 апреля 2021 года. Помимо этого, был подготовлен и принят закон о госрегулировании цен на социально значимые товары.

ДЕФИЦИТУ – НЕТ!

Безусловно, проблема увеличения стоимости базовых продуктов питания очень важна. На сегодняшний день цены уже стали снижаться. Например, бизнес уже предпринял шаги по снижению цен. X5 Retail Group (магазины «Пятерочка», «Перекресток» и «Карусель») обнулила торговую наценку на семь товаров из базовой потребительской корзины - макаронные изделия, хлеб, говядину тушеную, черный чай, картофель, зерновые хлопья и ультрапастеризованное молоко. Торговые расходы на эти товары (включая аренду, логистику, коммунальные платежи, зарплату персонала) будут покрыты за счет компании.

Но если уменьшать величину торговой наценки, то продавать эти товары становится невыгодно. Да и производители не стремятся выпускать такие товары, понимая, что могут начаться проблемы со сбытом. Лучшее доказательство тому - опыт советской плановой экономики, когда именно госрегулирование цен являлось причиной товарного дефицита.

Хотим напомнить, что сегодня уже существуют механизмы сдерживания цен на отдельные виды социально значимых продовольственных товаров. Постановлением правительства Российской Федерации от 15 июля 2010 года №530 были утверждены Правила установления предельно допустимых розничных цен на отдельные виды социально значимых продовольственных товаров первой необходимости. В перечень этих товаров включены: говядина, свинина, баранина, куры, рыба мороженая неразделанная, масло сливочное, масло подсолнечное, молоко питьевое, яйца куриные, сахар-песок, соль, чай черный байховый, мука пшеничная, хлеб ржаной и ржано-пшеничный и пр.

Продолжение на 2-й стр.

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Максим Решетников
министр экономического развития РФ

- По поручению Президента органами власти принят ряд мер для сдерживания потребительских цен на социально значимые товары – сахар, подсолнечное масло, хлеб и хлебобулочные изделия.

По сахару. Производители смогут получать льготные кредиты по ставке от 1 до 5 % на закупку сахарной свеклы для переработки. Минсельхозу предстоит провести работу по увеличению посевных площадей под сахарную свеклу в 2021 году.

По подсолнечному маслу. Для стабилизации ситуации на внутреннем рынке на семена подсолнечника уже введена запретительная вывозная таможенная пошлина – 30 %, но не менее 165 евро за тонну. Мера будет действовать с 9 января по 30 июня 2021 года.

Продолжение на 2-й стр.

ПЕРВАЯ ЦИФРОВАЯ КАРТА ДЛЯ БИЗНЕСА

Откройте расчетный счет, оформите первую цифровую карту и сразу же начинайте пользоваться!

Как пользоваться цифровой картой
Дайте номер карты бизнес-партнерам, чтобы они могли переводить вам деньги
Установите лимиты для расходов и снятия для сотрудников
Вносите и снимайте наличные через бесконтактные банкоматы
Дополнительно выпустите цифровую карту в пластиковом формате

По вопросам оформления карты обращайтесь в ООО «АК «Бизнес Альянс» по телефону: +7 4822 45 26 44 Наш адрес: г. Тверь, ул. Советская, д.38 офис 210

Реклама

БИЗНЕС ГАЗЕТА. ТВЕРСКОЙ РЕГИОН
№1-2 (7) январь 2021

РЕГУЛИРОВАНИЕ ЦЕН: ДЕФИЦИТ, ФАЛЬСИФИКАЦИЯ ИЛИ ПРОРЫВ?

Окончание. Начало на стр. 1.

Правда, там нет имбиря, лимонов и чеснока, на которые цены взлетели в период пандемии. Но там есть действительно все товары первой необходимости, на которые правительство вправе устанавливать предельные цены на срок не более 90 календарных дней, что необходимо для стабилизации розничных цен.

В конце 2020 года после поручения президента РФ Владимира Путина власти ввели предельные цены на растительное масло и сахар. Уже в январе Минсельхоз начал неформальные переговоры с производителями макарон, картофеля и яиц по поводу воздействия на цены в первый квартал 2021 года. Иначе этим продуктам также предсказывали государственное регулирование.

- Также в 2020 году наблюдалось снижение урожайности отдельных видов сельскохозяйственной продукции, в частности, картофеля — цены выросли, - отмечает профессор Финансового университета при Правительстве РФ Гульнара Ручкина.

Рыночная экономика не предполагает длительного хранения картофеля на складах с учетом установленных сроков годности — дефицит маловероятен. Даже если он и образуется, то сразу будет восполнен заинтересованными в продаже продукции предпринимателями: пропадет отечественный картофель, на рынок приедет картофель из Египта или Израиля.

Счетная палата в отчете по итогам экономического мониторинга отмечает, что задействованный правительством механизм эффективен, но имеет негативные последствия. Производители могут отказаться продавать товары по фиксированным ценам, поскольку предполагаемой компенсации для них может быть недостаточно. Поэтому продукты просто перенаправят на склады «отлеживаться» до окончания действия мер по стабилизации цен, отмечают аудиторы СП.

Мы все помним, что первые дни карантина привели к массовой скупке определенных продуктов, но тогда, помимо освобождения товарных складов поставщиков от невостребованных товаров, ничего сверхъестественного не произошло. Зато товарные обороты продавцов продуктов были увеличены, товарные запасы восполнены, сверхприбыль получена.

КСТАТИ, О КАРТОФЕЛЕ

Картофельный союз направил в Ассоциацию компаний розничной торговли (АКОРТ) и Союз независимых сетей (СНС) письмо, в котором предложил ввести в ассортимент корнеплоды экономкласса — размером от 35 до 55 миллиметров и фасованные по 2,5, 3 и 5 килограммов. Так производители захотели стабилизировать цены на картофель.

Участники рынка под предлогом стабилизации цен на базовые продукты питания пытаются снизить требования торговых сетей к своей продукции. Так, производители картофеля предложили ритейлерам пустить на полки корнеплоды меньшего калибра как товар экономкласса. Такая продукция, утверждают фермеры, для конечного потребителя будет на 15-20 % дешевле.

Михаил Мишустин – Председатель правительства РФ
«Хочу особо подчеркнуть: все эти меры по сдерживанию цен, конечно, краткосрочные. Не надо этим увлекаться, впадать в так называемый регуляторный раж, чтобы административное регулирование не привело к снижению производства или долгосрочных инвестиций».

Сейчас ритейлеры предъявляют строгие требования по калибровке для каждой партии, поэтому фермерам приходится сортировать корнеплоды по размерам. Если фасовать несортированный картофель, то производители смогут экономить на этапе упаковки до 50 %, что поможет стабилизовать цены, уверена руководитель аппарата союза Татьяна Губина. Резкий рост стоимости картофеля обсуждался в Минсельхозе на заседании 20 января. За год средние цены повысились на 40 %, в том числе по причине снижения урожая. По информации Института конъюнктуры аграрного рынка (ИКАР), в 2020 году объем урожая картофеля снизился на 10 %, до 6,8 млн тонн по сравнению с 2019 годом.

Владимир Путин – президент РФ
«Говорили: в Советском Союзе есть все, только не всем хватает. Но тогда не хватало, потому что дефицит был. А сейчас может не хватать, потому что у людей денег недостаточно для приобретения определенных продуктов по тем ценам, которые мы наблюдаем на рынке».

Цена на картофель справедливая: причина нынешнего роста — эффект низкой базы. Плодоовощной союз указывает, что за последние десять лет оптовая цена в целом увеличилась на 11 %, а инфляция за это время составила 91 %.

Если такая тенденция сохранится, то высока вероятность сокращения производства картофеля в будущем из-за снижения маржинальности.

По мнению крупных производителей картофеля и овощей, реализация данного предложения позволит ввести в торговый оборот значительные объемы качественного картофеля, которые сейчас выпадают из него из-за нестандартного размера. Это позволит ограничить рост себестоимости продукта. Цена на картофель меньшего калибра на 15-20 % ниже продукции крупной фракции в 50–70 мм.

В АКОРТ считают целесообразным проведение переговоров о коммерческих условиях поставок картофеля экономкласса. По данным ассоциации, такого рода переговоры уже ведутся некоторыми ритейлерами. Например, в Metro Cash&Carry объяснили, что в большем объеме закупают картофель калибром более 55 мм. Ритейлеры отказываются закупать картофель экономкласса.

СНС комментарий не дал. В Минсельхозе сообщили, что включение в ассортимент сетей картофеля калибром 33-55 мм позволит в том числе расширить предложение продукции для потребителей. Там подтвердили, что обратились в Минпромторг с просьбой поддержать инициативу производителей. К тому же снижение урожая может спровоцировать рост зарубежных поставок.

После информации о том, что в России может появиться картофель экономкласса, производители заговорили о еще одном подобном продукте — огурцах. «Мы же в теплице не болванки штампуем: огурцы не могут быть одинаковыми. А сети нас заставляют очень серьезно их калибровать. И сегодня мы готовы оставить калиброванные огурцы как некий премиальный продукт, — прокомментировал один из производителей тепличных овощей. - Для кого-то не важна форма: если человек в салат покупает, он может и кривой огурец порезать спокойно, но купить его гораздо дешевле, чем прямой. Пускай у покупателя будет выбор».

Профессор Финансового университета при Правительстве РФ Гульнара Ручкина указала, что сельскохозяйственное производство в РФ — дотационный сектор экономики, поэтому потери должны быть компенсированы государством.

К ЧЕМУ ПРИВЕДЕТ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЦЕН?

Скорее всего, к тому, что «свободного» рынка не будет. Будет так называемая административная экономика. Это не самое плохое. Мы жили при ней почти 70 лет. Тяжело было, но жили. В то время по-настоящему работали профильные министерства, был ггсплан. На вряд ли сейчас будут возрождать госплан.

А что будет с бизнесом? Бизнес будет искать «окно, когда дверь закрыта». А это может привести к фальсификации товаров: производители подсолнечного масла увеличат в продукции долю масла третьего отжима, производители молочной продукции добавят еще больше пальмового масла, производители хлеба — фуражного зерна 5-го класса. И цены снизятся, ситуация стабилизируется.

Вообще проблема состоит не в высоких ценах, а в низкой покупательной способности самых бедных слоев российского населения. И чтобы не приходилось ограничивать цены, в стране нужно принимать такие меры, которые приведут к росту реальных доходов населения.

А вот если говорить о будущем, то, что бы ни планировали россияне, в конечном итоге уровень их жизни зависит от развития экономики. Если создать выгодные условия в России, то предприниматели будут открывать бизнес не за рубежом, а станут ориентироваться на создание новых точек экономики в своей собственной стране.

То, что зарабатывается в России, должно вкладываться в ее развитие. Если будет правильно выстроен диалог между бизнесом и властью, то ряды национально ориентированного бизнеса пополнятся.

Азалия Сабирова
Марина Гавришенко

Валентина Матвиенко – председатель Совета Федераций
«Нам надо создавать условия, чтобы было больше национально ориентированного бизнеса. Рыба ищет, где глубже, а бизнес — где лучше. Давайте создадим в стране лучшие условия, чем те, которые предлагают на Западе, где нас никто не ждет, кстати. Ужесточение санкционного режима об этом свидетельствует».

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Окончание. Начало на стр. 1

Соответствующее постановление Правительства подписано 9 декабря. Также подготовлены предложения по введению вывозных таможенных пошлин на подсолнечное масло. Но предлагается вводить эту меру в том случае, если соглашения с производителями не будут исполняться.

Теперь по хлебу и муке. В Правительство внесен проект постановления о введении с 15 февраля по 30 июня 2021 года квоты на экспорт зерновых в размере 17,5 млн т. Также внесен проект постановления об установлении вывозной таможенной пошлины в размере 25 евро внутри квоты и 50 %, но не менее 100 евро, сверх квоты. Пошлины будут действовать с 15 февраля по 30 июня 2021 года.

Для поддержки производителей муки и хлебопекарной продукции Министерством сельского хозяйства также внесены в Правительство проекты постановлений, которые предусматривают субсидии мукомолам на возмещение части затрат, связанных с приобретением продовольственной пшеницы, и хлебопекам – на возмещение части затрат, связанных с приобретением муки.

Кроме того, Правительством принят ряд стратегических мер, обеспечивающих стабильность цен на социально значимые товары. Сейчас действует постановление Правительства № 530, принятое еще в 2008 году, которое позволяет в экстренных случаях на срок до 90 дней устанавливать регулируемые цены на социально значимые товары на территории одного или нескольких субъектов. При этом планка колебания цен установлена в 30 %. Понятно, что, когда ее устанавливали на законодательном уровне в 2008 году, этого было достаточно. Сейчас очевидно, этого недостаточно – планку предлагается серьезно снизить. Для этого предлагаем выйти с изменением в законодательство и дать Правительству право устанавливать эту планку. И параллельно с этим, как только такое право будет работать, установить планку колебаний в размере 10 % за месяц без учета сезонных колебаний цен.

www.economy.gov.ru

СЛОВО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА

Марина Гавришенко, главный редактор

НЕ ПУГАЙТЕ. ПУГАНЫЕ

Конец прошлого года и начало нынешнего ознаменовались многочисленными прогнозами от самых разных мировых экономистов. Все плохо. Так плохо, что хуже экономического кризиса еще не было за целое столетие.

Насколько правильны эти прогнозы и что может стать триггером для нового кризиса? Давайте попробуем разобраться.

По моим ощущениям и воспоминаниям грядущими кризисами нас пугают регулярно. Что примечательно – каждый год на протяжении уже, даже не вспомню скольки лет. Многие уже заменили пугающее слово «кризис» на более мягкое выражение – новая экономическая реальность. И, да, эту новую экономическую реальность мы наблюдаем. Приход в нашу жизнь ковида лишь ярко подсветил эту реальность.

Но снова прогнозы. В номере за прошлый год мы публиковали интервью авторитетным тверским экономистом-аналитиком, заведующей кафедрой государственного управления, доктором экономических наук, профессором Тверского Государственного университета Галиной Лапушинской. «Любой прогноз – это основа принятия решения. Простой пример. Вы едете по двухполосной дороге и перед вами тихоходный трактор. Вы выезжаете на встречную полосу для обгона, а там на вас несется КАМАЗ. По прогнозу, если вы ничего не сделаете, вы разобьетесь. Но вы в этой ситуации сделаете все, чтобы не допустить аварии. То же самое и с экономическими прогнозами, к которым надо относиться, как к тому, что с определенной долей вероятности может быть, а может и не быть, если предпринять какие-либо действия» - вот так образно и четко Галина Константиновна обозначила свое отношение к прогнозам.

Для возникновения кризиса должен сложиться «паззл» из нескольких составляющих. Сформироваться своего рода идеальный шторм, который можно предсказать как раз по наличию этих компонентов. Те, кто видят зарождающиеся причины возможных экономических потрясений – могут подготовить себе отличный задел для того, чтобы воспользоваться ситуацией и извлечь прибыль. Те же, кто далек от экономики или надеется на помощь со стороны, обычно во время кризисов теряют свои накопления. Вот для чего нужны прогнозы. Услышали его, проанализировали, подумали, предприняли какие-то действия, подстраховались. А не впали в панику.

Экономика имеет цикличную структуру – это написано во всех учебниках. Есть периоды роста и периоды рецессии. Вот как раз под кризисом принято понимать период экономического спада.

Современная экономика – сложная, высокоорганизованная и взаимозависимая система. Глобализация и скоростная передача данных сделали свое дело. Страны стали слишком зависеть друг от друга. Примером тому могут быть отношения США и Китая. Именно благодаря этому периоды между кризисами стали значительно короче.

Одной из важнейших составляющих кризиса в 2021 году многие аналитики считают продолжение развития темы вокруг пандемии COVID-19.

После обвала в марте 2020 года, связанного с мировым локдауном из-за пандемии COVID-19, рынки развитых стран восстановились достаточно быстро. Другими словами, кризис, который все ожидают в 2021 возможно уже произошел еще в 2020. Но за масками и страхами в изоляции этого толком никто не заметил.

А что же тогда в 2021 году, если пандемия все-таки продолжится?

Заметьте, сегодня практически все крупные государства (Россия, Америка, Израиль) не просто заявились, а уже запустили в обращение вакцины. Мы не будем сейчас пытаться их сравнивать и искать недостатки. Это про конкуренцию, а не про мировую экономику в целом. Но, что сегодня сделала эта, обобщим название, вакцина? Риски замедления экономики, сложностей на рынке труда и социальной напряженности по всему миру остаются, но уже понятно одно – стадия неопределенности миновала. Вирус может быть побежден, а значит, в скором времени пострадавшие секторы экономики так же начнут восстанавливаться. То есть состояние неопределенности и отчаяния – 2020 сменилось на состояние надежды и прибывающей уверенности – 2021.

В общем и целом экономику России ждут непростые времена. Но когда в нашей стране они были простыми и легкими. Мы такой народ, что любой кризис мы в состоянии преодолеть, потому как уже пуганные.

А если серьезно, кризис не начинается внезапно и вдруг. У каждого есть время защитить свои деньги и даже извлечь прибыль. Просто надо не опускать руки, а наоборот, поднимать их, чтобы продолжать работать, развивать свой бизнес, искать новые ниши и возможности.

КАК ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ ЗАЩИТИТЬСЯ ОТ «ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ЭКСТРЕМИЗМА»?

Закон о правах потребителей хорошо защищает клиентов: можно сдать неподходящую одежду в магазин, отремонтировать технику на гарантии, вернуть деньги за бракованный товар, заставить подрядчиков бесплатно переделать некачественную работу.

У каждой обязанности есть срок. За нарушение потребитель получает пени и компенсацию морального вреда.

Некоторые потребители используют свои права не для защиты, а для получения выгоды за счет предпринимателя. Неформально это называют потребительским экстремизмом.

О правах потребителей и правах предпринимателей рассказывает управляющий партнер группы компаний «Декарт» Дмитрий Хилькевич.

Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей» действует в нашей стране уже почти 30 лет. Если Вы как предприниматель продаете товар, оказываете услугу или выполняете работу для физического лица, значит, на Вас распространяются требования Закона «О защите прав потребителей».

Потребителем является физическое лицо, которое приобретает товар, работу или услугу для личных, семейных, домашних и бытовых нужд, не связанных с предпринимательской деятельностью.

Важно отметить, если Вы осуществляете предпринимательскую деятельность без регистрации ИП или ООО, в спорной ситуации к Вашим сделкам с потребителями суд все равно применит Закон «О защите прав потребителей».

Обращаем внимание, что Постановление Правительства Российской Федерации от 27.09.2007 № 612 «Об утверждении Правил продажи товаров дистанционным способом» (интернет-продажи) утрачивает силу с 1 января 2021 года в связи с изданием Постановления Правительства РФ от 11.07.2020 № 1036. Также с 01 января 2020 года вступили в силу новые Правила бытового обслуживания населения.

Закон «О защите прав потребителей» призван эффективнее защитить потребителя, как более слабую сторону договора в сравнении с предпринимателем, для чего наделяют его более широкими гарантиями и дополнительными механизмами защиты, в частности:

1. правом потребителя на получение полной и достоверной информации о товаре, услуге, продавце, изготовителе и т.д. или презумпция неосведомленности потребителя.

Подробнее об этом. В соответствии с этим правилом во всех спорных случаях суд обязан исходить из предположения об отсутствии у потребителя специальных знаний в отношении свойств и характеристик товара. Это положение Закона потребители-экстремисты используют наиболее часто, наиболее подходящий способ противостояния таким злоупотреблениям - предоставление полной и достоверной информации в письменной форме на русском языке;

2. приоритетом положений Закона «О защите прав потребителей» над условиями договора в виде недействительности условий договора, ущемляющих потребителя;

3. ограниченными сроками исполнения предпринимателем различных обязанностей;

4. гарантийными обязательствами;

5. обязанностью предпринимателя обеспечить ремонт и техническое обслуживание товара в течение срока службы или в течение 10 лет;

6. минимально гарантированными размерами неустойки за нарушение любых прав потребителя;

7. правом потребителя по своему усмотрению выбирать между различными требованиями к предпринимателю - о возврате денежных средств, расторжении договора, замене товара, об уменьшении цены, устранении недостатков и т.д.;

8. правом потребителя на отказ от договора в любой момент;

9. правом потребителя выбирать суд по месту своего жительства или по месту исполнения договора;

10. дополнительным штрафом в пользу потребителя в размере 50 % от присужденной судом суммы;

11. компенсацией морального вреда;

12. защитой потребителя со стороны Роспотребнадзора и общественных организаций в сфере защиты прав потребителей;

13. административной ответственностью за нарушение прав потребителя (в т.ч. в виде штрафа до 500 тыс. руб.) (ст.ст. 14.7. и 14.8. КоАП РФ).

Потребительский экстремизм - это форма злоупотребления правом со стороны потребителя. О злоупотреблении правом мы говорили в одной из предыдущих статей в «Бизнес Газете. Тверской регион» №4, ноябрь 2020 года.

Так, под термином «потребительский экстремизм» обычно понимают недобросовестное поведение потребителя, основная цель которого - не защита собственных прав, а получение материальной выгоды или причинение вреда предпринимателю. С точки зрения закона подобные действия квалифицируются как злоупотребление правом (т.е. «шикана»). Еще древнеримские юристы подчеркивали, что допускать злоупотребления нельзя. Отечественное законодательство (ч. 3 ст. 10 Гражданского кодекса РФ) прямо запрещает как действия, единственная цель которых - причинение вреда другим лицам, так и злоупотребление правом в любых иных формах. **Доказать, что в действиях потребителя имеется злоупотребление правом - один из способов борьбы с потребительским экстремизмом.**

По нашей практике, как правило, выгоднее не передавать спорную ситуацию на рассмотрение в суд: наиболее эффективный и рекомендуемый способ борьбы с потребительским экстремизмом - превентивные меры. К таким превентивный мерам можно отнести: составление корректных и подробных договоров и иных документов с учетом специфики деятельности компании; обеспечение товара и услуг максимальным объемом информации в письменной форме на русском языке; оперативные ответы на рекламации потребителей; корректная процедура приема претензий; оценка рисков в каждой отдельной ситуации; страхование ответственности и т.д.

26 февраля в Центре «Мой бизнес» Тверской области пройдет семинар на тему «Потребительский экстремизм: понятие, критерии, способы противодействия». Записаться на семинар или получить о нем более подробную информацию можно на официальном сайте Центра «Мой бизнес» Тверской области www.mybusiness69.ru

В ТОРЖКЕ ОБСУДИЛИ НОВЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ

Игорь Руденя посетил завод «Шелл» в Торжке. На предприятии производится более 80% реализуемых в России смазочных материалов под брендом Shell. Глава региона осмотрел предприятие и обсудил реализацию нового инвестиционного проекта с генеральным директором ООО «Шелл Нефть» Сергеем Стародубцевым.

Сейчас мощности предприятия в Торжке составляют 200 млн литров масла в год. Отчисления в бюджет Тверской области в 2020 году составили более 272 млн рублей. Проект по развитию завода предусматривает увеличение объемов производства в течение трех лет до 300 млн литров масла в год. Объем инвестиций составит до 6 млрд рублей, а ежегодные дополнительные налоговые отчисления - не менее 100 млн рублей.

В ближайшие годы планируется увеличить объем выпуска смазочных материалов, создать 500 новых рабочих мест. Важно, что в проекте заложено создание инновационно-промышленного парка и научно-образовательного кластера.

Как подчеркнул Игорь Руденя, со стороны Правительства Тверской области будет оказано необходимое содействие для реализации инвестиционного проекта в установленные сроки.

ГОСУДАРСТВО ВЫПЛАТИТ РОССИЯНАМ ДО 375 ТЫС. РУБ. ПРИ ПОКУПКЕ АВТО В 2021 ГОДУ

Цены на автомобили в России продолжают расти. Если в 2015 году средняя стоимость российского легкового автомобиля составляла 510 тыс. руб., то уже в 2020 году цена на такой же отечественный автомобиль составила 700 тыс. руб. Получается, что цены на отечественный «автопром» выросли с 2015 года на 37%.По данным аналитики, причинами такого роста является девальвация рубля по отношению к мировым валютам, инфляция, рост НДС.

Сегодня покупка нового авто обходится для россиян дорого. Правительство во главе с Михаилом Мишустиным в начале 2021 года утвердило денежную компенсацию до 375 тыс. руб. при покупке нового автомобиля. Денежная компенсация предусмотрена для пяти категорий граждан: семьи с детьми до 18-ти лет, водители, приобретающие автомобиль впервые, медицинские работники, те покупатели, кто сдает свой старый авто по программе «Трейд-ин», и те, кто приобретает электромобиль.

Процент компенсации для основной категории покупателей составит 10% от стоимости нового авто, это 150 тыс. руб.

При этом, по условиям госпрограммы, автомобиль не должен стоить дороже 1,5 млн. руб., и компенсация доступна лишь при покупке авто отечественного производства.

ДЛЯ БОГАТЫХ РОССИЯН СОЗДАДУТ ОТДЕЛЬНУЮ НАЛОГОВУЮ ИНСПЕКЦИЮ?

Обслуживание граждан с большими доходами требует специальных знаний и навыков. Россиянами с доходом более 500 млн руб. в год будет заниматься специализированная налоговая инспекция, о создании которой сообщает Федеральная налоговая служба.

«С 1 февраля 2021 года в структуре налоговых органов создается новая специализированная налоговая инспекция по крупнейшим налогоплательщикам — физическим лицам», — говорится в сообщении ФНС. Она получит название Межрегиональная инспекция Федеральной налоговой службы по крупнейшим налогоплательщикам № 10 и будет администрировать налогоплательщиков — физических лиц с наиболее крупными доходами, свыше 500 млн руб. «В качестве дополнительных критериев будут учитываться наличие контролируемых иностранных компаний, операций и счетов за границей, а также осуществление налогооблагаемых операций инвестиционного характера», — пояснили в службе.

В ФНС отметили, что налогообложение состоятельных россиян требует особых компетенций, поскольку приходится иметь дело со сложными финансовыми операциями и международными договорами в области налогообложения. «Применение подобной модели к таким налогоплательщикам позволит обеспечить качественное исполнение законодательства. Стоит подчеркнуть, что создание инспекции не предполагает особых условий и изменения порядка работы налоговых органов с физическими лицами, который един для всех налогоплательщиков-физлиц и останется в рамках текущего законодательства», — пояснила ФНС.

КАК БУДУТ БОРОТЬСЯ С МОШЕННИЧЕСТВОМ ПОД ВИДОМ СОЦИАЛЬНЫХ ВЫПЛАТ

Роскомнадзор и МВД совместно с Центробанком и Генеральной прокуратурой разработают санкции за мошенничество под видом предоставления государственных выплат. Свои предложения по привлечению к ответственности организаторов таких схем ведомства должны предоставить до 25 февраля.

Для кражи денег мошенники стали использовать видео выступлений министров. На основе предложений Министерство цифры и Аналитический центр при правительстве до 15 марта подготовят конкретный план борьбы с такими фишинговыми сайтами, включая при необходимости и разработку специальных нормативных актов. Сейчас для блокирования мошеннических сайтов каждый раз требуется отдельное решение суда. На крупных интернет-площадках, таких как YouTube, Instagram и другие, мошенники размещают рекламу с информацией о якобы полагающихся россиянам выплатах с изображениями первых лиц государства.

При переходе по ссылке мошеннический сайт просит ввести данные банковской карты якобы для проверки права на выплату, после чего у жертвы списывают деньги. По данным статистики, за последние два года появилось не менее 6000 сайтов, которые эксплуатируют тему социальных выплат с мошенническими целями.

«РОСТЕЛЕКОМ» ОБЕСПЕЧИЛ IP-ТЕЛЕФОНИЕЙ ПЛАТЕЖНЫЙ СЕРВИС ЮMONEY

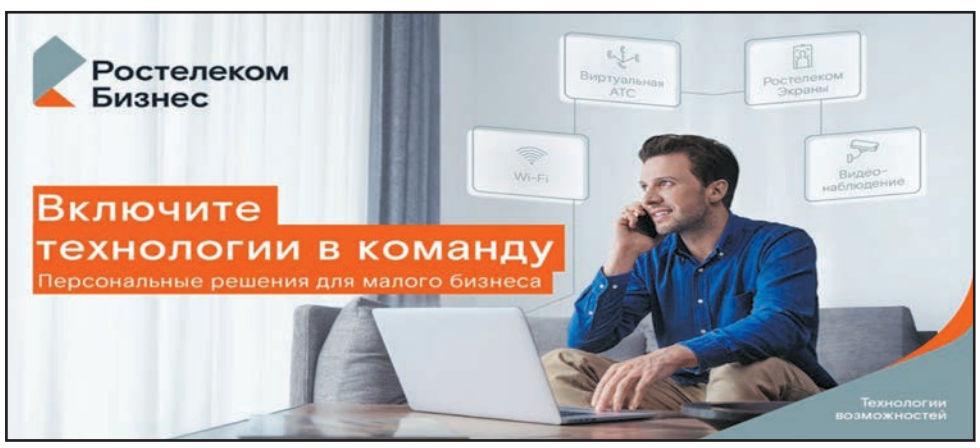
«Ростелеком» подключил виртуальную АТС (ВАТС) для крупнейшего в России сервиса электронных платежей ЮMoney, который входит в экосистему Сбербанка. Провайдер развернул виртуальную частную сеть (VPN), предоставил цифровую телефонию (SIP-транк) на базе ВАТС и три телефонных номера.

Задействованные сервисы позволили ЮMoney организовать бесперебойную и защищенную работу кол-центра с неограниченным количеством каналов для переговоров по каждому номеру. Это гарантирует пользователям ЮMoney безопасность телефонных соединений с операторами горячей линии.

Услуга VPN от «Ростелекома» предназначена для создания единой корпоративной сети заказчика. Виртуальная частная сеть — это объединение отдельных устройств или локальных сетей, что обеспечивает целостность и безопасность передаваемой информации.

ВАТС от «Ростелекома» — это организация телефонии через интернет с функциями переадресации, распределения и записи звонков. Услуга позволяет производить оповещение с помощью голосовых сообщений, формировать очереди и распределять вызовы, записывать и хранить телефонные разговоры.

Подробнее ознакомиться с услугами «Ростелекома» можно на сайте компании или по телефону **8 800 200 30 00**.



Деловые люди читают «Бизнес Газету»

Оформите редакционную подписку и будьте в курсе бизнес-новостей и бизнес-событий Тверского региона. Доставка по области - Почта России, доставка по городу – Почта России или курьером.

Телефон: +7 4822 45 25 44, 45 26 44

E-mail: izdatelstvosaga@gmail.com

ВРЕМЯ ЭКСТРЕННЫХ РЕШЕНИЙ

Пандемия Covid 19, особенно в ее первые месяцы, больно ударила по малому и среднему бизнесу в регионах. Введение ряда ограничений на многие виды предпринимательской деятельности, стрессовые условия неопределенности создали ситуацию, когда многие небольшие бизнесы оказались на грани закрытия. И здесь для МСБ была как никогда важна действенная государственная поддержка.

Предприниматели Тверской области получили ее от Центра поддержки предпринимательства «Мой бизнес», на площадке которого сосредоточены все ресурсы, оказывающие государственную поддержку малому и среднему бизнесу. Подробностями о работе центра в этих непростых условиях и его планами на текущий год с читателями «Бизнес-газеты» делится руководитель центра «Мой бизнес» Михаил Окороков.

– Год, несомненно, был сложным. В наши, да и не только наши, планы вмешались пандемия и вынужденные меры по противодействию ее распространению. В этой связи нам пришлось отказаться от проведения массовых мероприятий, были отменены многие всероссийские и международные выставки, в ходе которых мы планировали презентовать продукцию тверских производителей. В то же время встал целый ряд экстренных и важных задач, которые необходимо было срочно решить.

С самого начала нерабочих дней в марте 2020 года начала свою работу Горячая линия поддержки предпринимателей. В числе ее задач было информирование и разъяснения по поводу введенных ограничений предпринимательской деятельности, а также адресный подбор мер государственной поддержки. А еще – помощь предпринимателям, которые не смогли сразу получить полагающуюся поддержку, прежде всего, от своих арендодателей и в ряде случаев – от коммерческих банков. И, конечно, мы собирали и систематизировали предложения предпринимателей по разработке мер государственной поддержки. Всего мы обработали свыше двух тысяч таких обращений, целый ряд из которых потребовал проведения переговоров с арендодателями, обращений в региональное и даже федеральное правительство.

Кроме того, с апреля началось введение специальных региональных мер поддержки и значительное смягчение условий по действующим мерам – был запущен механизм выдачи беззалоговых микрозаймов, мы стали полностью оплачивать вывод продукции тверских товаропроизводителей на маркетплейсы, начали активное софинансирование рекламных кампаний тверских предпринимателей в СМИ и интернет-ресурсах.

Региональное правительство инициировало принятие закона Тверской области о снижении налоговой нагрузки на предпринимателей в три раза при применении упрощенной и патентной систем налогообложения для 34 видов экономической деятельности, оказавшихся в зоне риска (полиграфия, услуги гостиниц, предприятий общественного питания, туристических агентств, производство непродовольственных товаров и т. д.). Коллеги из Фонда развития промышленности разработали и запустили программу «Оборотный капитал» для промышленных предприятий региона, в рамках которой были предоставлены льготные займы на общую сумму более 243,6 млн. руб.

Конечно, ни о каком переходе на дистанционную работу не могло быть и речи.

Что касается плановой работы по реализации национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», то она не прерывалась ни на день. За весь 2020 год в Центре «Мой бизнес» было оказано 17299 услуг и мер государственной поддержки более чем 7250 уникальным субъектам МСП и 3342 физическим лицам, планирующим начать предпринимательскую деятельность. Так, например, Фонд содействия малому и среднему предпринимательству предоставил 341 льготный микрозайм на общую сумму почти в 590 млн руб., венчурным фондом оказано содействие в популяризации бренда компании 361 СМСП, в регистрации торговой марки – 82 СМСП, в выведении продукции компаний на маркетплейсы OZON, Wildberries и др. – 25 СМСП.

В период между введением ограничений на проведение массовых мероприятий обеспечено участие тверских товаропроизводителей в 16 российских и международных выставках.

Отдельным направлением работы стало продолжение образовательных мероприятий и программ. В сложных эпидемиологических условиях часть тренингов мы перевели в онлайн-режим. В общей сложности было проведено 193 образовательных мероприятия для более чем четырех тысяч субъектов предпринимательской деятельности. Кроме того, совместно с коллегами из группы компаний «Декарт» мы разработали и запустили ресурс www.начни-бизнес69.рф. Там собрана вся значимая информация для тех, кто хочет создать собственный бизнес, – от обучающих материалов до рекомендаций по выбору оптимальной организационно-правовой формы и системы налогообложения. А также обзор ключевых нормативных актов, форм обязательных документов и обзор мер государственной поддержки бизнеса.

Еще одним проектом для людей, рассматривающих собственный бизнес как альтернативу работу по найму, стало издание книги «Делай бизнес». Книга вышла и, судя по отзывам читателей, получилась интересной и полезной. Она разделена на две части – «Бизнес-теория», содержащая необходимые начинающему предпринимателю базовые знания, и «Бизнес-практика», т.е. рассказы и советы успешных тверских предпринимателей, основанные на их собственном опыте. На многих страницах размещены QR-коды, ведущие на видео-интервью или разнообразные полезные материалы. Свой экземпляр книги можно получить в Центре «Мой бизнес». Конечно, это бесплатно.

Таким образом, в ушедшем году были достигнуты не только изначально все запланированные цели, но и решены вновь возникшие задачи. Хотел бы отметить, что ушедший год стал значимым во взаимоотношениях государства и бизнеса. Обе стороны поняли, что друг без друга сложно обойтись в любой кризисной ситуации, научились находить выход из критических положений и, надеюсь, и впредь продолжат конструктивное взаимодействие.

Теперь о планах на текущий год. Конечно, мы продолжим реализацию национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», предусматривающего те же механизмы поддержки, что и в ушедшем году. То есть по-прежнему будем предоставлять микрозаймы и поручительства, проводить консультации и обучение, организовывать участие наших компаний МСБ в российских и международных выставках, осуществлять софинансирование рекламных кампаний, размещения продукции на электронных торговых площадках, сертификации, патентования, оформления торговых знаков и т.д.

Тем не менее будут и нововведения. Новыми приоритетами национального проекта объявлена поддержка социального предпринимательства. Для таких предпринимателей предусматриваются специальные программы обучения и значительная грантовая поддержка. Кроме того, вносятся незначительные изменения в условия предоставления мер поддержки. О них мы сообщим в ближайшее время на нашем сайте и в социальных сетях.

Кроме того, Центр «Мой бизнес» панирует принять участие в реализации на территории Тверской области нового федерального подхода по поддержке малоимущих граждан в виде заключения социальных контрактов. Одно из направлений – предоставление Министерством социальной защиты населения грантов на начало собственного дела в размере до 250 тысяч рублей. Уже сейчас мы готовим специальную образовательную программу для желающих открыть свой малый бизнес, построенную на типовых бизнес-планах, возможности дистанционного обучения и индивидуальной презентации проекта.

Таким образом, в начавшемся году Центр «Мой бизнес» сохранит ставшие уже привычными форматы работы и меры государственной поддержки предпринимательства и одновременно продолжит работу по созданию новых сервисов и проектов.

Денис Савельев

мой бизнес
Тверская область

г. Тверь
проспект Победы, д.14
Тел.: 8 800 200 11 69
www.mybusiness69.ru

ДАЖЕ СЛОЖНОСТИ ПРИНОСЯТ УДОВОЛЬСТВИЕ

Компания «Люксупак» выпускает картонную упаковку для различных отраслей, начиная с фармацевтики и заканчивая машиностроением. За 17 лет существования компании руководству удалось создать настоящую команду неравнодушных к своему делу людей. По мнению учредителя и генерального директора «Люксупак» Александра Леонова, именно это является главным секретом и залогом дальнейшего развития компании.

ИСТОРИЯ БИЗНЕСА АЛЕКСАНДРА ЛЕОНОВА

— Александр Владимирович, расскажите, с чего началась история компании «Люксупак»? Каких успехов достигла компания за 17 лет присутствия на российском рынке? В чем секрет успеха?

- Нужно разделить историю моего бизнеса и историю компании «Люксупак».

Полиграфическим бизнесом я занимаюсь лет двадцать. Еще будучи студентом ТГТУ, начал карьеру в этой отрасли в качестве менеджера. В 2003 году зарегистрировал компанию.

Со временем наращивали производство путем сокращения количества операций на аутсорсинге. Купили один станок, который выполнял дополнительную операцию, потом еще один. Так развивался мой бизнес, пока не превратился в то, что вы видите сегодня.

А торговая марка «Люксупак» появилась в феврале 2009 года. За эти годы компания прошла непростой путь развития. Сегодня в ассортименте «Люксупак» большой спектр упаковочных материалов: бумажная, картонная, комбинированная, упаковка из микрогофрокартона. Осуществляем кашировку, тиснение, УФ-лакирование. Мы накопили огромный опыт в реализации индивидуальных заказов, у нас высококвалифицированные специалисты, современная производственная база. Мы предлагаем комплексный подход к решению, связанному с упаковкой: от идеи до готовой продукции. В чем секрет успеха? Никаких секретов нет. Все зависит от человека. Прорыв в работе происходит только благодаря кропотливой работе, которая потом приводит к такому результату. Если каждый день серьезно заниматься своим бизнесом, вникая в различные процессы, начинаешь разбираться даже в тех вопросах, в которых ты не профессионал. Существует мнение, что человек достигает успеха благодаря таланту. Но талант дает только 20 % успеха, остальное - каждодневный труд.

— Можно ли сказать, что вы — один из крупнейших игроков рынка полиграфии на территории Верхневолжья?

- Безусловно, можно так сказать. Если говорить о физических и финансовых объемах, то наша компания №1 в тверском регионе по производству картонной упаковки. Конкуренты есть. Мы их уважаем. Но у нас есть более амбициозные планы, которые позволят нам расширить рынок сбыта и стать более крупным налогоплательщиком и надежным ответственным работодателем. Тем самым решить вопрос трудоустройства жителей города Тверь и стать визитной карточкой нашего региона. Что особо важно не только для нашего бренда, но и для имиджа и привлекательности Тверской области.

— Что, на ваш взгляд, является основным конкурентным преимуществом вашей компании?

- С точки зрения расположения производства, географическое положение между Москвой и Санкт-Петербургом – основное конкурентное преимущество нашей компании.

— Какие инструменты маркетинга вы используете для себя с точки зрения продвижения?

- На первых этапах становления компании упор был на активное общение с потенциальными покупателями. Эту миссию я брал на себя. Оно и являлось неким инструментом развития компании и расширения портфеля заказов. Сегодня бренд «Люксупак» уже известен. Но мы до сих пор активно о себе заявляем с целью информирования потенциальных покупателей о нашей компании, услугах и продукции, чтобы бренд «Люксупак» был всегда на слуху. И такой маркетинговый ход реально работает.

- Вы помните, кто был вашим первым клиентом?

- Очень хороший вопрос. Я прекрасно помню первого клиента. Это Торговый дом «Сорос». Они занимались консервированием овощей. А мы для консервных банок делали этикетки. Еще одна компания, которая была одним из первых клиентов, и мы с ними до сих пор работаем, это компания «Восток-Сервис», крупнейший поставщик рабочей одежды.

Для меня важен каждый клиент. Я знаю всех действующих клиентов, работаю с потенциальными клиентами. Мне очень нравится сам переговорный процесс. И я обучаю своих сотрудников этому мастерству.

Хочется назвать и современные бренды, для которых мы создаем яркую и качественную упаковку: кондитерские бренды «Белевская пастила» и «От Палыча», косметические бренды «Natura Siberic» и «Planeta Organica», аптечный бренд «Фармтек» и другие. Сегодня мы охватываем практически весь Центральный федеральный округ. И это не предел.

ЧЕЛОВЕК ДОЛЖЕН БЫТЬ ТРУДОГОЛИКОМ

—Раньше вы работали как наемный сотрудник, но смогли создать собственный бизнес. Немногие люди решаются пойти на такой шаг. На ваш взгляд, чем отличается мышление собственника бизнеса от мышления наемного сотрудника?

- Все работающие люди условно делятся на две группы – собственники бизнеса и наемные работники. Но стать предпринимателем – это не значит просто зарегистрировать компанию. Предприниматель – это особый образ мышления. Например, я беру на себя ответственность за любой результат работы наемного сотрудника: я отвечаю за зарплату, за рабочее место, за кризис, который может случиться в компании, за действия сотрудников, за налоговые проверки, за качество продукции, за результат. Абсолютно за все!

Более того, моя жизнь как предпринимателя не разделяется на работу и отдых. Это просто одна жизнь. Я живу работой в отличие от наемных сотрудников.

Я, как предприниматель, совершаю множество сделок каждый месяц и понимаю, что и как можно продавать.

С точки зрения руководителя и собственника бизнеса, я сейчас понимаю, что, будучи наемным сотрудником, был не прав в некоторых вопросах. Но как поступать наемному сотруднику, зависит от того, насколько он погружен в текущий вопрос. Я лояльно отношусь к собственной критике, но стараюсь быть объективным, так как понимаю, что неполнота информации искажает восприятие происходящих процессов, правильность и полноту принятия решения.

- Насколько ваши сотрудники погружены в бизнес-процессы?

- Все зависит от того, о каких сотрудниках мы говорим. В нашей компании работают 130 человек. Каждый занимается своим делом. У кого-то широкий спектр вопросов: это офисные работники. Они всегда в теме, что происходит в компании, у них более гибкая и открытая информация. У кого-то узкий спектр вопросов: это рабочие цеха, которые занимаются конкретными задачами. Но каждый сотрудник знает, какой он вносит вклад в развитие компании, как его зона ответственности влияет на результат работы всей команды.

— Какими качествами нужно обладать, чтобы работать в вашей команде? Как вы отбираете сотрудников в компанию и проверяете их профессиональный уровень?

- Человек должен быть трудоголиком в хорошем смысле слова. И, безусловно, обучаемым. Это главное требование, которое мы предъявляем к тем, кто приходит к нам трудоустраиваться. У всех, кто к нам приходит, с образованием или без образования, с опытом работы или без опыта работы, должно быть желание обучаться. И мы их обучаем, вкладываем душу в каждого сотрудника, чтобы он рос вместе с нами. Только компетентные сотрудники могут быть допущены к выполнению работ. Со временем обученный сотрудник становится тем винтиком, который нужен для нашего большого механизма, который любит свою работу и хочет двигаться вперед.

КОНКУРЕНЦИЯ ДИКТУЕТ ПРАВИЛА ИГРЫ

- Какой сейчас вектор развития у компании?

- В ближайших планах компании «Люксупак», конечно же, расширение спектра услуг и производственной базы. 17 лет – это не возраст для производства. У нас еще все впереди. Мы должны стать лидерами полиграфической отрасли. А чтобы стать лидером, надо удивлять своих клиентов и новыми технологиями, и новым ассортиментом упаковки, и современным оборудованием. Компания постоянно инвестирует в производство, наращивает мощности и увеличивает производительность, поднимает планку качества продукции на более высокий уровень и сокращает сроки исполнения заказов. Это очень важно для клиентов. Мы запустили новое оборудование в октябре 2020 года, ждем новое оборудование в феврале 2021 года.

- Откуда вы черпаете информацию о новых решениях и технологиях в полиграфической отрасли?

- До пандемии посещали международные и всероссийские специализированные выставки, где получали необходи-

Печатная машина RAPIDA 105PRO - новая модель в линейке офсетных машин KBA

ЛЮКСУПАК
производство упаковки

Игорь Руденя:
«Данное предприятие является ярким представителем сегмента среднего и малого бизнеса. Производства такого формата имеют колоссальные технологические возможности. Поддерживаем компанию в это непростое время».

мые сведения о современных направлениях развития полиграфической отрасли, обменивались опытом, завязывали деловые контакты, расширяли и укрепляли сотрудничество. Выезжали два раза в год за границу на заводы, которые поставляют нам оборудование. У каждого завода есть свои демонстрационные залы, где представлены все модели оборудования, которые до покупки можно испытать, изготовить пробную продукцию, убедиться в качестве его работы и получить профессиональную консультацию при выборе.

- Работаете ли вы с отечественными производителями расходных материалов?

- Очень важный и правильный вопрос. Скажу так: доля отечественных расходных материалов в полиграфической отрасли, к сожалению, очень низка. В основном закупаем импортные материалы. А это зависимость от курсовых колебаний, которая приводит к увеличению себестоимости готовой продукции.

Размышляя на эту тему, возникла идея создать полиграфический кластер в ЦФО, резидентами которого могли бы стать отечественные производители упаковки и производители расходных материалов для полиграфической отрасли.

- А есть ли условия для эффективного существования и развития полиграфического кластера в ЦФО?

- Одно из условий - наличие так называемой «критической массы» организаций и предприятий в полиграфической и смежных отраслях деятельности. На сегодняшний день, например, в ЦФО достаточное количество компаний - производителей упаковки, которые работают на рынке более 20 лет, с хорошей производственной базой и большим опытом работы. А компаний - производителей расходных материалов на территории ЦФО недостаточно. Тогда их нужно создать. Ведь кластер – это целая система, которая является мощным толчком развития территории, которая влияет на увеличение занятости населения, заработной платы, отчисления в бюджеты различных уровней. Также необходимо содействие местных властей в развитии кластера, развитая производственная и логистическая инфраструктура. Кластер обязательно должен быть включен в процесс формирования стратегий развития региона. Создание полиграфического кластера сформирует полноценные технологические цепочки, появятся новые ниши для инвестиций, здоровая конкуренция даст компаниям улучшать технологии и создавать новую продукцию. В настоящее время конкуренция диктует правила игры на любом рынке и делает необходимостью постоянный процесс улучшения.

Удачный пример кластерного развития - фармацевтический и автомобильный кластеры в Калужской области, а также кластеры в Московской, Ленинградской и Ульяновской областях, в республике Татарстан.

- Как вы гарантируете качество своей работы для клиентов?

- Каждый клиент хочет быть уверенным в том, что он приобретает качественную продукцию. Поэтому для нас обеспечение стабильности качества и его гарантия является важнейшим критерием нашей деятельности. Ведь качество продукции, которое приобретает у нас клиент, должно гарантировать ему удовлетворение его запросов. Клиент не захочет приобрести повторно продукт, если не обнаружит заявленный эффект. А доверие клиента сложно вернуть. Поэтому в нашей компании существует система менеджмента, предполагающая управление техническими и человеческими ресурсами, и разработан комплекс предупреждающих действий, чтобы предотвратить несоответствия через соблюдение стандартов. И если не уделять внимания обеспечению качества, то на устранение несоответствий в работе, исправление брака продукции могут потребоваться значительные средства.

— Ваша компания работает в режиме 24/7. Плюс вы гарантируете клиенту сжатые сроки, сохранение качества работ, своевременную поставку упаковки. Как у вас получается организовать рабочий процесс так, чтобы достигать подобных результатов?

- Для того чтобы производство работало эффективно, недостаточно закупить оборудование и наладить технологию выпуска продукции. Все-таки основная часть производственного процесса — это работа персонала. Если приучить людей качественно выполнять ежедневную рутинную работу и заинтересовать их в постоянном улучшении результатов деятельности, то производство будет работать слаженно и эффективно. Вот такую технологию управления я выбрал для себя.

Мне также интересны мнения всех сотрудников компании. Когда сотрудники видят, что система управления предприятием совершенствуется, они активно ищут пути повышения эффективности собственной работы.

Еще один стимул для развития — возможность получить на заводе профессиональные навыки. Когда наше производство открывалось, специалистов не было. Мы обучали всех с нуля. Я до 80 процентов времени проводил в цехах, беседовал с бригадирами и рабочими, советовал, как решать системные проблемы. Так я поступаю по сей день. Я сам лично знаю все этапы производства, знаю любое оборудование до последнего винтика. Кроме того, я поддерживаю сотрудников, которые стремятся к карьерному росту. Все это позволяет нам улучшать качество продукции, повышать производительность и снижать временные затраты.

- Имеет ли компания поддержку на государственном уровне?

- Конечно же, в современных экономических условиях мы активно пользуемся мерами господдержки. Фонд развития промышленности Тверской области одобрил нам займ на сумму 7 млн рублей по программе «Оборотный капитал» под 1,5 % годовых. Фонд содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства Тверской области выдал микрозайм на сумму 5 млн рублей по программе «Приоритет+» под 3 % годовых. В стадии рассмотрения еще одна заявка в Фонд развития промышленности по программе «Оборотный капитал». Благодаря таким мерам поддержки сохранен коллектив компании и увеличено количество рабочих мест более чем на 20 %.

Есть участки на производстве, где человека не заменит машина

«ЛЮКСУПАК » В ЦИФРАХ
- 180 млн единиц упаковки – объем производства в 2019 году.
- 300 млн единиц упаковки – объем производства в 2020 году.
- 1 млн единиц упаковки – объем производства в день.
- 100 человек – количество сотрудников в 2019 году.
- 130 человек – количество сотрудников в 2020 году.
- 11,5 млн рублей – налоговые отчисления в 2019 году.

МИССИЯ И ЦЕННОСТИ КОМПАНИИ «ЛЮКСУПАК»

— Есть ли у вашей компании миссия, которой вы руководствуетесь в процессе работы?

- Как сказал известный психолог Виктор Франкл: «Более живучими оказываются те, кто имеет смысл». Так получается и с бизнесом. Миссия – это смысл существования компании и ее развития: куда мы идем, ради чего преодолеваем этот путь. Это своеобразный свет в конце тоннеля, который не даст бросить все на полпути и сдаться под напором трудностей. Поэтому наша миссия – стать лидером на рынке упаковки в ЦФО. Это некая мечта, которая дает стимул к плодотворной работе, которая должна быть всегда, независимо от того, каких ты результатов добился. Мечта – это путь к совершенству. И сплотить команду можно только высокими и долгосрочными целями.

- Что было самым интересным и сложным для развития компании?

- Самое интересное в развитии бизнеса происходило в начале пути, в начале 2000-х годов. Этот период в истории страны был весьма сложным и противоречивым. Но я не думал об этом. У меня было огромное желание развивать бизнес, получать прибыль, идти к своей мечте - стать лидером в своей отрасли. Мы пережили три кризиса. И каждый кризис был неким толчком к совершенствованию и более упорной работе. Про сложности говорить не буду. Они бывают всегда и у всех. Хотя сложности тоже приносят удовольствие, но чуть позже, когда они уже преодолены и ты видишь результат огромных стараний.

- Какой вы видите компанию через 10 лет?

- Компания «Люксупак» будет круче и технологичнее. Наша продукция будет востребована. Мы найдем новые ниши для реализации красивой и качественной упаковки.

Азалия Сабирова

Оборудование марки BOBST гарантирует отличное качество и высокие технические показатели

БИЗНЕС ГАЗЕТА. ТВЕРСКОЙ РЕГИОН
№1-2 (7) январь 2021

ОТ «ПЕСОЧНИЦЫ» ДО МЕЖДУНАРОДНЫХ ТЕНДЕРОВ

КАК ПОМОГАЕТ ЭКСПОРТООРИЕНТИРОВАННЫМ КОМПАНИЯМ МСБ ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ

Во всем мире активная деятельность на внешнем рынке давно перестала быть прерогативой крупных корпораций. В последние годы активно растет число высокотехнологичных компаний в сегментах IT, аддитивного производства и других инновационных сферах с минимальным штатом сотрудников и огромными объемами продаж продукции по всему миру.

И традиционные отрасли прирастают числом экспортеров за счет предприятий малого и среднего бизнеса, поставляющих на мировые рынки конечную продукцию либо встраивающихся в кооперационные цепочки в качестве аутсорсеров. Государство со своей стороны стимулирует эти процессы, в том числе путем создания институтов поддержки экспортоориентированных малых и средних предприятий – как уже состоявшихся экспортеров, так и тех, кто готовится к выходу на внешние рынки. В 2012 году на базе венчурного фонда Тверской области был создан региональный Центр поддержки экспорта. О деятельности центра рассказывает его руководитель Павел Волков.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ОБРАТИЛСЯ В ЦЕНТР...

Наша цель – способствовать усилению конкурентных позиций тверских экспортеров на мировых рынках, стимулировать перераспределение экспортных приоритетов в сторону высокотехнологичной продукции, продукции глубокой переработки. Скажу об отраслевом спектре наших клиентов: в лидерах по объемам поставок у нас представители машиностроительной, пищевой, деревоперерабатывающей и химической промышленности, металлообработка.

Когда к нам обращается за помощью предприниматель, мы проводим комплексный анализ предприятия, чтобы выяснить в какой области он ведет бизнес и какая помощь ему требуется – маркетинговая, юридическая, организационная, консультационная и т.д. Исходя из его потребностей, составляем для его компании индивидуальную дорожную карту развития экспортной деятельности. На каждую необходимую услугу предприниматель оформляет заявку, составляется соглашение о ее выполнении. От него при этом требуются минимальные усилия: самостоятельно подготовить прайс и презентацию предназначенной на экспорт продукции. Все услуги центра оказываются на безвозмездной основе.

ОТ ЛИКБЕЗА ДО УГЛУБЛЕННЫХ ЗНАНИЙ

Многим из вновь обратившихся к нам требуются образовательные услуги – от ликбеза в вопросах экспорта с нуля для начинающих до углубления знаний действующих экспортеров в конкретных вопросах внешнеэкономической деятельности. Например, компания поставляет продукцию в Финляндию и при этом планирует выйти еще и на рынки Китая. На консультациях в Центре специалисты компании получат подробную информацию, какие пошлины понадобится оплатить, с какими заградительными барьерами придется столкнуться, какова специфика договорных отношений, на что обратить внимание в ходе переговоров, как позаботиться о защите своего бренда и интеллектуальной собственности и т.д. В помощь предпринимателям мы проводим круглые столы, семинары, вебинары, посвященные различным аспектам экспортной деятельности и специфике бизнес-климата разных стран. Кроме того, компании могут получить бесплатные консультации специалистов по логистике, таможне, договорным обязательствам, налогообложению, возврату НДС и т.д. У нас есть подрядчики, которые обеспечивают эти услуги.

ПОИСК ЗАРУБЕЖНЫХ ПАРТНЕРОВ

Самая востребованная, особенно в период пандемии, услуга центра – помощь компаниям в поиске зарубежных партнеров. Обычно компания изначально намечает три- пять стран, в которые она намерена поставлять продукцию. Мы, проанализировав ситуацию, оценив спрос и предложение на этих рынках, выбираем из этого списка одну или две страны. Затем обращаемся к нашим профильным подрядчикам, в числе которых, например, информационно-аналитический центр Минпромторга РФ, они ищут нашим клиентам горячие контакты в этих странах, выявляя первичную заинтересованность в продукте, а компания их отрабатывает, проводя финальные переговоры. Также у компаний при выходе на внешние рынки нередко возникает необходимость в сертификации продукции. Центр помогает и в этом. Мы берем на себя до 80 % расходов стоимости этой услуги, остальное вносит сама компания. При этом расходы Центра должны составлять не более миллиона рублей и не превышать сумму налогов, уплаченных компанией по итогам деятельности в предыдущем году.

Если компании необходимо провести переговоры, подготовить презентационные материалы, центр помогает в переводах на все языки – не только европейские, но и, к примеру, фарси, хинди, урду и т.д. К тому же в штате Центра есть переводчик с английского и немецкого языков, и мы таким образом обеспечиваем помощь в переговорах в режиме онлайн. В таких случаях сотрудники компаний проводят встречу со своими зарубежными партнерами в нашей комнате для переговоров при участии нашего переводчика. Например, в декабре прошлого года мы таким образом помогали компании «Афанасий» при переговорах с представителями ОАЭ.

О ЗАЩИТЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

При выходе на внешние рынки необходимо, чтобы ваш бренд был защищен от копирования и вы, в свою очередь, не нарушали ничьи интеллектуальные права. Потому как в том же Китае, например, не проходит и двух месяцев после того как вы начинаете поставлять туда свой продукт, как в продаже появляется его местный аналог, произведенный где-то в соседней провинции. В Китае действует сравнительно мягкое законодательство по защите интеллектуальной собственности. И если большинство жителей данной провинции в ходе разбирательства признает то, что местный бренд они знают лучше чем ваш, власти Китая примут решение не в вашу пользу. Поэтому при выходе на рынок этой страны очень важно обеспечить защиту своей интеллектуальной собственности.

На европейских рынках – своя специфика. Там не стоит даже пытаться продать что-то похожее на товары местных брендов – тут же последует обращение в суд. Значит, опять же надо вовремя позаботиться о защите собственного бренда.

Центр оплачивает за наших клиентов 100 процентов государственной пошлины, а также 70 % стоимости услуг патентного поверенного по оформлению соответствующих документов. Госпошлина в Европе составляет примерно 250-300 тысяч рублей, в азиатских странах – в пределах 150- 200 тысяч рублей. Предприниматели же платят только 30 % стоимости оформления документов.

ЗАВЕСТИ АККАУНТ НА МАРКЕТПЛЕЙСЕ

Еще один очень востребованный сервис, предлагаемый центром, – выход на международные маркетплейсы: Amazon, DTAD, Fordaq, Ebay, T-moll и т.д. Мы оплачиваем услуги сервисного партнера, который регистрирует нашего клиента на площадке, заводит для него аккаунт, вносит за него абонентскую плату и т.д. Все эти услуги мы оказываем в течение года. Если за этот год компания вышла на хороший торговый оборот, она уже самостоятельно продлевает для себя аккаунт на платформе, а если нет - она, по крайней мере, не теряет на этом деньги.

Для тех же, кто еще не начал экспортировать свою продукцию, но готов уже в ближайшее время это сделать, у нас есть проект под условным названием «Песочница». Это коллективный аккаунт тверского региона на площадке Ebay, где мы можем представить любую обратившуюся к нам компанию. Число таких клиентов не ограничено. Когда же нас просят помочь создать индивидуальный аккаунт на торговой площадке, мы для начала анализируем соответствующий потенциал компании. И, например, если у нее в штате нет сотрудника, свободно владеющего английским языком, они просто не смогут там общаться – обрабатывать заказы, отвечать на запросы по почте. Таким советуем подтянуть иностранный

язык и уже затем создавать индивидуальный аккаунт. В «Песочницу» же берем абсолютно всех желающих. Сервисный партнер там сам занимается переводами, сам распределяет заказы. Мы запустили этот проект в октябре минувшего года, а в конце ноября уже состоялась первая сделка – продажа продукции от нашего поставщика кондитерских изделий в Канаду.

К настоящему моменту мы вывели на международные маркетплейсы 30 компаний, и еще 10 компаний – в нашей «Песочнице» на Ebay.

Конечно, надо понимать, что площадки B2C менее прибыльны, чем B2B. Потому как B2C – это про поставки мелких партий товаров, например, тех же кондитерских изделий, за границу конечному покупателю, и выручка – весьма скромная. Отправка же, допустим, партии пиломатериала для потребителя-переработчика – это уже сони тысяч долларов, то есть совсем другие цифры. Однако поскольку в минувшем году надо было усиленно поддержать наших экспортеров в условиях пандемии, требовалось обеспечить им все возможности. Сейчас мы уходим от площадок B2C, оставляя только «Песочницу», и сосредоточиваем усилия на работе с площадками B2B, включая тендерные площадки. Это, к примеру, уже упомянутая здесь DTAD, крупнейшая тендерная площадка Европы. Успешное участие в тендерах приносит компаниям гораздо больше прибыли, чем разовые заказы.

ВЫСТАВКИ И БИЗНЕС-МИССИИ

Одна из ключевых услуг центра – организация участия наших экспортеров в выставочных мероприятиях за рубежом. Мы берем на себя аренду выставочных площадей, их обустройство, услуги переводчиков, доставку образцов. Предприниматели оплачивают только проезд и собственное проживание в стране. Список наших выставок формируется в начале каждого года путем анализа экспортного потенциала региона и пожеланий предпринимателей, которые мы собираем в течение предыдущего года.

В 2020 году наши экспортеры успели до пандемии поучаствовать в четырех крупных выставках: в Узбекистане, в России и в Германии. Также наши предприниматели-экспортеры приняли участие в проходившей в ноябре международной выставке Петерфуд-2020. Участие в выставках – самая популярная мера поддержки. На тот же Петерфуд набор желающих завершился в день его объявления. Для коллективного павильона мы берем обычно 30-40 кв. м выставочных площадей, соответственно, на них можно комфортно разместить экспозицию десяти-двенадцати компаний.

Сейчас ситуация для офлайн-мероприятий не самая благоприятная. Тем не менее мы в первом квартале этого года планируем принять участие в Dubai WoodShow 2021 и в выставке текстиля в Казахстане. Обе выставки пройдут в начале марта. Во втором квартале этого года наметили участие в выставках в странах СНГ, а во втором полугодии – в выставочных мероприятиях Европы. Это выставки в Германии: по деревообработке и крупнейшая в мире международная выставка технологий производства продуктов питания Anuga 2021.

Центр также организует деловые миссии в разные страны с целью налаживания контактов с потенциальными зарубежными партнерами. Мы собираем пул наших предпринимателей, стараемся при этом придерживаться отраслевого принципа, везем их за рубеж. Там с помощью наших торгпредств и наших подрядчиков находим им партнеров, они изучают местные производства, проводят переговоры, заключают контракты. Опять же, мы берем на себя все расходы, предприниматели оплачивают только проезд и проживание.

ВНИМАНИЕ, КОНКУРС!

В начале года стартовал конкурс «Лучший экспортер Верхневолжья-2020». Этот конкурс является региональным этапом окружного и всероссийского конкурса экспортеров. Он проводится ежегодно, и с каждым годом растет число его участников. В прошлогоднем приняли участие свыше 20 компаний. Основные критерии, по которым определяются победители и лауреаты, – объемы поставок и диверсификация стран. Главный приз – сертификат на индивидуальный стенд на выставке в любой точке мира.

Денис Савельев

Успей зарегистрироваться на выставки на www.export-69.ru и получи частичное финансирование участия!

DUBAI Woodshow 2021
9 марта - 11 марта 2021года
город Дубай, ОАЭ.
Экспонируемые продукты:
Материалы и оборудование для обработки древесины и изготовления изделий из дерева
Сырая древесина
Различные сорта древесины
Традиционная и современная мебель
Скульптуры
Музыкальные инструменты
Лодки
Предметы искусства

36-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ГОТОВЫХ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ И НАПИТКОВ «ANUGA 2021»

09 октября - 13 октября 2021 года
Германия, Кельн
Благодаря своему грандиозному масштабу и широте охвата вопросов отрасли, Anuga заслуженно считается ведущим событием в мире в сфере питания.
ANUGA представляет экспонентам и профессиональным посетителям десять отдельных экспозиций «под одной крышей», которые освещают основные секторы пищевой индустрии:
"Anuga Fine Food" – «Основные пищевые продукты и деликатесы»
"Anuga Gourmet" – «Фирменные блюда»
"Anuga Chilled & Fresh Food" – "Свежие и охлажденные фрукты, овощи, рыба»
"Anuga Meat" – «Мясо, колбасные изделия, дичь, птица»
"Anuga Frozen Food" – «Замороженные продукты и мороженое»
"Anuga Dairy" – «Молоко и молочные продукты»
"Anuga Bread & Bakery" - «Хлеб, выпечка, бакалейная продукция, горячие напитки»
"Anuga Drinks" - «Напитки»
"Anuga FoorService" - «Технологии для предприятий общественного питания»
"Anuga Retail Tec" – «Технологии, оборудование и услуги для розничной торговли»
Среди других мероприятий: «Ночь германской торговли», отраслевые вечера молочной промышленности и замороженных продуктов, а также конгресс «Питание для взрослых». Впервые состоится международная конференция по халяльной еде. Будут и другие форумы, презентации и экспозиции.
В ходе выставки Anuga пройдет конкурс профессиональных шеф-поваров Chef of the Year, который является совершенно новым событием для Германии, Австрии и Швейцарии. Участники, прошедшие в финал, будут определены в четырех региональных предварительных раундах.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА КАЧЕСТВЕННЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ «INTERNATIONAL COMMODITY FAIR 2021»

10 ноября - 12 ноября 2021 года
ЦВК «Экспоцентр»
International Commodity Fair включает в себя международную экспозицию, пятую выставку качественных потребительских товаров из Китая China Commodity Fair и Russian Export Platform, на которой отечественные компании и регионы РФ представят продукцию, ориентированную на экспорт.
Международная выставка потребительских товаров International Commodity Fair – это импортно-экспортный проект, направленный на развитие российского несырьевого экспорта и деловых контактов представителей бизнеса России, Китая и стран СНГ. На одной площадке встретятся производители, дистрибьюторы, представители правительственных структур и торговых ассоциаций из России, Азии и стран СНГ.

НАСТОЯЩАЯ СЛАВА «КОНАКОВСКОГО ФАЯНСА»

Когда-то в городе Конакове работал известный во всем мире фаянсовый завод, основанный в 1809 году, бывший градообразующим предприятием для этого небольшого городка в Тверской области. Именно Конаковский фаянсовый завод прославил город. Даже имя свое город получил в честь одного из работников фаянсового завода, позднее профессионального революционера, Порфирия Конакова.

Все услуги в Центре поддержки экспорта предоставляются бесплатно.

Завод смог пройти гражданскую войну, две революции, национализацию, пережил Великую Отечественную войну, а вот в современной России он не выжил. Завод так и не смог адаптироваться к рыночным условиям. Легендарное предприятие прекратило свое существование в 2006 году, незадолго до двухсотлетия.
Благодаря энтузиастам из ПК «Конаковский фаянс» во главе с Валерием Солонбековым у прославленного фаянсового производства появился новый шанс.
Для строительства и запуска нового производственного помещения потребовалось немало средств. В числе первых, кто оказал финансовое содействие, были министерство туризма Тверской области и Центр поддержки предпринимательства «Мой Бизнес». ПК «Конаковский фаянс» была одной из первых клиентов «Фонда содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства», когда фонд только создавался. «С тех пор мы не раз обращались в Фонд содействия кредитованию. Каждый раз руководство находило возможность проинвестировать наш проект, а не найти формальный повод отказать», - отметил директор ООО ПК «Конаковский фаянс» Валерий Солонбеков. Весной прошлого года из-за пандемии возникли небольшие сложности с возвратом остатка очередного займа. Пришлось обращаться в фонд. Вопрос с отсрочкой на полгода был решен в течение одного дня, что для государственной структуры, обладающей значительной инертностью в принятии решений за счет многоступенчатых согласований, просто за гранью возможного.
«Сегодня мы полностью погасили все займы фонду. Теперь вот думаем, может, чтобы не терять связь с замечательным коллективом этого эффективного института поддержки предпринимательства в нашем регионе, взять еще один займ», - пошутил Валерий Солонбеков.
Сегодня на въезде в город Конаково можно увидеть новое производственное здание ПК «Конаковский фаянс». Здесь кроме производства имеются выставочный зал, место для проведения творческих мастер-классов и уютное кафе, где можно попить кофе с вкусным десертом.
Еще один большой и сложный вопрос для ООО ПК «Конаковский фаянс» - экспортная поставка – был решен благодаря Центру поддержки экспорта Тверской области. Фаянсовые изделия компании были экспортированы в Германию. «И пусть объем пока минимальный, но опыт прохождения всех «кругов ада» бесценен, а возможные перспективы поставки продукции на европейский рынок стоят любых усилий», - считает Валерий Солонбеков.
В Центре помогают пройти комплекс предварительных работ, без которых сложно экспортировать продукцию: сертифицировать товар, зарегистрировать торговую марку в России и интересующих странах, найти партнеров за рубежом, подготовить и перевести на иностранные языки презентационные материалы, подготовить экспортный контракт, проконсультироваться по логистике, таможенному оформлению, доставке и страхованию продукции.
«Благодаря таким мерам поддержки мы сертифицировали и зарегистрировали нашу торговую марку в пяти зарубежных странах. Сейчас готовим поставку в Западную Европу, разрабатываем экспортный каталог. Впечатлен и признателен за такую всеобъемлющую поддержку!» - поделился с нами Валерий Солонбеков.
А совсем недавно ПК «Конаковский фаянс» вошла в число двух тысяч победителей юбилейного десятого конкурса Фонда президентских грантов. Цель президентского гранта - популяризация народного промысла - производства художественных фаянсовых изделий в городе Конакове. Поздравляем коллектив с получением гранта и желаем ему дальнейших успехов!

Валерий Солонбеков:
- Наша компания создана на базе художественной лаборатории Конаковского фаянсового завода. У нас работают лучшие художники, живописцы, модельщики, люди, которые своим трудом и талантом заработали заслуженную славу уникальным изделиям конаковского фаянса.
В наших производственных планах повторить все то лучшее, что было создано за 200-летнюю историю завода, и создать новые уникальные изделия. Все наши работы сделаны руками мастеров без применения механизмов, по технологии, фактически неизмененной с момента изобретения фаянса.

Мы ищем вдохновляющие истории о предпринимателях и бизнесменах. Если желаете рассказать, как запустили, развиваете или масштабируете свое дело или бизнес, напишите нам, и мы свяжемся с Вами: izdatelstvosaga@gmail.com

Реклама

Конаковский Фаянс
МАСТЕР-КЛАССЫ ПО ЛЕПКЕ И РОСПИСИ КЕРАМИКИ ДЛЯ ДЕТЕЙ И ВЗРОСЛЫХ.
Сделать уникальный подарок своими руками – лучший семейный отдых в выходные дни и на каникулах.
Запись на мастер-класс по телефону
+7 (961) 015-80-80 или на сайте: faience.konakovo.org
г. Конаково, ул. Свободы, д. 214

БИЗНЕС ГАЗЕТА. ТВЕРСКОЙ РЕГИОН 10
№1-2 (7) январь 2021

НАЛОГОВАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ В НЕСКОЛЬКО КЛИКОВ

Время летит быстро: только что встретили новый, 2021 год, а уже подходит к концу его первый месяц. Точно так же не успеем оглянуться, как подойдет к финишу стартовавшая с первого дня нового года декларационная кампания по налогу на доходы физических лиц, которая продлится до 30 апреля 2021 года. Межрайонная инспекция ФНС России № 10 по Тверской области напоминает о необходимости уложиться с декларированием доходов в установленные сроки и рассказывает об особенностях декларационной кампании этого года. Наш собеседник – начальник отдела камеральных проверок № 4 ИФНС России № 10 по Тверской области Елена Куликова.

– Елена Геннадьевна, давайте начнем с традиционного вопроса-напоминания: каким категориям граждан необходимо подать декларацию по форме 3-НДФЛ?

– О доходах, полученных в 2020 году, должны отчитаться сертифицированные нотариусы, ведущие частную практику адвокаты, арбитражные управляющие, а также индивидуальные предприниматели. Такая обязанность есть и у граждан, получивших доходы от продажи имущества (объектов недвижимости и транспортных средств и другого имущества, находившегося в собственности менее предельного срока владения), у физических лиц, получивших доходы от сдачи собственности в аренду, граждан, выигравших призы в лотерее или иных розыгрышах, получивших в дар имущество не от близких родственников, а также получивших доходы от источников, расположенных за границами России. Кроме того, обязанность задекларировать полученный доход существует у физических лиц, занимающихся предпринимательством.

– Думается, в представленном перечне у читателей больше всего вопросов возникнет по поводу тех, кто занимается предпринимательством без регистрации ИП, то есть так называемых самозанятых. Это понятие было введено в правовое поле сравнительно недавно, и до сих пор в бытовом плане есть некоторая путаница, кого будет правильно отнести к самозанятым гражданам со всеми вытекающими последствиями, в том числе необходимостью отчитаться о доходах, а кто не входит в эту категорию.

– Если граждане на постоянной основе выполняют работы, оказывают услуги, то есть ведут предпринимательскую деятельность, однако не зарегистрированы в качестве ИП, то у них есть обязанность по декларированию своих доходов и уплаты налогов в бюджет.

Отчитаться о полученных доходах можно, заполнив налоговую декларацию по налогу на доходы физических лиц, самостоятельно исчислить размер налога и уплатить соответствующую сумму налога на доходы физических лиц в бюджет по ставке 13 %.

Однако Федеральным законом 422-ФЗ введен специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход». К такому доходу относятся доходы физических лиц от деятельности, при ведении которой они не имеют работодателя и не привлекают наемных работников по трудовым договорам, а также доходы от сдачи в аренду жилья, автомобилей и другого движимого имущества. Перейти на этот спецрежим могут граждане, которые оказывают услуги физическим лицам для личных, домашних и других подобных нужд.

Чтобы перейти на НПД, физлицам не надо регистрироваться как ИП. Достаточно встать на учет через приложение «Мой налог» и, получая деньги, оформлять в нем чеки и передавать их клиентам. Отчетности нет, а налог за месяц рассчитает налоговая инспекция.

Вот пример: решил человек печь дома торты на продажу. В случае регистрации в качестве плательщика налога на профессиональный доход он имеет право это делать, не оформляясь в качестве индивидуального предпринимателя. Под эту категорию также подходят, к примеру, репетиторы, работающие на дому парикмахеры, нейл-дизайнеры, фотографы, организаторы праздников.

– Во всех этих случаях речь идет о деятельности на регулярной основе, о постоянной клиентуре и постоянном же доходе. А если это, например, пенсионер, который в грибной сезон несколько раз выбрался в лес и, возвращаясь, продал часть собранных грибов прямо с обочины шоссе проезжающим автомобилистам? Какой тут может быть учет выручки? Или взять студента – будущего айтишника, от случая к случаю подрабатывающего на дому ремонтом компьютеров...

– Доходы от продажи пищевых лесных продуктов, в данном случае грибов, согласно Налоговому кодексу Российской Федерации не подлежат налогообложению. Но вот что касается студента, подрабатывающего ремонтом техники или, допустим, грузоперевозками, ему может быть прямой резон зарегистрироваться в качестве плательщика налога на профессиональный доход и начать на добровольной основе делать отчисления в Пенсионный фонд, заботясь о своей будущей пенсии. Добавлю к тому, что сумма налога на профессиональный доход взимается по пониженной ставке, необременительной для плательщиков: 4 % при расчетах между физическим лицами и 6 %, когда клиент – юридическое лицо.

Также хочется отметить те категории граждан, которые получают доходы от сдачи имущества в аренду. Налоговые органы на постоянной основе проводят рейды по выявлению физических лиц, сдающих имущество в аренду, для легализации получаемых от аренды доходов. Налог при этом рассчитывается по ставке налога на доходы физических лиц (13 %). Встав на учет в качестве плательщика налога на профессиональный доход, гражданин будет платить с полученных от аренды доходов только 4 %. Такого рода «выход из тени» позволит арендодателям защитить свою квартиру официальным договором, а арендаторам можно будет гарантировать безопасность и прозрачность сделки.

– От тех, кто сдает жилье в аренду, перейдем к продавцам недвижимости и автотранспорта. Насколько известно, предельные сроки владения такими продаваемыми активами в 2020 году были пересмотрены?

– Частично. В соответствии со статьей 217 Налогового кодекса РФ предельный срок владения для автотранспортных средств по-прежнему составляет три года. А вот что касается недвижимого имущества предельные сроки владения им изменились: если квартира, дом, земельный участок были приобретены по договору купли-продажи или при участии в долевом строительстве, эти сроки увеличились до пяти лет. А если это имущество досталось по договору дарения или ренты, по приватизации либо по наследству, предельный срок владения им составляет три года. Есть и еще изменение: если продается единственное жилье, вне зависимости от того, каким образом оно было приобретено, теперь предельный срок владения им – три года.

В 2021 году в связи с внесенными поправками в статью 88 Налогового кодекса РФ налоговым органам предоставлены новые полномочия. Если налогоплательщики, получившие доходы от продажи либо в результате дарения недвижимого имущества, до 30 апреля 2021 года не задекларируют полученный доход, налоговые органы будут проводить в их отношении камеральные проверки с использованием имеющихся у них сведений. Проверка организуется в течение трех месяцев с момента крайней даты срока уплаты налоговых отчислений: если брать в расчет отчетный период 2020 года, то после 16 июля 2021 года. Кроме доначисленного налога, гражданам будут предъявлены также суммы штрафных санкций и пени. По закону у налоговиков есть все основания потребовать от неплательщика разъяснения по поводу полученного дохода. Налогоплательщику в течение 5 суток с даты получения требования необходимо успеть собрать полный пакет документов и представить пояснения.

- Еще один источник дохода, при получении которого необходимо подать декларацию, – выигрыш в лотерее или в иных розыгрышах. Каким образом здесь платятся налоги?

– В случае, если сумма выигрыша, выплачиваемого физическому лицу операторами или распространителями лотерей, не превышает 15000 рублей, то такое лицо самостоятельно производит исчисление и уплату налога на доходы физических лиц, исходя из суммы такого выигрыша с учетом необлагаемой суммы, не превышающей 4000 рублей за налоговый период. Если доход равен или превышает 15000 рублей, сумма налога исчисляется налоговым агентом.

- Изменились ли требования к оформлению деклараций?

– Требования к оформлению налоговых деклараций все те же. Налоговая декларация должна быть подписана налогоплательщиком. Если декларация направляется через личный кабинет, то подписывается электронно-цифровой подписью, если представляется лично, то подпись и дата должны быть проставлены на каждом листе декларации.

В новом году формат декларации претерпел некоторые изменения. Для удобства налогоплательщиков в декларациях появился раздел, касающийся заявлений. Таким образом, теперь дополнительно заявления можно не представлять: все данные о банковском счете и банке заполняются непосредственно в декларации. И если человек, имеющий право на налоговый вычет, при этом имеет задолженность по налогам, он может решить проблему погашения долга уже в самом процессе оформления декларации, заполнив необходимое заявление о зачете налога.

– В ходе нашей беседы часто упоминались возможности личного кабинета налогоплательщика на сайте ФНС. А какова сейчас доля деклараций, поданных именно с помощью этого сервиса?

– Что касается способа представления налоговых деклараций, то пока в подавляющем большинстве люди заполняют имеющуюся на сайте ФНС форму декларации, распечатывают ее и лично приносят в инспекцию. На втором месте по популярности – личные кабинеты налогоплательщиков. Все больше налогоплательщиков оценивают их безусловное удобство – возможность и заполнить декларации, и, если нужно, получить налоговый вычет, прикрепить сканы необходимых документов и отправить их в ФНС одним кликом.

– Кстати, о налоговых вычетах. Сейчас, вероятно, увеличится число соответствующих обращений от налогоплательщиков, переболевших ковидом и существенно потратившихся на анализы, медикаменты, восстановительные процедуры и т.д.

– Механизм налоговых вычетов с затрат на лечение уже отработан, так что здесь никаких проблем возникнуть не должно. Отмечу, что если раньше существовал определенный перечень медикаментов, с расходов на покупку которых можно было получить налоговый вычет, то теперь вычет предоставляется на покупку всех лекарственных средств, назначенных врачом, но при этом необходимо подтвердить назначение наличием рецепта. Еще один важный момент: этот вычет можно получить не только за собственное лечение, но и за лечение супруга, несовершеннолетних детей, родителей. В данном случае потребуется представить документ, подтверждающий родство, – свидетельство о рождении, о браке.

– Насколько известно, в наступившем году изменен режим работы инспекции ФНС. Что изменилось?

– По вторникам и четвергам режим нашей работы продлен до 20.00. Это сделано для удобства тех плательщиков, кто имеет возможность посетить налоговую службу только после работы.

Денис Савельев

СРОКИ СДАЧИ ОТЧЕТНОСТИ В 2021 ГОДУ

Своевременная сдача отчетности является гарантом того, что вас не оштрафуют за просрочку и не заблокируют счет за нарушение сроков сдачи (пп. 1 п. 3 ст. 76 НК РФ).

Обратите внимание на некоторые изменения, связанные со сдачей отчетности.

Январь 2021 года

Крайний срок подачи	Наименование отчета	Кто сдает
15 января 2021 года	СЗВ-М за декабрь	Юридические лица и ИП при наличии наемного персонала, а также отношений с физическими лицами по договорам гражданско-правового характера
15 января 2021 года	Отчетность об образовании, использовании, обезвреживании и размещении отходов за 2020 год	Юридические лица и ИП, если в процессе своей деятельности образуют отходы на объектах, подлежащих экологическому надзору
20 января 2021 года	Сведения о среднесписочной численности не сдаются отдельным документом! Сдайте их в составе новой формы РСВ.	-
20 января 2021 года	Единая (упрощенная) налоговая декларация	Юридические лица и ИП при отсутствии движения денежных средств за отчетный период и, как следствие, при отсутствии налогооблагаемой базы по одному или нескольким налогам
20 января 2021 года	На бумажном носителе — форма 4-ФСС за 2020 год	Юридические лица и ИП при наличии наемного персонала
20 января 2021 года	Налоговая декларация по ЕНВД за 4 квартал 2020 года	Юридические лица и ИП, если стоят на учете как налогоплательщики ЕНВД
20 января 2021 года	Декларация по водному налогу за 4 квартал 2020 года	Юридические лица и ИП при условии пользования водными объектами
20 января 2021 года	Налоговая декларация за декабрь 2020 года по косвенным налогам (налогу на добавленную стоимость и акцизам) при импорте товаров на территорию Российской Федерации с территории государств — членов Евразийского экономического союза	Лица, осуществляющие импорт товаров на территорию РФ с территории государств — членов ЕАЭС
20 января 2021 года	Реестр застрахованных лиц, за которых перечислены дополнительные страховые взносы на накопительную пенсию и уплачены взносы работодателя (форма ДСВ-3) за 4 квартал 2020 года	Юридические лица и ИП при условии перечисления дополнительных взносов на накопительную часть пенсии за работников
25 января 2021 года	На электронном носителе — форма 4-ФСС за 2020 год	Юридические лица и ИП при наличии наемного персонала
25 января 2021 года	Налоговая декларация по НДС за 4 квартал 2020 года	Юридические лица и ИП, применяющие ОСНО
25 января 2021 года	Налоговая декларация по НДС за 4 квартал 2020 года налогоплательщиками на специальных налоговых режимах	Юридические лица и ИП, если у спецрежимника в квартале были налогооблагаемые обороты по налогу — исключения при освобождении от НДС
30 января 2021 года	Расчет по страховым взносам по обязательному пенсионному, социальному, медицинскому страхованию за 2020 год	Юридические лица и ИП (если у ИП были выплаты наемному персоналу или физическим лицам по договорам гражданско-правового характера)

Февраль 2021 года

15 февраля 2021 года	СЗВ-М за январь 2021 года	Юридические лица и ИП при наличии наемного персонала, а также отношений с физическими лицами по договорам гражданско-

Март 2021 года

1 марта 2021 года	Справка 2-НДФЛ По этому сроку сдайте обе справки: как с признаком 1, так и с признаком 2	Юрлица и ИП (при наличии наемного персонала, а также при наличии в 2020 году выплат физическим лицам по договорам гражданско-правового характера)
1 марта 2021 года	6-НДФЛ	Юрлица и ИП (при наличии наемного персонала, а также при наличии в 2020 году выплат физическим лицам по договорам гражданско-правового характера)
1 марта 2021 года	СЗВ-СТАЖ за 2020 год	Юрлица и ИП (при наличии наемного персонала, а также отношений с физическими лицами по договорам гражданско-правового характера)
10 марта 2021 года	Декларация о плате за негативное воздействие на окружающую среду за 2020 год	Юрлица и ИП, если в процессе их деятельности оказывается негативное воздействие на окружающую среду
15 марта 2021 года	СЗВ-М за февраль 2021 года	Юридические лица и ИП при наличии наемного персонала, а также отношений с физическими лицами по договорам гражданско-правового характера
29 марта 2021 года	Налоговая декларация по налогу на прибыль за 2020 год	Юрлица на ОСНО или юрлица на спецрежиме при наличии объекта налогообложения, относящегося к исключениям
30 марта 2021 года	Налоговая декларация по налогу на имущество за 2020 год	Юрлица, если есть налогооблагаемое имущество
31 марта 2021 года	Налоговая декларация по УСН для организаций за 2020 год	Юридические лица, применяющие УСН ИП сдают по строку 30 апреля!
31 марта 2021 года	Налоговая декларация по ЕСХН за 2020 год	Юридические лица и ИП, применяющие ЕСХН
31 марта 2021 года	Бухгалтерская отчетность за 2020 год и аудиторское заключение в ИФНС	Юридические лица независимо от системы налогообложения
	Внимание! Бухотчетность сдается только в ИФНС. В Росстат теперь сдавать не нужно	ИП не сдают

Апрель 2021 года

15 апреля 2021 года	СЗВ-М за март 2021 года	Юридические лица и ИП при наличии наемного персонала, а также отношений с физическими лицами по договорам гражданско-правового характера
15 апреля 2021 года	Подтверждение вида деятельности в ФСС	Страхователи
20 апреля 2021 года	Единая (упрощенная) налоговая декларация	Юридические лица и ИП при отсутствии движения денежных средств за отчетный период и, как следствие, при отсутствии налогооблагаемой базы по одному или нескольким налогам
20 апреля 2021 года	На бумажном носителе — форма 4-ФСС за 1 квартал 2021 год	Юридические лица и ИП при наличии наемного персонала
20 апреля 2021 года	Реестр застрахованных лиц, за которых перечислены дополнительные страховые взносы на накопительную пенсию и уплачены взносы работодателя (форма ДСВ-3) за 1 квартал 2021 года	Юридические лица и ИП при условии перечисления дополнительных взносов на накопительную часть пенсии за работников
20 апреля 2021 года	Декларация по водному налогу за 1 квартал 2021 года	Юридические лица и ИП при условии пользования водными объектами
25 апреля 2021 года	На электронном носителе — форма 4-ФСС за 1 квартал 2021 год	Юридические лица и ИП при наличии наемного персонала
25 апреля 2021 года	Налоговая декларация по НДС за 1 квартал 2021 года	Юридические лица и ИП, применяющие ОСНО
25 апреля 2021 года	Налоговая декларация по НДС за 1 квартал 2021 года налогоплательщиками на специальных налоговых режимах	Юридические лица и ИП, если у спецрежимника в квартале года были налогооблагаемые обороты по налогу — исключения при освобождении от НДС
28 апреля 2021 года	Налоговая декларация по налогу на прибыль за 1 квартал 2021 год	Юрлица на ОСНО или юрлица на спецрежиме при наличии объекта налогообложения, относящегося к исключениям
30 апреля 2021 года	Расчет по страховым взносам по обязательному пенсионному, социальному, медицинскому страхованию за 1 квартал 2021 год	Юридические лица и ИП (если у ИП были выплаты наемному персоналу или физическим лицам по договорам гражданско-правового характера)
30 апреля 2021 года	Расчет сумм НДФЛ, исчисленных и удержанных налоговым агентом за 1 квартал 2021 года (форма 6-НДФЛ)	Юрлица и ИП-налоговые агенты по налогу
30 апреля 2021 года	Налоговая декларация по форме 3-НДФЛ за 2020 год	ИП на ОСНО
30 апреля 2021 года	Налоговая декларация ИП по УСН за 2020 год	ИП на УСН Организации сдают по сроку 31 марта

Май 2021 года

15 мая 2021 года	СЗВ-М за апрель 2021 года	Юридические лица и ИП при наличии наемного персонала, а также отношений с физическими лицами по договорам гражданско-правового характера

Июнь 2021 года

15 июня 2021 года	СЗВ-М за май 2021 года	Юридические лица и ИП при наличии наемного персонала, а также отношений с физическими лицами по договорам гражданско-правового характера

Июль 2021 года

15 июля 2021 года	СЗВ-М за июнь 2021 года	Юридические лица и ИП при наличии наемного персонала, а также отношений с физическими лицами по договорам гражданско-правового характера
20 июля 2021 года	Единая (упрощенная) налоговая декларация	Юридические лица и ИП при отсутствии движения денежных средств за отчетный период и, как следствие, при отсутствии налогооблагаемой базы по одному или нескольким налогам
20 июля 2021 года	На бумажном носителе — форма 4-ФСС за 1 полугодие 2021 год	Юридические лица и ИП при наличии наемного персонала
20 июля 2021 года	Реестр застрахованных лиц, за которых перечислены дополнительные страховые взносы на накопительную пенсию и уплачены взносы работодателя (форма ДСВ-3) за 2 квартал 2021 года	Юридические лица и ИП при условии перечисления дополнительных взносов на накопительную часть пенсии за работников
20 июля 2021 года	Декларация по водному налогу за 2 квартал 2021 года	Юридические лица и ИП при условии пользования водными объектами
25 июля 2021 года	На электронном носителе — форма 4-ФСС за 1 полугодие 2021 год	Юридические лица и ИП при наличии наемного персонала
25 июля 2021 года	Налоговая декларация по НДС за 2 квартал 2021 года	Юридические лица и ИП, применяющие ОСНО
25 июля 2021 года	Налоговая декларация по НДС за 2 квартал 2021 года налогоплательщиками на специальных налоговых режимах	Юридические лица и ИП, если у спецрежимника в квартале были налогооблагаемые обороты по налогу — исключения при освобождении от НДС
28 июля 2021 года	Налоговая декларация по налогу на прибыль за 2 квартал 2021 год	Юрлица на ОСНО или юрлица на спецрежиме при наличии объекта налогообложения, относящегося к исключениям
30 июля 2021 года	Расчет по страховым взносам по обязательному пенсионному, социальному, медицинскому страхованию за 1 полугодие 2021 год	Юридические лица и ИП (если у ИП были выплаты наемному персоналу или физическим лицам по договорам гражданско-правового характера)
31 июля 2021 года	Расчет сумм НДФЛ, исчисленных и удержанных налоговым агентом за 1 полугодие 2021 года (форма 6-НДФЛ)	Юрлица и ИП-налоговые агенты по налогу
31 июля 2021 года	Заявление о финансовом обеспечении предупредительных мер по сокращению производственного травматизма и профессиональных заболеваний работников и санаторно-курортного лечения работников, занятых на работах с вредными и (или) опасными производственными факторами на 2021 год	Страхователь в добровольном порядке

Август 2021 года

15 августа 2021 года	СЗВ-М за июль 2021 года	Юридические лица и ИП при наличии наемного персонала, а также отношений с физическими лицами по договорам гражданско-правового характера

Сентябрь 2021 года

15 сентября 2021 года	СЗВ-М за август 2021 года	Юридические лица и ИП при наличии наемного персонала, а также отношений с физическими лицами по договорам гражданско-правового характера

Октябрь 2021 года

15 октября 2021 года	СЗВ-М за сентябрь 2021 года	Юридические лица и ИП при наличии наемного персонала, а также отношений с физическими лицами по договорам гражданско-правового характера
20 октября 2021 года	Единая (упрощенная) налоговая декларация	Юридические лица и ИП при отсутствии движения денежных средств за отчетный период и, как следствие, при отсутствии налогооблагаемой базы по одному или нескольким налогам
20 октября 2021 года	На бумажном носителе — форма 4-ФСС за 9 месяцев 2021 год	Юридические лица и ИП при наличии наемного персонала
20 октября 2021 года	Реестр застрахованных лиц, за которых перечислены дополнительные страховые взносы на накопительную пенсию и уплачены взносы работодателя (форма ДСВ-3) за 3 квартал 2021 года	Юридические лица и ИП при условии перечисления дополнительных взносов на накопительную часть пенсии за работников
20 октября 2021 года	Декларация по водному налогу за 3 квартал 2021 года	Юридические лица и ИП при условии пользования водными объектами
25 октября 2021 года	На электронном носителе — форма 4-ФСС за 9 месяцев 2021 год	Юридические лица и ИП при наличии наемного персонала
25 октября 2021 года	Налоговая декларация по НДС за 3 квартал 2021 года	Юридические лица и ИП, применяющие ОСНО
25 октября 2021 года	Налоговая декларация по НДС за 3 квартал 2021 года налогоплательщиками на специальных налоговых режимах	Юридические лица и ИП, если у спецрежимника в квартале были налогооблагаемые обороты по налогу — исключения при освобождении от НДС
28 октября 2021 года	Налоговая декларация по налогу на прибыль за 3 квартал 2021 год	Юрлица на ОСНО или юрлица на спецрежиме при наличии объекта налогообложения, относящегося к исключениям
30 октября 2021 года	Расчет по страховым взносам по обязательному пенсионному, социальному, медицинскому страхованию за 9 месяцев 2021 год	Юридические лица и ИП (если у ИП были выплаты наемному персоналу или физическим лицам по договорам гражданско-правового характера)

Ноябрь 2021 года

1 ноября 2021 года	Расчет сумм НДФЛ, исчисленных и удержанных налоговым агентом за 9 месяцев 2021 года (форма 6-НДФЛ)	Юрлица и ИП-налоговые агенты по налогу
1 ноября 2021 года	Заявление об установлении скидки к страховому тарифу на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний на 2021 год	Страхователи, соответствующие критериям
15 ноября 2021 года	СЗВ-М за октябрь 2021 года	Юридические лица и ИП при наличии наемного персонала, а также отношений с физическими лицами по договорам гражданско-правового характера

Декабрь 2021 года

15 декабря 2021 года	СЗВ-М за ноябрь 2021 года	Юридические лица и ИП при наличии наемного персонала, а также отношений с физическими лицами по договорам гражданско-правового характера
31 декабря 2021 года	Уведомление об изменении объекта налогообложения при УСН с 2021 года	Юрлица и ИП, желающие с 2021 года платить налог с иного объекта
31 декабря 2021 года	Уведомления о переходе на уплату ежемесячных авансовых платежей исходя из фактической прибыли и о переходе с уплаты ежемесячных авансовых платежей исходя из фактической прибыли на уплату ежемесячных авансовых платежей в течение отчетного периода с 2021 года	Юрлица, желающие и имеющие право с 2021 года платить авансовые платежи ежемесячно
31 декабря 2021 года	Уведомление о переходе с 2021 года на систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (форма № 26.1-1)	Налогоплательщики, соответствующие критериям плательщика ЕСХН
31 декабря 2021 года	Уведомление о переходе с 2021 года на упрощенную систему налогообложения (форма № 26.2-1)	Налогоплательщики, соответствующие критериям плательщика УСН

Изменения в работе бухгалтера с 1 февраля 2021 года

Изменение № 1

С 1 февраля 2021 года ИП на УСН, ПСН и ЕСХН указывают в чеках наименование и количество товаров, работ, услуг (ч. 17 ст. 7 Федерального закона от 03.07.2016 № 290-ФЗ). До этой даты они были освобождены от такой обязанности и могли указывать эти реквизиты по желанию.

В законодательстве есть обязательные требования к реквизитам кассового чека и способам, как его оформить. Если чек оформить не по правилам, это посчитают нарушением порядка применения ККТ и возможен штраф, а у покупателя – проблемы с учетом расходов.

Изменение № 2

С 1 феврале 2021 года власти проиндексируют тариф системы взимания платы с большегрузных автомобилей «Платон». Новый тариф составит 2,34 рубля за 1 км. Об этом предупредили в Росавтодоре.

Плату за проезд 12-тонников при расчете налога на прибыль учитывайте в прочих расходах. Сумму определите по выписке из лицевого счета в отношении каждого большегруза. При расчете авансового платежа по налогу на прибыль учтите сумму платы за отчетный период. По итогам года сделайте аналогичный расчет.

Изменение № 3

С 1 февраля работодатели обязаны проиндексировать зарплаты работников. Если этого не сделать, компанию оштрафуют до 50 000 рублей. Зарплату нужно проиндексировать в 2021 году на уровень роста потребительских цен по данным Росстата, который уже подтвердил оценку инфляции за 2020 год на уровне 4.9%.

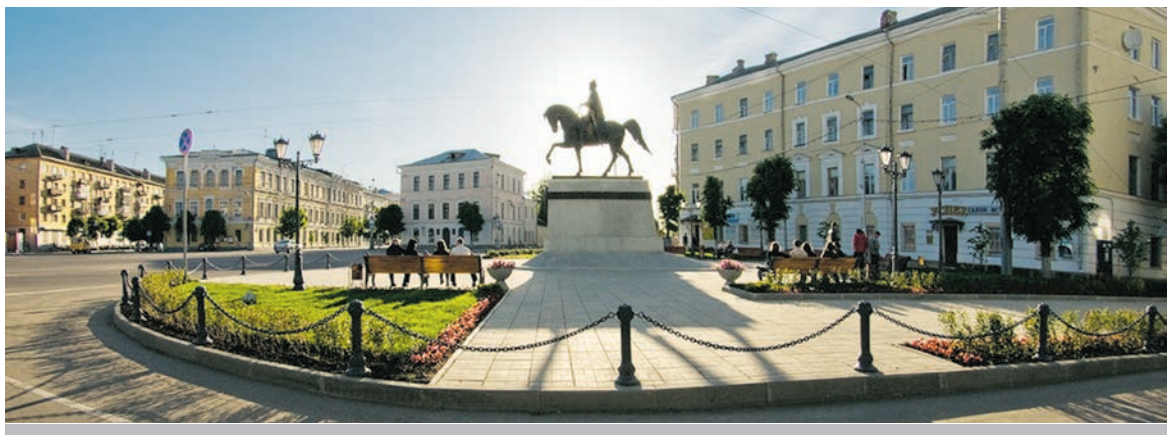
Работодатель обязан регулярно индексировать зарплату.

Изменение № 4

С 1 февраля 2021 года детские пособия и максимальную выплату по несчастному случаю проиндексируют на 4,9 процента (проект постановления Правительства).

Обратите внимание, что с 1 января 2021 года во всех регионах РФ граждане получают пособия напрямую из ФСС – действует механизм прямых выплат. Исключение – оплата дополнительных дней по уходу за ребенком-инвалидом, оплата гарантированного перечня услуг и пособие на погребение.

БИЗНЕС ГАЗЕТА. ТВЕРСКОЙ РЕГИОН
№1-2 (7) январь 2021



Памятник Михаилу Тверскому

ЦИФРОВОЙ ТУРИЗМ: ТВЕРЬ

(Окончание.
Начало в № 3, 2020.)

Итак, совместная экспедиция тверских журналистов и компании «Ростелеком» в рамках проекта «УМестный туризм», проехав несколько городов Тверской области, где, как мы выяснили, есть много удивительного, прекрасного и даже мистического, вернулась в областную столицу – в Тверь.

Казалось бы, где-где, а уж именно в этом главном городе Верхневолжья для современного цифрового туриста есть все: мобильный интернет в каждом телефоне, в центре города – зона Wi-Fi, бесплатный быстрый интернет в кафе и ресторанах. Конечно же, простой раздачей Wi-Fi в общественных зонах уже никого не удивить, горожанам нужны технологии, решающие их повседневные проблемы и потребности. А это под силу выполнить лишь крупной, технологичной компании с огромным опытом работы на цифровом рынке и большими ресурсами. Но сначала давайте разберемся, зачем туристы едут в Тверь?

ВТОРОЕ РОЖДЕНИЕ ГОРОДА ТВЕРЬ

Первое косвенное упоминание о Твери содержится в уставной грамоте новгородского князя Всеволода Мстиславича, относящейся к 1135 или 1139 году и содержащей в себе постановления относительно взимания пошлин с «тверских гостей». Официально датой основания города считается 1135 год. Да, Тверь старше Москвы, что не помешало этим двум городам в средние века достаточно жестко и кровопролитно оспаривать право называться столицей Руси. Тверь в этом противостоянии проиграла, но имя Великого князя Михаила Тверского вошло в отечественную историю, как первого героя, который объединил князей, чтобы дать отпор монголо-татарской Орде.

Конечно, от тех времен в Твери не осталось ничего. Даже, к сожалению, кремля. Город несколько раз горел. И вот последний пожар, который уничтожил Тверь практически полностью, стал, как ни странно, временем второго рождения города. Да еще какого рождения!

Великая императрица Екатерина II впервые увидела Тверь еще в ее бытность великой княгиней, когда в свите императрицы Елизаветы Петровны царский двор путешествовал в Москву.

Поездки Екатерины II по государевой дороге в Москву были связаны с событиями государственного масштаба: в 1762 году – на свою коронацию, когда она впервые остановилась в доме тверского архиерея, построенного около собора Спаса, в центре крепости, в конце XVII века, о чем есть упоминание в письме Екатерины II из Твери в Санкт-Петербург к графу Н. И. Панину, который должен был привезти в Москву ее сына, великого князя Павла Петровича: «…во Твери архиерейский дом, очень хорош и каменный, советую Вам к ним с великим князем заехать…».

В 1762 году за стенами кремля с времен Петра I существовал для путешествующих путевой деревянный дворец – на территории современного горсада, к востоку от рва и недалеко от берега Волги, около современного кинотеатра «Звезда». Во время пожара в Твери 12 мая 1763 года сгорел не только город, но и загородный посад, в т.ч. и путевой дворец.

Во время того самого пожара в Твери Екатерина II находилась в Москве (с осени 1762 года). Решения по сгоревшему городу были приняты государыней оперативно: уже через четыре дня после пожара в Тверь прибыл главный архитектор Москвы Петр Романович Никитин с командой русских зодчих, приступивший к разработке регулярного плана возрождения города в европейском вкусе. Средневековая деревянная Тверь превращалась в каменный город с трехлучевой композицией центральных улиц от полуциркульной площади (Почтовой - Советской) по образцу Петербурга, Парижа и Рима.

Возрождение Твери началось, прежде всего, с сооружения архиерейского дворца (на месте сгоревшего дома архиерея), ставшего украшением нашего города, по проекту П. Р. Никитина, назначенного Екатериной II главным архитектором города. Никитин предложил два варианта проекта архиерейского дома: первый – простое его восстановление, второй – сооружение дворцового здания в форме покоя, в центре – парадные помещения, боковые флигели, каменные, - купольными павильонами (башнями), западная предназначалась под дворцовую церковь, восточная – под библиотеку.

Поскольку, по словам И. И. Бецкого, «строящаяся Тверь не только не должна была уступать прочим городам в расположении и красивости, но впредь для перестройки других образцом должна быть», П. Р. Никитин осенью 1763 года вызывает из Москвы своего помощника, начинающего архитектора М. Ф. Казакова, поручив ему заниматься сооружением дворца.

За 34 года правления (1762-1796 гг.) Екатерина II восемь раз останавливалась в тверском дворце, где занималась государственными делами, решала местные проблемы, отмечала наградами архитекторов и строителей.

ТВЕРЬ – ЦЕНТР СВЕТСКОЙ ЖИЗНИ

А вот настоящим центром светской жизни Тверь стала при непосредственном участии Екатерины Павловны Романовой – любимой внучки Великой императрицы Екатерины Второй и жены тверского губернатора принца Георга Гольштейн-Ольденбургского.

Она - устроительница тверского дворца, при которой он, да и сам город, пережили период своего как культурного, так и социально-экономического расцвета. Забегая вперед, надо сказать, что именно Екатерина Романова стала основательницей народного ополчения в России.

По легенде к ней дважды сватался сам Наполеон и якобы именно из-за ее отказов он пошел на Россию с войной.

Она вышла замуж за герцога Георга, которого император Александр I назначил генерал-губернатором Тверским, Ярославским и Новгородским.

Пока ее муж активно занимался делами губернскими, Екатерина Павловна взялась за обустройство жизни светской. Императорский же дворец стал резиденцией главы губернии и парадным центром малого двора Екатерины Павловны.

Вскоре сюда потянулся весь столичный бомонд. Будучи высокообразованной аристократкой, Екатерина Павловна очень скоро сформировала вокруг себя широкий круг просвещенного дворянства, в особенности московского, «старого русского» круга, центром которого становилась парадная резиденция княгини в Тверском дворце.

Благодаря содействию Георга в Тверь потянулись деятели культуры, политики из Европы, больше всего из государств северной Германии. Влияние Екатерины на все важнейшие события возрастало и из-за продолжающейся дружбы с братом Александром. Император, пользуясь близостью Твери, часто навещал сестру, нередко со свитой, вел с ней активную переписку, обменивался советами, поддерживал во всех начинаниях.

Неудивительно, что именно провинциальная Тверь стала влиять на политику российской империи.

Тверская идиллия неожиданно была нарушена известием, что Наполеон захватил герцогство Ольденбургское, наследником власти и владений которого были Георг и Екатерина. Этот акт насилия был расценен как прямой агрессивный выпад против Российской империи, уже в марте 1811 года все это обсуждалось во дворце в Твери.

12 июня 1812 года армия Бонапарта перешла границу российского государства.

Общее настроение, царившее в Твери, было сродни московскому – готовность людей - представителей всех сословий «пролить свою кровь», пожертвовать всем своим состоянием для защиты страны.

Георг оказался способен объединить все сословия для отпора врагу и организации жизни губерний в условиях военного времени. А Екатерине Павловне первой пришла идея создания народного ополчения.

Во время посещения одного из лазаретов в Твери Георг Ольденбургский заразился от больного сыпным тифом, через несколько дней почувствовал недомогание и, несмотря на старания докторов, 15 декабря 1812 года скончался.

Потрясенная горем Екатерина Павловна теряла силы. Тяжелая потеря любимого супруга не укладывалась в сознании. Она просила брата-императора разрешения похоронить Георга в Твери, полагая впоследствии построить для него церковь, «где я смогу видеть его и быть вблизи него».

Императорский дворец в Твери

Однако, как член императорской семьи, принц должен был быть похоронен в Санкт-Петербурге.

Война закончилась. Екатерина Павловна с пробуждением в ней воли к жизни задумывалась о путешествии в Европу. Необходимо было лечение на европейских курортах. Приходилось покидать привычную, ставшую родной Тверь, возможно, навсегда. Екатерина Павловна любила Тверь, гордилась ею, в ней провела она счастливые годы, здесь оставались лучшие друзья.

Она умерла 9 января 1819 г., погребена вместе с мужем в Вюртембергском мавзолее.

ИМПЕРАТОРСКИЙ ДВОРЕЦ ДВУХ ЕКАТЕРИН

К счастью, Императорский дворец двух Екатерин не только сохранился в Твери, но и был полностью отреставрирован. Сегодня он активно принимает гостей. Сохранилось и знаменитое тверское трехлучье дорог, вошедшее в учебники по мировой архитектуре. В общем, туристам есть что посмотреть, чтобы хоть немного прочувствовать эпоху расцвета города и России в целом.

Ну и, конечно, чтобы не ради одного дворца ехать в город, хотя он этого стоит, надо непременно сфотографировать ту самую трехлучевую площадь с памятником Михаилу Тверскому. И, конечно, погулять по улице Трехсвятской и на бульваре Радищева сделать селфи, присев на лавочку рядом с Михаилом Кругом.

Да-да, многие почитатели тверского шансонье едут с самых разных уголков страны ради этого фото с кумиром, который сделал Тверь известной на весь мир.

Много чего есть посмотреть в городе, чему подивиться. Чтобы гостям и самим тверитянам было удобнее и мобильнее делиться своими впечатлениями с друзьями-подписчиками, без цифровых сервисов «Ростелекома» не обойтись.

Предлагаем на всех реперных объектах: Императорский дворец, памятники Михаилу Кругу и Михаилу Тверскому, на набережной у ладьи с Афанасием Никитиным, на улице Трехсвятской - оборудовать «Умные столбы освещения».

Что это такое? Это интеллектуальная опора освещения с модульной структурой и множеством интегрированных функций поддержки: Wi-Fi-роутер с максимальным радиусом покрытия, камера видеонаблюдения, розетка для подзарядки гаджетов. Под таким столбом фото, видео, стрим-съемка станут идеальными, потому что никакая досадная мелочь (в виде внезапно разрядившегося аккумулятора или сбоя в мобильной сети) не испортит впечатлений и удовольствия. Установка «Умных столбов» имеет множество преимуществ как для администрации города, так и для владельцев торговых и бизнес центров.

Марина Гавришенко

С ЧЕГО НАЧАТЬ? С МЕЧТЫ

Дети, работа, карьера или мечта жизни – такой выбор встает перед многими женщинами. И далеко не все ограничивают себя чем-то од-ним. Есть те, которым удается успеть многое. Как, например, тверитянке Наталье Букатиной: зачем выбирать, когда от жизни можно взять все и сразу.

Причем Наталья делает это на отлично. Если дети – то пятеро (а в прошлом году она получила Почтный знак Тверской области «Слава Матери»), если обучение – то только с красным дипломом, если мечта… Впрочем, об этом пока рано. Но, зная Наталью Букатину, можно не сомневаться – она ее осуществит.

Нечасто встретишь многодетную маму, о которой можно сказать – состоявшаяся профи или успешная бизнес-леди. Общественное мнение категорично: если у женщины много детей, то она априори не может быть успешной в работе. Это мама, замотанная бесконечными домашними проблемами, заботами, делами.

Мнение в корне неверное. Что и подтверждает пример Натальи Букатиной. Успешность ее в первую очередь в невероятной активности, стремлении бесконечно учиться, интересе к жизни, умении ставить перед собой цели и их достигать. Одна из них – создание в Твери профессиональной школы для массажистов. Причем с нуля и без первоначального капитала. Возможно ли это?

ЖИЗНЬ ЗАСТАВИЛА

У Натальи три диплома: медсестра, организатор и преподаватель сестринского дела, медицинский менеджер. Вскоре будет и четвертый - высшее юридическое образование.

– С пяти лет я почему-то хотела быть прокурором, – смеется Наталья. - Заразила такой идеей младшую сестру. Она уже получила юридическое, а я оставила напоследок.

Наталья из тех редких людей, которым нравится учиться и получается у них это легко. Родом она из Узбекистана. Многодетная семья переехала в Тверскую область, когда в советской республике начались междоусобицы. Как и многие межнациональные семьи, они все бросили и уехали. Папа музыкант, мама бухгалтер. Обосновались на новом месте.

Однако дискриминации по национальному признаку девушке и здесь не удалось избежать. Наталья не любит вспоминать историю, когда из-за принципиальной учительницы Бежецкой школы, которая ее невзлюбила («понаехали тут!»), из отличницы и кандидата в золотые медалистки она превратилась в двоечницу.

Пришлось забрать аттестат из школы и после 8 класса уйти в Бежецкий медицинский колледж. К счастью, той самой заслуженной учительнице, которой явно по ошибке присвоили это звание, не удалось испортить ученице жизнь. Наталья, хотя и мечтала стать прокурором, нашла себя в другой прекрасной сфере – медицине. В качестве дополнительной специализации изучала технику массажа.

В медакадемию после окончания колледжа не поступила, не хватило баллов. Зато вышла замуж и родила двоих детей. Попытку с поступлением повторила позже, попала на бюджет (в то время как на весь курс было всего пять мест) и сама испугалась. Хотела ведь только попробовать, так сказать, галочку себе поставить, убедиться, что пыталась, но попытка не удалась. А как же теперь с двумя детьми учиться и все успевать? Успела, более того, после первого курса родила еще одну дочку. При этом подрабатывала в кабинете мануальной терапии и дальше осваивала премудрости массажа.

– Это стало жизненной необходимостью. У старшей дочери была родовая травма, – рассказывает Наталья. – Врачи делали ужасные прогнозы. К счастью, попался хороший невролог: прописал курс массажа на полгода, пообещав отличный результат. В итоге так и вышло. Но приглашать массажиста было дорого, поэтому я сама училась – на платных курсах в медицинском колледже.

СЛУЧАЙНОСТЬ – ПЕРВЫЙ ШАГ К ЦЕЛИ

Массаж – понятие многогранное. Каждый год появляются новые разновидности с экзотическими названиями. Но, по большому счету, все эти ноу-хау – чистой воды коммерция. На самом деле любой массаж основан на классическом медицинском. Хотя и с эксклюзивными элементами. И хороший массажист, все это понимая, ездит на курсы, учится, старается не упустить новые технологии. Как и Наталья. Все, что связано с массажем, ей интересно. Проходила курсы в Москве, сейчас осваивает кинезио-методику. Имеет большой опыт преподавания в тверских учебных центрах. Вот как она об этом рассказывает:

– Первый раз меня пригласили поработать на курсах случайно. Заболел преподаватель в учебном центре. Я очень боялась. Своим ученикам так и сказала: «Я, мол, первый раз, но буду стараться». И старалась. Разрабатывала учебные программы, да и просто работала с азартом. Многие ученики меня удивляли. Среди них были и вполне взрослые солидные люди совсем других профессий. Казалось бы, им это зачем?

К примеру, строитель. Сначала ощущал себя в группе как-то некомфортно, робел. Кожа на руках грубая, мозолистая. Сам не понимал, как будет делать массаж. Но так втянулся, что прошел даже курс детского массажа – это высший пилотаж.

Учился у меня известный нейрохирург, который когда-то делал мне операцию. В общем, серьезная публика требовала серьезного подхода.

Наверное, тогда у меня появилась мечта открыть школу массажа. Не частный массажный кабинет, а именно школу – профессиональное учебное заведение, которое по уровню будет не ниже, чем курсы при медколледже.

Раньше я считала: если хочешь открыть ИП, надо много денег. Оказалось, что это не так. Достаточно иметь образование, определенные знания, понимание, как это должно быть. И, конечно, большое желание, веру в себя. У меня все это есть: и вера, и желание. Семья выросла: пятеро детей достойны того, чтобы жить лучше. Мой муж не из тех людей, кто умеет быстро зарабатывать большие деньги. Он отличный семьянин, любящий папа и муж. Всегда мне помогает и поддерживает морально. В этом его достоинство. А деньги, получается, проще заработать мне самой.

Пандемия многим дала волшебный пинок. И мне в том числе. Курсы, на которых я преподавала, закрылись, я потеряла работу. Как медик могла пойти только в ковидное отделение, но боялась за детей. Ведь младшему 5 лет.

Вместо этого я пошла на программу «Бизнес-старт» в тверском центре «Мой бизнес». И считаю, что мне крупно повезло. Сначала я увидела таких же растерянных людей, которые чего-то хотят, но боятся. А здесь мы получили такую мощную поддержку и знания, что страх ушел. Я теперь точно знала, что делать и как. Моя уверенность в себе укрепилась. Несмотря на то, что пандемия тормозит проекты многим, надеюсь, у меня запланированное получится уже весной.

– Наталья, с чего начали?

– На семинарах центра «Мой бизнес» нас научили составлять бизнес-план. Я все рассчитала. Для того чтобы мне открыться, надо 602 тысячи рублей. Это аренда помещения в 50 квадратных метров, оборудование для учебного класса, кушетки и зарплата коллективу на первые полгода. Я сейчас уже потихоньку покупаю то, что мне необходимо. Полгода – это стартовое время для новичков. Понимаю, что никакой прибыли не будет. Задача – за 6 месяцев выйти из минуса в ноль.

Дорого стоит лицензия. Та, которая мне нужна, – 700 тысяч рублей. Это плюс к названной сумме. Лицензирование нужно пройти и в минздраве, и в министерстве образования. К счастью, лицензию полностью берется оплатить центр «Мой бизнес», также 50 тысяч выделяет на рекламу. Все это из фонда поддержки предпринимателей.

– А где будете брать недостающую сумму? Кредит?

– Есть люди, готовые вложить деньги в мое предприятие. Но инвестиции – это крайний случай. Хотелось бы ни от кого не зависеть.

Рассчитываю на материальную помощь государства, которую оно дает в качестве субсидии на создание ИП. Я состою на учете в центре занятости, как потерявшая работу в пандемию. Субсидия – 96 тысяч рублей. Кроме того, сейчас устраиваюсь преподавателем в лечебно-физкультурный диспансер. У меня есть частная практика массажа. В общем, рассчитываю по большей части на свои деньги. Ну и кредит, да, как вариант рассматриваю и его, с большей готовностью, чем чьи-то инвестиции.

– Штат уже набираете?

– Помимо меня будут работать еще пять педагогов. Уже знаю, кого приглашу, это люди с высшим медицинским образованием. Даже уборщица в учреждении такого статуса должна иметь соответствующую квалификацию.

А еще, честно говоря, я рассчитываю на детей. Дочери уже подросли. Старшая пошла своей дорогой: она окончила университет, занята на руководящей работе. Еще одна изучает в колледже искусство визажа. Третий ребенок – экономику и бухучет. То есть я вырастила своего бухгалтера. Косметология в будущем тоже входит в мои планы. Хотела девочек массажу обучить, но они вообще поначалу моей идеей со школой не заинтересовались. Теперь, когда видят, что получается реальный проект, настроены на семейный бизнес.

– Всегда удивляло, как массажисты не устают. Ведь, наверное, болят руки.

– Вовсе нет. У массажистов есть такое выражение: «поставить руки». Вот это самое главное. «Ставит» руки преподаватель. И правильную осанку тоже. У меня в школе с физкультурой было не очень, и руки слабые. Но сейчас клиенты так не считают. Вот спина может болеть, а руки не устают никогда.

– Что вы думаете о болевом массаже? Вот, бывает, лежит клиент на сеансе и у него текут слезы от боли. Одни эксперты говорят, что это нормально, другие категорически против болевых приемов.

– Иногда это нормально и даже необходимо. Бывает, что легким массажем не снять застойные явления. Обычно у пациента просишь оценить боль по 10-балльной шкале. Нормальной можно считать оценку не выше 7.

- Многие хотели бы научиться массажу, но не видят в этом особого смысла. Ведь известно, что как профессию это могут рассматривать только люди с медицинским образованием.

– Да, если человек рассчитывает этим зарабатывать, то необходимо медицинское образование. Но ситуации бывают разные. К примеру, правильно обученный массажист может использовать умения для своих родственников дома. Кроме того, знаете, бывают самородки. У меня есть выпускник, который никогда не был медиком. Но он стал таким профи, что регулярно участвует в конкурсах на лучшего массажиста года и завоевывает первые места.

В моей школе люди будут получать профессиональное образование, в программе в том числе есть и анатомия. Так что каждый ученик будет сам решать, есть ли польза в такой учебе.

Юлия Крутова

БИЗНЕС ГАЗЕТА. ТВЕРСКОЙ РЕГИОН
№1-2 (7) январь 2021

ЖИТЬ И ДВИГАТЬСЯ В ГАРМОНИИ С СОБОЙ

Практически во всех крупных фитнес-центрах сегодня проводятся индивидуальные и групповые занятия по пилатесу. Этот комплекс упражнений, направленных на развитие мышц и увеличение плотности тела, эффективно помогает быстрой и безболезненной реабилитации после травм позвоночника, суставов рук и ног, используется для подтяжки фигуры, коррекции осанки, повышения подвижности суставов и гибкости позвоночника. Основное преимущество пилатеса заключается в сбалансированности мышечной нагрузки, что сводит к минимуму его травмоопасность. И если силовые и кардиотренировки предполагают направленную нагрузку на определенные группы мышц, то при пилатесе мышцы работают равномерно.

Пилатес – это еще и определенная философия. Единое позитивное движение мысли и тела. Духовное равновесие, достигаемое через физическое и нравственное напряжение. Приверженность цели и ее достижение. Именно таким – комплексным и многогранным – создал этот метод человек, давший ему свое имя, – Джозеф Хубертус Пилатес.

РОЖДЕНИЕ МАСТЕРА

Джозеф Хубертус Пилатес родился 9 декабря 1883 года в маленьком немецком городке Менхенгладбахе, что неподалеку от Дюссельдорфа. Он был вторым из девяти детей в семье. Джозеф рос болезненным ребенком: страдал ревматизмом, рахитом и астмой. Сверстники дразнили его еще и из-за созвучия его фамилии с именем Понтия Пилата, «который приговорил Иисуса Христа». И тогда Джо задался целью стать атлетом, последовав примеру отца. Он начал посещать городские детские спортивно-развлекательные центры, где школьники после учебы занимались гимнастикой, реслингом, лыжами, фехтованием, йогой, боксом и т.п. Здесь Джозеф Пилатес окреп физически, а также выработал в себе настойчивость и упорство, которые укоренились в нем на всю жизнь.

Он был дисциплинированным и целеустремленным, и уже в 14 лет его тело было настолько развитым и красивым, что его стали приглашать позировать художникам в качестве модели. Затем Джозеф вместе со своим братом Фредом влились в цирковую труппу, побывали с гастролями во многих странах. В 1914 году, когда началась Первая мировая война, Джо жил в Англии, профессионально занимался боксом и работал инструктором по самообороне. Как гражданин Германии, то есть представитель вражеской для Великобритании страны, он был интернирован в лагерь на острове Мэн.

РЕАБИЛИТАЦИОННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ МЕТОДА ПИЛАТЕСА

Именно в этот период жизни Джозефа Пилатеса был впервые успешно испытан метод, получивший его имя. В лагере на острове Мэн он работал медбратом в госпитале для заключенных. Джо, привыкший к ежедневным тренировкам, начал преподавать собратьям-заключенным систему упражнений, созданную для себя. Заболевшим и ослабленным проводил реабилитацию опять же с помощью особых упражнений собственной разработки. Роль спортивных снарядов и тренажеров для его пациентов выполняли пружины кроватей, обеспечивающие мышцам и суставам тела необходимое для тренировки сопротивление. Годы спустя Пилатес с гордостью отмечал, что, когда в 1918 году лагерь охватила серьезная эпидемия гриппа, ни один из заключенных, занимавшихся по его методу, не заболел. А ведь та эпидемия унесла больше жизней, чем все фронты Первой мировой.

По окончании войны, когда Пилатес покинул остров Мэн, у него уже был прототип аппарата, который впоследствии был назван Кадиллаком. Опыт, приобретенный Джозефом на острове Мэн, добавил реабилитационное направление тому методу, который известен нам сегодня как Пилатес.

БРАК, ЗАКЛЮЧЕННЫЙ НА НЕБЕСАХ

После войны Джозеф вернулся в Германию. Однако политическая обстановка в стране и набирающие там силу реваншистские настроения ему внушали опасения, что и послужило причиной его эмиграции в США, где он уже бывал ранее. На корабле «Вестфалия», который вышел из Гамбурга в 1926 году, он встретил молодую медсестру Клару Зунер, страдающую артритом. Впоследствии она стала его женой, ассистенткой и превосходным преподавателем метода Пилатеса. Ее терпение, отзывчивость и глубокое понимание работы Джо делали Клару идеальным партнером. Это был один из тех браков, которые, как принято говорить, заключаются на небесах, даже если он никогда не был официальным.

После прибытия в Нью-Йорк Джо начал работать в спортивном зале. В начале тридцатых годов Джо возглавил спортивный комплекс, в котором сам же и работал. Здесь они вместе с Кларой открыли собственную студию. Эффективность метода Пилатеса была быстро признана многими знаменитыми спортсменами и танцорами. Информация о нем быстро распространялась из уст в уста в спортивной и балетной среде. Джо назвал свой комплекс упражнений «Контрологией», он пользовался большой популярностью как у профессиональных спортсменов и артистов, нуждавшихся в восстановлении физической формы, так и среди тех, кто хотел сделать свое тело здоровым, красивым и сильным.

ВСЕМИРНОЕ ПРИЗНАНИЕ МЕТОДА ПИЛАТЕСА

Сегодня метод Пилатеса преподают во всех ведущих танцевальных школах и используют в известных профессиональных танцевальных коллективах. Первое поколение преподавателей Пилатеса - выходцы из танцевальных и театральных кругов. Люди, практиковавшие Пилатес, были очень трудолюбивы, и Джо искренне верил, что его метод может изменить человеческий род. Джозеф Пилатес обладал феноменальным видением и интуицией, поэтому многие приходили к нему за помощью и реабилитацией.

Одним из наиболее значительных достижений в реабилитации была работа Джозефа с танцовщицей и хореографом Ив Джентри, когда он восстановил ее после радикальной мастэктомии. Реабилитация под его руководством дала возможность Ив не только восстановиться, но и вернуться на сцену вопреки прогнозам врачей. Врачи Ив были впечатлены и предложили Джо интегрировать его программу в систему оздоровления, что было тем, о чем мечтал Джо. Однако, когда доктора узнали, что Джозеф Пилатес не имеет научных степеней и титулов и даже формального медицинского образования, они отозвали свое предложение. Это стало горьким разочарованием для Джо, который отчаянно желал признания реабилитационного потенциала метода Пилатеса и его интеграции в систему здравоохранения. Джо долго и тяжело переживал отсутствие официального признания в медицинских кругах, что сказалось на его здоровье: к концу жизни он был подвержен приступам депрессии. Тем не менее он никогда не сомневался в результатах своей работы и гордо заявлял: «Контрология будет однажды признана за свою эффективность и вклад в развитие человечества».

Джо Пилатес любил жизнь. Он много говорил о необходимости поддерживать баланс между тремя составляющими: работой, отдыхом и игрой. Он любил вкусно поесть, самой душевной своей пищей называл франкфурты (хот-доги). Был заядлым курильщиком, говорили, что он выкуривал до 17 сигар в день. Любил природу и животных. Он верил в важность очищения кожи и практиковал воздушные ванны (как он говорил, «дышите через поры кожи»). Он всегда советовал использовать большую жесткую щетку для принятия душа. Джо часто видели на пробежке вокруг студии. Он гордился своей физической формой и здоровьем. При этом Джо страдал артритом, что было заметно по пальцам рук, и имел застойный кашель в грудной клетке по причине злоупотребления курением.

Когда в свои 80 лет Джо хотел похвастаться эффективностью своего метода, он говорил: «У меня никогда не было простуды, и я не принял ни одной таблетки аспирина». Джо Пилатес мог выполнять свои упражнения до конца жизни. Он умер 9 октября 1967 года, за два месяца до 84-летия. Он был бы счастлив и горд сегодняшним невероятным успехом и признанием метода Пилатеса.

Денис Савельев

ОСНОВНЫЕ ПЛЮСЫ ПИЛАТЕСА:

- вы получаете красивое гибкое тело с эластичными мышцами. При этом вы сможете избежать явно выраженной рельефности и перекачанности мышц;
- выравнивание и стабилизация позвоночника. Доказано, что занятия пилатесом способствуют устранению болей в спине и пояснице;
- проработка глубоких мышц брюшного пресса. Уходит висцеральный жир, живот становится плоским и упругим,;
- улучшается осанка. За счет распрямления позвоночника улучшается работа внутренних органов, исчезают боли в спине;
- форма тела становится другой – вытягиваются и обозначаются линии фигуры, что особенно заметно на самых проблемных зонах живота и бедер. Уходит массивность, появляется внешняя легкость;
- безопасность занятий – тренировки рекомендованы в период реабилитации после травм суставов и позвоночника, а также в целях профилактики;
- глубокое дыхание усиливает кровообращение, способствует увеличению объема легких. Снимает депрессию, нормализует сон. Исчезает дискомфортное ощущение беспокойства;
- повышается гибкость и подвижность суставов. Каждое движение в пилатесе направлено на безопасное растяжение мышц и повышение двигательной активности суставов;
- понижается давление, улучшается работа сердечно-сосудистой системы, что благотворно сказывается на общем состоянии организма;
- улучшается координация и баланс тела. Уже после нескольких занятий вы почувствуете, что движения стали более точными, а шаг – легким;
- устраняется мышечный дисбаланс – при выполнении упражнений задействованы все группы мышц. Тело прорабатывается целиком, а не отдельными участками;
- заниматься пилатесом можно в любом возрасте и с разной физической подготовкой. Особое преимущество – тренировки доступны даже тем, кто страдает болезнями опорно-двигательного аппарата.

КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ

Когда: 27 февраля
Где: Жарковский район, Щучейское сельское поселение
Событие: Конкурс зимней рыбалки на озере Щучье
Где: Жарковский район, Щучейское сельское поселение

27 февраля на живописном озере Щучье состоится VIII межмуниципальный конкурс зимней рыбалки «Щучье-2021», который объединит рыбаков-любителей из Жарковского, Западнодвинского, Нелидовского районов и г. Торжка, где самый большой улов составил 909 граммов.

Когда: 14 февраля
Событие: Кубок Твери по джип-триалу и джип-спринту «Лебедушкино озеро»
Где: г. Тверь, «Парк Приключений Павлова в Твери»

14 февраля в Тверской области пройдет традиционный ежегодный Кубок по джип-триалу и джип-спринту «Лебедушкино озеро», организованный клубом «Лебедушка».

Местом проведения соревнований станут карьеры возле деревни Старая Константиновка, в них примут участие порядка 30 спортивных экипажей, а в качестве зрителей ожидается несколько тысяч человек.

Джип-триал представляет собой вождение внедорожника по очень сложному рельефу в пространстве, а спринт – парную гонку на скорость по специально подготовленной замкнутой трассе.

КАЛЕНДАРЬ ВЫСТАВОК

СКРЕПКА ЭКСПО 2021

Международная специализированная выставка
16 Марта 2021 — 18 Марта 2021
Место проведения: Москва, Крокус Экспо

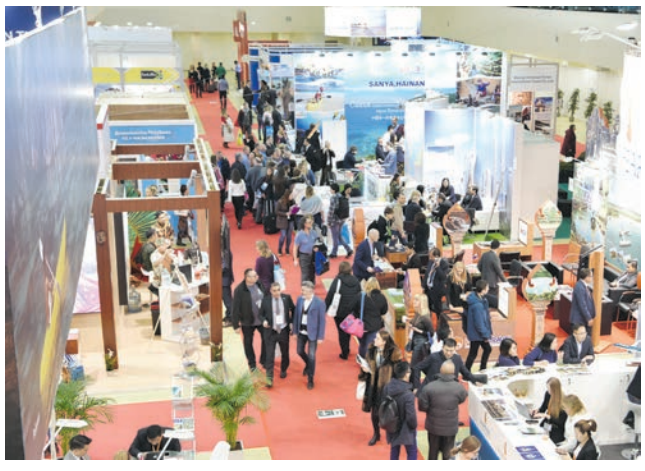
Скрепка Экспо — с 2004 года крупнейшая в России международная мультитематическая B2B – выставка для профессионалов отраслей: канцелярской и офисной продукции, школьного ассортимента, материалов для хобби и творчества, детских товаров, игр и игрушек, продукции для обучения, хозяйственных товаров, подарков, сувенирной и представительской продукции.

В число отраслевых мероприятий «Скрепка Экспо Проект» входят: Национальная премия России «Золотая Скрепка», Форум «Главный Канцелярский Вопрос», парусные гонки «КанцРегата», фестиваль хобби и творчества Art Show

MITT

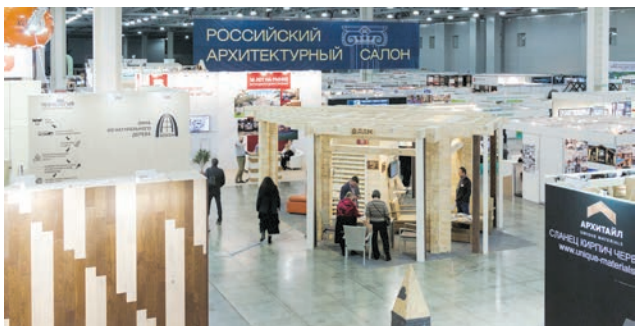
27-я международная туристическая выставка, 0+
16 Марта 2021 — 18 Марта 2021
Место проведения: Москва, Крокус Экспо

MITT — Самая крупная международная туристическая выставка России, которая проходит в Москве уже более четверти века. Выставка признана мировым сообществом как эффективное b2b мероприятие для решения бизнес-задач в сфере туризма. Ежегодно в MITT участвуют более 1500 экспонентов из 229 стран и регионов мира, 60+ регионов России – представители всех сегментов туристической индустрии.



РОССИЙСКИЙ АРХИТЕКТУРНЫЙ САЛОН

Международная архитектурно-строительная и интерьерная выставка
18 Марта 2021 — 21 Марта 2021
Место проведения: Москва, Крокус Экспо



С 21 по 24 октября 2021 года пройдет XI Международная архитектурно-строительная и интерьерная выставка «Красивые Дома. Российский архитектурный салон».

Залог успеха выставки – новаторский формат проведения: четко структурированная экспозиция, объединяющая основные направления создания современного дома – комфортного, функционального и красивого жилого пространства.

Выставка «Красивые дома. Российский архитектурный салон» это:

- большое число потенциальных клиентов в одном месте в одно время
- прямые контакты с потенциальными и существующими партнерами
- выстраивание деловых связей
- демонстрация новых товаров и услуг
- изучение конкурентной среды
- привлечение заинтересованной целевой аудитории
- формирование имиджа стабильной и надежной компании
- повышение эффективности участия в выставке
- налаживание связей с компетентными специалистами отрасли

ДОМ И САД. MOSCOW GARDEN SHOW

14-я международная выставка
18 Марта 2021 — 21 Марта 2021
Место проведения: Крокус Экспо

С 18 по 21 марта 2021 года в МВЦ «Крокус ЭКСПО» пройдет XIV Международная выставка «Дом и Сад. Moscow Garden Show», которая в очередной раз станет самым важным местом встречи для всех тех, чья профессиональная деятельность и интересы связаны с ландшафтным дизайном.

ДЕРЕВЯННЫЙ ДОМ. ВЕСНА

21-я международная выставка
18 Марта 2021 — 21 Марта 2021
Место проведения: Москва, Крокус Экспо

С 18 по 21 марта 2021 года в МВЦ «Крокус ЭКСПО» пройдет XXI Международная выставка «Деревянный Дом. Весна — 2021» — один из самых успешных проектов в сфере деревянного домостроения. Мероприятие соберет вместе ведущие российские и зарубежные компании, производителей, поставщиков, архитекторов, строителей и дизайнеров.

САЛОН КАМИНОВ И ОТОПЛЕНИЯ

17-я международная выставка
18 Марта 2021 — 21 Марта 2021
Место проведения: Москва, Крокус Экспо

С 18 по 21 марта 2021 года в МВЦ «Крокус ЭКСПО» пройдет XVII Международная выставка «Салон каминов и отопления» — уникальная возможность для налаживания деловых контактов, развития межотраслевого сотрудничества, обмена опытом с региональными и мировыми производителями каминов, печей и отопительного оборудования. Это лучший способ составить наиболее полное представление о новых разработках в данной области, изучить покупательский спрос и предложения рынка.

ДЕКАБРЬСКАЯ ИНФЛЯЦИЯ В ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ СОСТАВИЛА 5,2%

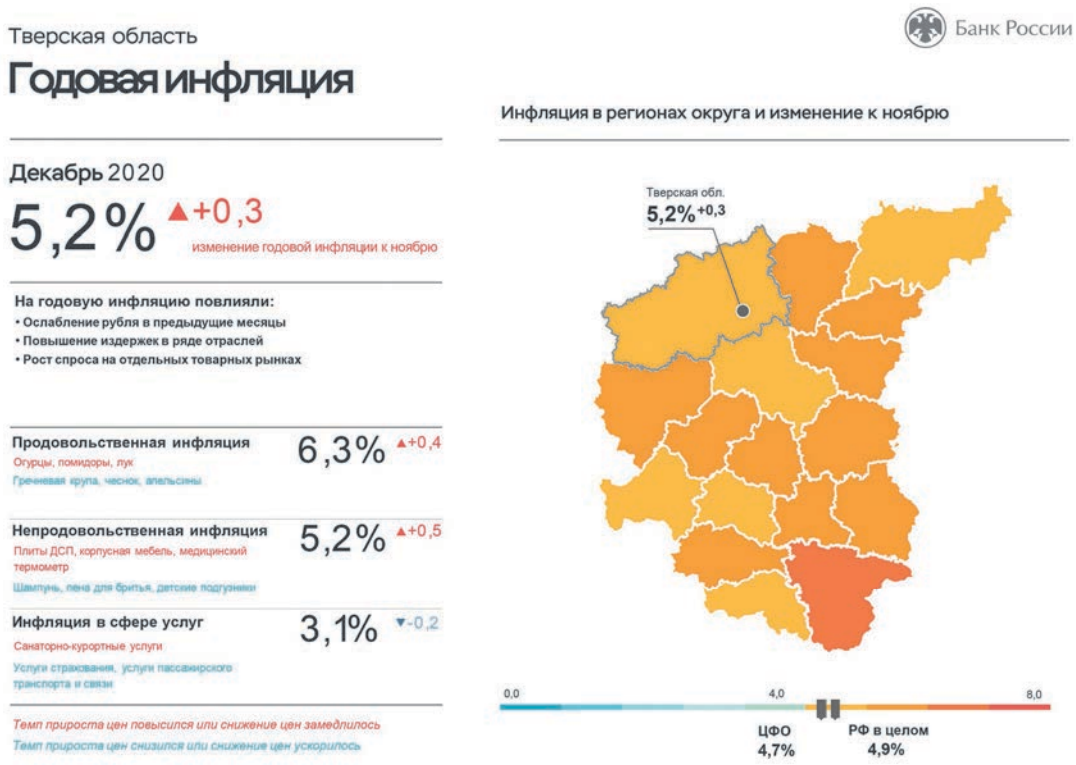
В последнем месяце 2020 года рост цен в Тверском регионе немного ускорился, инфляция по итогам декабря составила 5,2%. Это несколько выше уровня инфляции в Центральном федеральном округе (4,7%) и по России в целом (4,9%). На динамику цен продолжали оказывать влияние ослабление рубля, повышение издержек в ряде отраслей, а также рост спроса на некоторые товары.

Заметнее всего росли цены на продукты питания. Основное повышение цен было отмечено на огурцы, помидоры, лук. В Верхневолжье нет собственных тепличных хозяйств, регион полностью зависит от поставщиков из других областей и политики торговых сетей. В условиях высокого предновогоднего спроса на овощи тепличные хозяйства повышали цены на свою продукцию. Кроме того, росту цен способствовало сокращение предложения овощей и фруктов в связи с введением в декабре временных ограничений Россельхознадзора на поставки из Армении, Узбекистана, Турции и Азербайджана. В настоящее время карантинные ограничения на ввоз помидоров и яблок из Азербайджана и Узбекистана смягчены, а квота на поставки томатов из Турции увеличена.

Вместе с тем, в декабре замедлилось подорожание таких социально значимых продуктов, как крупы (в том числе гречка) и бобовые, а цены на капусту, молоко и чеснок снизились. Меньшими темпами росли цены на виноград и апельсины.

Ослабление рубля и непростая эпидемиологическая ситуации продолжают оказывать влияние на стоимость товаров, зависимых от курсового фактора. В декабре отмечалось удорожание легковых иномарок. В связи с повышенным спросом продолжилось ускорение роста цен на медицинские товары, в том числе на медицинские термометры и препараты от кашля. Активизация ипотечного кредитования влияет на стоимость товаров для ремонта.

В то же время в декабре снизились цены на отдельные категории взрослой и детской одежды, подгузники для малышей. Стабилизировались цены на парфюмерно-косметические товары.



Позитивные изменения произошли в динамике стоимости услуг, прежде всего это касалось услуг на рынке страхования. В регионе отмечено снижение стоимости полисов каско и замедление роста стоимости ОСАГО. Скорректировали свою тарифную политику операторы связи.

В 2021 году, по прогнозу Банка России, с учетом проводимой денежно-кредитной политики инфляция составит 3,5–4,0%.

ОНЛАЙН-УРОКИ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ОТ БАНКА РОССИИ

21 января стартует весенняя сессия онлайн-уроков финансовой грамотности. Это один из проектов Банка России, который успешно реализуется уже на протяжение нескольких лет. За это время тысячи образовательных учреждений страны стали его участниками и получили соответствующие сертификаты. Занятия продлятся до 23 апреля.

В этот раз в расписании занятий предусмотрены 7 модулей по 19 темам. Тверские школьники смогут узнать о сбережениях, кредитах, страховании, финансовых инструментах, налогах и пенсионных накоплениях, а также о том, как безопасно пользоваться банковской картой и не стать жертвой мошенников. Кроме того предполагается проведение серии уроков представителями Московской Биржи, которые расскажут об основах инвестиционной грамотности.

Онлайн уроки финансовой грамотности проходят через интернет в режиме реального времени. В этом году подключиться к онлайн-уроку можно будет не только в составе класса или группы учеников, но и индивидуально из дома. Для участия необходимо зарегистрироваться на сайте www.dni-fg.ru, выбрать интересующую тему, дату и время мероприятия.

«Участие в онлайн-уроках позволит школьникам не только подготовиться к экзаменам, но и даст возможность сформировать систему знаний о механизме работы финансовых институтов, что важно для профессионального самоопределения. Кроме того, чем раньше подростки научатся правильно разбираться в услугах финансового рынка, пользоваться финансовыми инструментами, понимать имеющиеся риски, тем быстрее станут финансово благополучными и независимыми», - уверен заместитель управляющего Отделением Тверь ГУ Банка России по ЦФО Владимир Чирков, - «Мы призываем школы Верхневолжья активнее подключаться к онлайн-урокам».

По итогам 2020 года в проекте «Онлайн-уроки финансовой грамотности» приняли участие более 17,8 тысяч российских школ. В Тверской области было проведено 435 онлайн-уроков, в которых приняли участие более 6,8 тысяч учеников из 76 школ региона.

ЖИТЕЛИ ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТНОЙ СТОЛИЦЫ СМОГУТ УВИДЕТЬ «МОНЕТЫ СЛАВЫ»

28 января на площадке тверского центра поддержки предпринимательства «Мой бизнес» открылась выставка Банка России «Монеты славы». Экспозиция состоит из фотопанно, которые рассказывают о памятных монетах, посвященных спортивным событиям и выдающимся спортсменам, их достижениям и победам, принесшим им мировую известность.

Среди героев экспозиции: лучший футбольный вратарь XX века Лев Яшин, первый советский чемпион мира по шахматам М.М. Ботвинник, двукратный олимпийский чемпион по хоккею А.Н. Мальцев и многие другие.

«Памятные монеты Банка Россия создаются художниками-медальерами и изготавливаются на монетных дворах. Эти монеты отличаются качеством чеканки, совершенством художественных приемов и техник. Первые монеты с изображением спортивных событий были выпушены в связи с московской Олимпиадой 1980 года, с тех пор выходят регулярно. В настоящее время спорту посвящено около 200 монет», - рассказал начальник отдела наличного денежного обращения и кассовых операций тверского отделения Банка России Татьяна Федотова.

Удобный формат выставки позволит не только детально рассмотреть изображения на монетах, но и узнать об истории того или иного вида спорта, главных спортивных достижениях России и СССР.

Выставка продлится до 12 февраля.

Бизнес Газета. Тверской регион
№1-2 (7), январь 2021

Выписка из Реестра
зарегистрированных СМИ
ПИ № ТУ69-00505
от 24 августа 2020 года

Зарегистрировано в Управлении
Роскомнадзора по Тверской области

Учредитель:
ООО «АК «Бизнес Альянс»
Генеральный директор
Сабирова Азалия Вагизовна
bizness-aliyans@yandex.ru

ООО « ООО Издательство «САГА»
Генеральный директор
Сабирова Азалия Вагизовна
Главный редактор
Гавришенко Марина Александровна

Адрес издателя:
г. Тверь, ул. Советская, д. 38, офис 210
Тел.: 8 4822 45 25 44, 8 800 201 54 77
Адрес редакции:
г. Тверь, ул. Советская, д. 38, офис 210
Тел.: 8 4822 45 25 44
8 800 201 54 77
E-mail: izdatelstvosaga@gmail.com
Коммерческая служба
Тел.: 8 4822 45 26 44
8 800 201 56 30
E-mail: izdatelstvosaga@gmail.com

www.biz-gazeta.ru

Рекламные материалы
принимаются
по будням с 10.00 до 18.00.

За содержание рекламы
редакция ответственность
не несет

Филиал ОАО «ПФОП»
«Волоколамская типография»
Адрес типографии:
г. Волоколамск, ул. Парковая, д. 9
Заказ № 0201-21
подписано в печать
по графику 30.01.2021

Тираж - 10 000
Цена свободная