



Газета отмечена  
 знаком отличия  
 «Золотой фонд  
 прессы – 2014»

# БИЗНЕС-КЛАСС

ISSN 2078-7693

БУСINESS-CLASS  
 Архангельск ЭКСПРЕСС

Наш сайт в Интернете  
[www.BCLASS.ru](http://www.BCLASS.ru)

## Разойдёмся с «Миром»?

В Архангельске решается судьба  
 кинотеатра «Мир». По словам его владельца  
 бизнесмена Владимира ХОТЕНОВСКОГО,  
 перестраивать здание под элитное жилье,  
 вопреки слухам, никто не планирует. Как  
 и сдавать помещения под торговые точки.  
 Пока рассматривается вариант с открытием  
 здесь культурно-развлекательного центра.



→ 3

Фото Алексея Липницкого



**ДОПУСКИ СРО**  
 ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ И АТТЕСТАЦИЯ

г. Архангельск, пр. Чумбарова-Лучинского, дом 10, корпус 1, секция 9  
 Тел/факс (8182) 42-12-12

e-mail: [info@sps29.ru](mailto:info@sps29.ru); [secretar@sps29.ru](mailto:secretar@sps29.ru); [info@spsro.ru](mailto:info@spsro.ru) [www.sps29.ru](http://www.sps29.ru); [www.spsro.ru](http://www.spsro.ru)

**ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ!**

## БЕСТРАНШЕЙНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО ИНЖЕНЕРНЫХ КОММУНИКАЦИЙ



**Северная роза**  
[www.sevroza.ru](http://www.sevroza.ru)

г. Архангельск, ул. Гайдара, 57  
 Тел. (8182) 23-78-41  
 +7 (921) 720-80-90

ЗАО "Северная Роза", Реклама, Свидетельство № 0263-444-001 от 15.12.2009

## 2 Эхо недели

### Акценты

#### ■ В Архангельской области создается корпорация развития

Правительством Архангельской области принято решение о создании корпорации развития: институте, аккумулирующем ресурсы для поддержки муниципальных образований и бизнеса региона. Особое внимание будет уделено наиболее проблемным территориям, где есть необходимость в создании новых производств, заявил губернатор Игорь ОРЛОВ.

«Этот инструмент достаточно широко распространен в России. Причем каждый субъект РФ выбирает свой путь, привлекая различные собственные активы (здания, имущество, землю) и финансовые средства, – поясняет глава региона. – Мы крайне щепетильно отнеслись к данному вопросу: создать «дублера», который вместо правительства будет управлять процессами по поддержке инвестиций, слишком примитивно. Проводились консультации с бизнесом, банковским сектором, федеральным центром. Все предварительные договоренности сформулированы. Сейчас идет работа над уставными документами компании. Предстоит определить ее руководителя и штат, подписать договоры с предприятиями, которые примут участие в проекте».

По организационно-правовой форме корпорация будет представлять собой акционерное общество со 100%-ным капиталом правительства области. В среднесрочной перспективе в приоритете – бизнес, связанный с производством строительных материалов, государственно-частным партнерством в строительстве дорог, разведкой полезных ископаемых.

#### ■ Новый владелец модернизирует Котласский аэропорт

Техническое состояние аэропорта Котлас требует многомиллионных вложений: транспортный комплекс не эксплуатировался более полугода, а до того, как перестал функционировать, постоянно сталкивался с проблемами по теплу, электроснабжению и другим инженерным сетям. Имущество обанкроченного предыдущим собственником аэропорта 26 августа выкупило руководство ОАО «Аэропорт Архангельск». Сейчас специалисты проводят оценку состояния объектов.

Если, к примеру, взлетно-посадочная полоса находится в удовлетворительном состоянии, то многие другие объекты требуют глобальной модернизации. В здании необходимо заменить крышу, оснастить аэропорт новой световой системой, внутренним оборудованием и современной техникой, отвечающей за безопасность полетов.

Сейчас новый владелец Котласского аэропорта ведет активные переговоры с тремя потенциальными перевозчиками для организации регулярного авиасообщения, передает пресс-служба Правительства Архангельской области.

#### ■ «ЮТэйр» прекратила полёты из Нарьян-Мара в Архангельск

С 8 сентября авиакомпания «ЮТэйр-Экспресс», входящая в группу «ЮТэйр», прекратила полеты из Нарьян-Мара в Архангельск, а также в Сыктывкар и Киров. Сейчас НАО ведет переговоры с компанией «Нордавиа» о возможном увеличении числа рейсов в Архангельск или замене ныне курсирующих бортов на более вместительные.

Об этом на еженедельном расширенном совещании глав органов исполнительной власти и муниципалитетов Ненецкого автономного округа сообщила начальник управления строительства и жилищно-коммунального хозяйства НАО Валентина САУТИНА, передает газета «Няръяна вындер».

Временно исполняющий обязанности губернатора Ненецкого автономного округа Игорь КОШИН посоветовал провести консультации не только с «Нордавиа», но и с перевозчиками других соседних регионов – например, компаниями «Ямал» и «Комиавиатранс». Что касается «ЮТэйра», то эта авиакомпания будет совершать рейсы из Нарьян-Мара только в Москву и Санкт-Петербург.

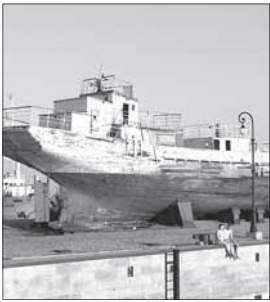
#### ■ За незаконную торговлю снегоходами – под суд

Следственными органами СК РФ по Архангельской области и Ненецкому АО возбуждено уголовное дело в отношении 41-летнего архангелогородца, подозреваемого в совершении преступления, предусмотренного ст. 147 УК РФ (покушение на незаконное использование полезной модели).

По версии следствия, «предприниматель» работал в компании, которая занималась изготовлением буксировщиков-снегоходов. Владелец исключительных прав на эту полезную модель (патента) являлся ее генеральный директор. Затем подозреваемый решил самостоятельно изготавливать и продавать буксировщики. Без согласия правообладателя он реализовал за 80 тысяч рублей одно из таких транспортных средств, а в марте 2014 года при попытке сбыть второй снегоход по цене 65 тысяч рублей попал в поле зрения сотрудников полиции, сообщает пресс-служба регионального СУ СК РФ.

7000  
ТОНН

рыбы поставил в магазины области Архангельский трал-флот. За полугодие выловлено 17,9 тысячи тонн донных видов рыб, других видов рыб – 21,3 тысячи тонн. Готовой товарной продукции произведено свыше 33 тысяч тонн.



Судьба памятника северным деревянным парусным судам – шхуны «Запад» – практически решалась. В областном правительстве дали согласие на ее реставрацию, сообщает новостной сайт 29.ru. На восстановление шхуны «Запад» требуется более сорока миллионов. Деньги планируют собрать через создающийся сейчас фонд помощи памятнику.

Резонанс: Областной суд продолжает рассматривать дело Алексея Пеу

## Конкуренция крупного кал

«Мама, есть люди, которым проще «заказать» человека, чем отдать то, что должны», – сказал Зинаиде АГРОНСКОЙ ее сын Дмитрий, занимавшийся лесозаготовительным бизнесом, незадолго до того, как был расстрелян у подъезда своего дома на улице Федора Абрамова в Архангельске. По данным следственных органов, главным организатором преступления был экс-депутат регионального парламента Алексей ПЕУНКОВ.

Дарья ЕМЕЛЬЯНОВА  
журналист

Уголовное дело рассматривается в областном суде с участием присяжных.

Алексей Пеунков, бывший депутат областного Собрания от партии «Справедливая Россия», напомним, обвиняется в причастности к двум громким убийствам 2004-го и 2006 годов. Константина БЫКОВА, занимавшегося поставкой горюче-смазочных материалов на СЦБК и СЛДК, расстреляли у стелы на въезде в поселок Первых Пятилеток. Дмитрия Агронского – у дома, где он жил с семьей. У Дмитрия остались жена и трое детей. Как считает сторона обвинения, Алексей Пеунков был прямо заинтересован в устранении обоих предпринимателей.

По словам вдовы бизнесмена Ольги АГРОНСКОЙ, отношения между ее

мужем и Пеунковым не были дружескими и обострились после того, как Дмитрий, генеральный директор ООО «Двина-лес», получил в аренду перспективные, доступные независимо от сезона участки леса – примерно в 150 километрах от Архангельска по дороге на Онегу.

«Сначала Диме «посоветовали» добровольно отказаться от бизнеса. Затем, месяцев за десять до трагедии, я стала замечать, что он действительно опасается за свою жизнь», – рассказала «Бизнес-классу» Ольга Агронская.

На днях в суде давал показания один из исполнителей убийства Агронского – Алексей КОЖЕВНИКОВ, уже осужденный на 14 лет колонии строгого режима. В 2006 году он работал водителем в ООО «Бобровский рейд», владельцем которого являлся Алексей Пеунков.

«В конце апреля мой двоюродный брат Александр,



партнер Пеункова, сообщил, что со стороны «коллег» по лесному бизнесу поступают «предупреждения»: подробностей я не знаю», – пояснил в суде Алексей Кожевников.

В октябре 2005 года офис «Бобровского рейда» в Архангельске, на улице Дачной, был обстрелян из огнемета «Шмель». Произошло это ночью, никто из сотрудников фирмы не пострадал. В начале февраля 2006-го в центре города рядом с автомобилем Пеункова сработало самодельное взрывное устройство. Предприниматель и его

телохранитель Сергей Синицын получили легкие ранения. Незадолго до этого кто-то пытался поджечь здание управления завода в поселке Бобровский Рейд – преступников так и не нашли.

О том, что Агронский или его брат Владислав якобы угрожали Пеункову, известно только со слов Алексея Кожевникова и некоторых признавших вину участников ОПГ «Соломбальцы», руководителем которой считается бывший депутат. Однако они же говорят о расколе и утрате доверия внутри самой ОПГ...

Событие: Открыт завод по производству изделий из резиновой крошки

## Отходы – в дело

Новое производство открыто на территории бывшего рыбокомбината в Архангельске. Бизнесмены намерены не только производить безопасные и экологичные плитки для детских и спортивных площадок, но и перерабатывать автомобильные покрышки. А параллельно еще и развивать в столице Поморья культуру раздельного сбора мусора.



В Архангельске, как и во многих других российских городах, существует ряд экологических проблем, главная из которых – мусор. Ежегодно его количество увеличивается, а ведь часть этого сырья можно пустить на переработку. Однако в отличие от других регионов в Архангельской области ниша для организации малого бизнеса в сфере экологии и переработки вторсырья до сих пор оставалась не занятой.

Заработать и заодно сделать город чище решили предприниматели из Архангельска – выпускники федеральной программы «Ты – предприниматель». Они разработали проект, привлекли финансирование и открыли в областном центре завод по производству покрытий из резиновой крошки, которая является результатом переработки автомобильных покрышек.

«На Западе действует целая индустрия по переработке вторичных бытовых отходов, а у нас считается это дело невыгодным, – рассказывает директор по развитию компании «Евро-Плит-Архангельск» Ирина БЕЛОЗЕРОВА. – Хотя вторичная переработка имеет хорошую рентабельность. Решение об открытии бизнеса в сфере экологии предшествовала серьезная аналитическая работа. Мы рассматривали и экономически просчитывали различные варианты, в том числе и переработку пластика. И остановились на автомобильных покрышках – продукция из них востребована на рынке. Травмобезопасные плитки, ступени, брусчатку и бордюр можно использовать на детских и спортивных площадках, дворовых территориях и пешеходных дорожках».

Сегодня производство выпускает 30-40 кв. м продукции. К концу сентября планируется увеличить темп и довести объемы до 50 кв. м. Пока завод работает на привозном сырье, однако в планах внедрение технологии сбора и переработки местных автомобильных покрышек. Интерес к продукции нового завода уже проявили как региональные потребители, так и компании центральной части России.

Помимо экономической составляющей, предприниматели намерены развивать и экологическую культуру в регионе, поскольку одна из целей проекта – способствовать внедрению и развитию в Архангельске системы раздельного сбора мусора, сообщает пресс-служба федеральной программы «Ты – предприниматель» в Архангельской области.

12000  
литров

спиртных напитков изъято из  
незаконного оборота в област-  
ном центре с начала года.



В этом году Маргаритинская ярмарка вновь пройдет без перекрытия движения транспорта по пр. Троицкий и пл. Профсоюзов. 18 сентября с 14 до 20 часов будет закрыта для движения транспорта ул. Иоанна Кронштадтского в границах пр. Чумбарова-Лучинского и пр. Троицкий. С 19 по 22 сентября с 7 до 20 часов для движения автотранспорта закрываются ул. Иоанна Кроштадтского (от пр. Ломоносова до пр. Троицкий), пр. Чумбарова-Лучинского (от ул. Иоанна Кронштадтского до ул. Выучейского) и полоса на нечетной стороне ул. Выучейского (от пр. Ломоносова до набережной Северной Двины).

150  
тысяч  
рублей

– такой штраф грозит юридическим лицам, пустившим в продажу генномодифицированные продукты без опознавательных знаков. Соответствующий законопроект в Госдуму внесло Правительство России. Для ИП штраф составит от 20 до 50 тысяч рублей.

НКОва

# Ибра



Фото Алексея Липницкого

В лесу он выпустил, наверное, десятка два патронов: оружие было в порядке».

3 мая 2006 года Кожевников привез Голицына к дому Агронского, отдал автомат, завернутый в полиэтиленовый пакет, и отъехал в условленное место в соседнем квартале.

«Вскоре вернулся Владимир и сказал: «Вроде все», – вспоминает Кожевников. – Я отвез его на стоянку такси на Ленинградском проспекте и занялся уничтожением улики».

Дмитрий Агронский умер в больнице, не приходя в сознание. На момент нападения вместе с ним в машине Nissan X-trail находился коллега – Александр КОЗАЧЕНКОВ. Он выжил, что кажется почти чудом, если посмотреть на фотографии расстрелянной иномарки.

«Мы встречались с Дмитрием незадолго до убийства – на Пасху, – рассказала в суде Зинаида Агронская. – Случайно услышала, как он говорил о конфликте, связанном с лесным бизнесом. Я спросила, что случилось. Сын ответил: «Мама, есть люди, которым проще «заказать» человека, чем отдать то, что должны». Потом уже от Ольги узнала, что, скорее всего, заказчиком преступления был Пеунков».

С аргументами стороны защиты коллегии присяжных еще только предстоит ознакомиться.

## Строительство

### Реконструкцию М-8 планируют завершить раньше срока

Реконструкция части федеральной трассы «Москва – Архангельск», вполне вероятно, будет завершена раньше планируемого срока. По сообщению начальника оперативно-производственного отдела Упрдор «Холмогоры» по Архангельской области Алексея БАБИЦКОГО, все работы ведутся с опережением первоначально установленного графика. Речь идет об участках 1213-1226 километров трассы.

Реконструкция этого 13-километрового участка трассы началась в 2013 году. По плану ее должны закончить лишь в 2016 году. Однако строители обещают сократить строительные сроки, чтобы поскорее началось движение по этому интенсивному участку трассы, сообщает пресс-служба Упрдор «Холмогоры» по Архангельской области. Специалисты подчеркивают, что это непростая задача: кроме самой дороги строится четыре транспортных развязки, два пешеходных перехода и другие инженерные сооружения.

«Уже выполнен довольно большой объем работ, – говорит Алексей Бабицкий. – Отмечу, что на данном участке дороги очень непростые грунты. Пришлось немало потрудиться, чтобы произвести выемку торфа. Теперь этот этап позади. Осуществлен перенос коммуникаций – связи, водопровода. Остаются сложности по переустройству линий электропередачи. Но и эту проблему мы решим. Самое сложное обстоятельство, на мой взгляд, – это то, что данный участок дороги очень интенсивный, альтернативного проезда нет и объезд не соорудить. Поэтому дорожники работают без выходных и в ночное время, чтобы построить хорошую дорогу с опережением сроков».

## Активы: В Архангельске решается судьба «советского» кинотеатра



Фото Алексея Липницкого

# Разойдёмся с «Миром»?

Одно из знаковых зданий центра Архангельска – бывший кинотеатр «Мир» на Троицком проспекте, вопреки слухам, не будет перестроен под элитное жилье. Пока не планируется использовать эти помещения и для сдачи в аренду ритейлерам под розничную торговлю. Как рассказал «Бизнес-классу» владелец здания, известный бизнесмен, директор парка аттракционов «Потешный двор», депутат городской Думы Владимир ХОТЕНОВСКИЙ, вероятнее всего, отремонтированный «Мир» станет образовательно-досуговым комплексом.

**Дарья ЕМЕЛЬЯНОВА**  
журналист

БК

Двухзальный кинотеатр «Мир» был построен в конце 50-х годов и благополучно проработал почти полвека. В апреле 1992-го, для сохранения учреждения в период вполне объяснимого кризиса отечественного кинопроката и кинематографа в целом, администрация города создала муниципальное унитарное предприятие, основным видом деятельности которого оставался показ фильмов. «Не основными» стали, в частности, сдача в аренду залов и мест для торговли.

Весной 2005 года арбитражный суд Архангельской области возбудил в отношении МУПа дело о банкротстве. Временным управляющим был назначен Сергей МАТЮГИН. На тот момент главными кредиторами кинотеатра являлись инспекция федеральной налоговой службы по городу Архангельску (долг – около 100 тысяч рублей), МУП «Тепловые сети» (47,5 тысячи), предприниматели Дмитрий ДАНИЛОВ (5,2 млн) и Ирина ПИЛИПОВИЧ (128,8 тысячи рублей). По всей видимости, управляющий выполнил поставленные задачи: к январю 2006-го долги предприятия были погашены, дело о финансовой несостоятельности прекращено.

Спустя три года мэрия Архангельска, так и не найдя безубыточного применения «Миру» (общая площадь – 1782 кв. м), выставила его на аукци-

он по начальной цене 75 млн рублей. Практически за эту сумму его и приобрел Владимир Хотеновский. В последние семь лет перед продажей в кинотеатре шла реконструкция, и, по отзывам нынешнего владельца, капитального ремонта несущих конструкций здания не потребовалось.

«В то же время, к сожалению, после аукциона выяснились обстоятельства, о которых нас своевременно не предупредили, – рассказывает Владимир Хотеновский. – Бывший управляющий МУПа оспаривал законность вывода кинотеатра из собственности города и проведения торгов. Когда мы об этом узнали, пришлось приостановить уже начатые работы по приведению здания в порядок. Судебные разбирательства длились года два. В итоге для нас и для мэрии ситуация разрешилась благополучно».

Затем, по словам предпринимателя, главной проблемой в процессе «реанимации» кинотеатра стало восстановление инженерных коммуникаций.

«По сути, мы купили удобно расположенную, крепкую «коробку»: отопление, водоснабжение, свет – все было отключено, – продолжает Владимир Хотеновский. – Здание находится в центре Архангельска, где, если говорить об энергоснабжении, свободных мощностей, по большому счету, нет – все розданы ближайшим новостройкам. Внутри был разведен такой бардак, что, пожалуй, фильмы ужасов снимают в более приятной обстановке. Даже хоро-

шо, что я не заглядывал в залы и коридоры, принимая решение об участии в аукционе... Крыльцо и то провалилось».

Потеплело в «Мире» только с середины отопительного сезона 2013-2014 годов. Здание просохло, и появилась возможность возобновить косметический ремонт. Сейчас фасад кинотеатра полностью обновлен.

«Мы восстановили все инженерные сети, включая дренажную систему вокруг здания, чтобы не подтапливало подвалы (там, кстати, находится одно из городских бомбоубежищ), – поясняет предприниматель. – В число памятников архитектуры здание не входит, но никакие существенные изменения в его внешний вид не предполагаются».

Как отмечает Владимир Хотеновский, изначально кинотеатр покупался для использования по прямому назначению. Однако теперь, с открытием новых крупных торговых центров с несколькими современными кинозалами каждый, перспективы этого направления бизнеса в случае с «Миром» сомнительны.

«Любое дело не может существовать исключительно на идее. Самоокупаемость – ключевой вопрос. Есть несколько вариантов использования здания: изучаем, выбираем, – добавляет Хотеновский. – Элитного жилья, вопреки очень странным, на мой взгляд, слухам, здесь, конечно, не будет. Сдача помещений «Мира» в аренду под торговые точки рассматривается в последнюю очередь. На первом месте – открытие культурно-развлекательного центра, где будут реализовываться и массовые образовательные программы на бюджетные и спонсорские средства. Более конкретно пока не скажу – сам еще не знаю. Жалко потерянного не по нашей вине времени, но я до сих пор считаю этот актив интересным».

Проект благоустройства территории вокруг «Мира» собственником разработан и передан в мэрию – других обременений в аукционной документации на кинотеатр не было.

Ситуация: В автотранспортных МУПах Архангельска создаётся примирительная комиссия

# Забастовка АПАПов: выходящие есть?

Для разрешения трудового спора между дирекцией и сотрудниками архангельских муниципальных предприятий «АПАП-1» и «АПАП-2» создается примирительная комиссия. 8 сентября водители и кондукторы направили официальные требования к руководству, ключевое из которых – индексация зарплат. В противном случае инициаторы обращения обещали выйти на забастовку. Под документом поставили подписи более половины работников МУПов.

**Виктор ОРЕФЬЕВ**  
журналист

Работники городских предприятий пассажирских перевозок уже несколько лет борются за повышение зарплат пропорционально росту цен на услуги и товары повседневного спроса, тарифов на общественном транспорте, а также за присоединение к федеральному отраслевому соглашению, сообщает пресс-служба Федерации профсоюзов Архангельской области. Ими выиграно несколько судебных процессов, за что некоторые истцы подверглись дисциплинарным взысканиям. Основные требования к руководству МУПов – принять и полностью выполнять условия отраслевого соглашения, проводить ежегодную индексацию зарплат, отменить взыскания и прекратить давление на членов профсоюза.

По словам директора АПАП-1 и АПАП-2 Александра СИТКОВА, первичная профсоюзная организация предприятий сама игнорирует подписание коллективного договора, основа которого была готова еще в мае 2010 года.

Кроме того, как пояснил Александр Ситков, в соответствии с Трудовым кодексом

РФ организация имеет полное право отказаться от присоединения к отраслевому тарифному соглашению работников автотранспорта. При этом к заявлению должен быть приложен протокол консультаций с профсоюзом, однако он якобы саботирует решение и этого вопроса. В результате Ломоносовский районный суд Архангельска подтвердил, что оба МУПа формально не являются участниками соглашения на 2014-2016 годы. Соответственно, двенадцати работникам предприятий, пожелавшим получать зарплату по общей тарифной сетке, в исках было отказано.

«Никакой дискриминации по принципу принадлежности к профсоюзной организации в МУП «АПАП-1» и «АПАП-2» не допускается, – заявляет Александр Ситков. – За семь месяцев текущего года по собственному желанию уволились четыре водителя и четыре кондуктора – такое же число сотрудников принято на работу».

С июня 2014 года зарплата работникам МУПов была повышена на 15% за счет увеличения премии с выручки. Сейчас, при условии отработки установленной нормы, она составляет минимум 24,5 тысячи рублей, а у водителей автобусов, оборудованных для перевозки инвалидов, – от 30



Фото: Алексей Литвицкий

**В марте 2014 года работники автотранспортных предприятий города уже выходили на пикет к офису АПАП-1: водители и кондукторы требовали от работодателей сменить систему оплаты труда на почасовую, как предписывает федеральное отраслевое соглашение.**

тысяч. По словам Ситкова, дирекция готова удовлетворить одно из требований профсоюза: установить локальным нормативным актом обязательство ежегодно поднимать зарплату согласно индексу-дефлятору Госкомстата РФ.

Расценки на регулярные перевозки пассажиров и багажа, определенные для города областным агентством по тарифам и ценам, учитывают затраты только в отношении автобусов малого класса и не покрывают расходов МУПов на эксплуатацию «ЛиАЗов». По расчетам, проведенным на основании методики Минтранса РФ, для безубыточной работы последних в Архангельске билет должен стоить 35 рублей при действующем тарифе 18 рублей. Для пассажиров стоимость проезда может не меняться, если разница между ней и экономически обоснованным тари-

фом будет компенсироваться из областного бюджета.

«В АПАП-1 и АПАП-2 сейчас создается примирительная комиссия, должно возобновиться обсуждение коллективного договора: о забастовке речи пока не идет, – пояснила «Бизнес-классу» **председатель Архангельской областной организации профсоюза работников автотранспорта и дорожного хозяйства Ольга НОГОВИЦИНА.** – В региональном бюджете на 2015 год на поддержку предприятий предусмотрено 46 млн рублей – надеемся, что в этом отношении ничего не изменится. В то же время повышение стоимости билета в архангельских автобусах с декабря 2013-го подразумевало пропорциональное увеличение зарплат работников на 10-12%. Однако этого не произошло. А премии зависят от выручки – здесь никаких гарантий нет».

Налоги: Инициативы законодателей могут серьезно ударить по малому бизнесу

# «Упрощёнка» и «вменёнка»: направленная мутация

Еще недавно мы слышали от властей всех уровней, что налоги трогать нельзя, а проблему наполнения бюджета следует решать за счет приватизации, заимствований и сокращения госпрограмм. Но ситуация в российской экономике такова, что власти страны все-таки вынуждены были начать «мобилизацию доходов» и «налоговые маневры».

**Владимир БУЕВ**  
вице-президент  
Национального института  
системных исследований  
и проблем  
предпринимательства

Повышение фиксированных страховых взносов для индивидуальных предпринимателей с начала 2013 года привело к уходу с легального рынка нескольких сотен тысяч микробизнесов. После столь неудачного шага можно было надеяться, что власти хотя бы на какое-то время выберут для стрижки налоговых купонов иной объект. И он вроде бы появился – по крайней мере в центре публичной дискуссии: российские лица, контролируемые зарубежные офшоры. И за возникшей шумихой многие упустили из виду другие законодательные инициативы, способные ударить по малому бизнесу. Инициативы, которые если не разрушат, то выступят важным «мутагенным фактором» для двух налоговых режимов, придуманных специально для малого бизнеса, – «упрощенки» и «вмененки».

В марте этого года Госдума стремительно приняла федеральный закон (52-ФЗ от 02.04.2014), который превращает организации, применяющие УСН и ЕНВД, в плательщиков налога на имущество (от чего раньше они были освобождены). Налоговая база определяется как кадастровая стоимость недвижимого имущества (вернее, та ее часть, размеры которой выше установленной регионом «планки»), включая площади, используемые для ведения предпринимательской деятельности. Закон вступит в силу в начале нового налогового периода – то есть с 1 января 2015 года.

Еще одна порция инициатив, на которые переклещивались внимание и дискуссия, – увеличение ставки НДС с 18 до 20%, налога на доходы физических лиц, повышение социальных взносов в ФОМС и введение налога с продаж (НСП). Последний сразу получил прозвище «старого-нового», и теперь Минфин в спешном порядке будет проталкивать его через законодателей, чтобы дать возможность регионам соблюсти формальные законодательные процедуры и ввести его в действие с 1 января 2015 года.

НСП – один из косвенных видов налогов (на потребление), взимаемый с конечных потребителей в момент приобретения товаров и услуг. В нынешней версии законопроекта регионы получают право устанавливать ставку НСП в пределах от 0 до 3%.

По расчетам Минфина, если все регионы введут у себя налог по максимальной ставке, то дополнительные доходы их бюджетов составят в 2015 году 195 млрд рублей, в 2016-м – 211 млрд, а в 2017-м – 230 млрд. При этом в правительстве почему-то считают, что не все регионы и не сразу решатся на введение этого налога.

Нынешняя ситуация такова, что региональные бюджеты дошли до крайности. Согласно исследованию Независимого социального института, к середине 2014 года их долги составили в среднем 31% от доходов. Как вы думаете, откажутся ли в таких условиях губернаторы обзавестись таким стабильным источником доходов, как налог с продаж?

Чем обернется введение налога с продаж для малого бизнеса? С юридическими лицами все более

или менее понятно: затронет прямо и непосредственно. Формально налог возникает там, где появляется конечный потребитель. Однако в нынешней версии законопроекта плательщиками налога являются не только организации, но и индивидуальные предприниматели, у которых есть объект налогообложения. То есть спецрежимы для малого бизнеса начинают «мутировать»: когда-то их избавили от одного косвенного налога – НДС, а теперь собираются нагрузить другим – НСП. И если упомянутый выше налог на имущество затронул лишь юридические лица на «упрощенке» и «вмененке», то НСП коснется всего малого бизнеса, включая индивидуальных предпринимателей не только двух этих категорий, но и тех, что на «патенте».

Кроме того, если в цепочке движения товаров будут возникать ИП, которые закупают что-то не для себя, а для последующей реализации конечному потребителю, то налог с продаж (если текущую версию законопроекта не подправят) будет уплачиваться дважды и даже трижды – «каскадом». Налоговый период составляет месяц. Следовательно, по итогам каждого месяца и ИП, и юрлица должны будут платить налог в бюджет и сдавать отчетность, что существенно образом увеличит административные издержки

предпринимателей: возникнут дополнительные расходы на бухгалтерию и взаимодействие с налоговыми органами.

Поскольку НСП – это налог на конечное потребление, то есть еще и повод для путаницы: как определять, какой потребитель конечный? Налоговое администрирование и сегодня совершенством не блещет, и не стоит надеяться, что налоговики будут столь доверчивы, чтобы верить бизнесу на слово, где конечный потребитель, а где – «промежуточный». На практике плательщику, если он, конечно, захочет с этим возиться, придется подтверждать свой статус «промежуточного» покупателя в цепочке и собирать с контрагентов бумажки, доказывающие, что он в ней «не крайний».

В отношении основной части малого бизнеса администрирование НСП будет непросто; действенный контроль за сотнями тысяч торговых точек нереален. Создастся множество возможностей для манипуляций и роста коррупционного рынка.

Последствия введения НСП очевидны – дальнейший уход в тень малого бизнеса, поиск схем по неуплате налога и повышение цен. Причем издержки продавец будет перекладывать не только на те товары и услуги, которые станут облагаться налогом с продаж, но и на все остальные: эффект мультипликативен. По оценкам экспертов, это даст прирост годовой инфляции на 1,5–3% (Центр макроэкономического прогнозирования Сбербанка, например, называет цифру в 2,1 п. п.). В итоге, как ни банально это звучит, за все заплатит конечный потребитель. Впрочем, и «промежуточный» тоже.

**Инициатива:** Законодатели предлагают новые меры по борьбе с пьянством

# В жилых домах никакого спиртного?

Запретить торговлю спиртным предлагается во вновь открывающихся барах, кафе, ресторанах, расположенных в многоквартирных жилых домах. По мнению авторов законопроекта, подобное табу не только позволит снизить потребление алкоголя, но и поможет большому числу россиян избежать соседства с шумным общепитом.



**Рита ИЛЬИНА** **БК**  
журналист

Законопроект внесен в Госдуму. Авторы инициативы предлагают уполномочить региональные власти «устанавливать дополнительные ограничения времени, условий и мест розничной продажи алкогольной продукции». В частности, предлагается запрещать предпринимателям, открывающим организации общественного питания в

многоквартирных домах, в помещениях, переведенных из жилого в нежилое, розничную торговлю пивом и пивными напитками, сидром, пуаре, медовой и более крепким алкоголем. «В органы местного самоуправления и органы государственной власти поступают многочисленные обращения граждан с жалобами на шум, другие факты нарушения общественного порядка в таких предприятиях», – говорится в пояснительной записке к документу.

## ЕСТЬ МНЕНИЕ

Владимир ПРЕЛОВСКИЙ,

руководитель группы компаний «Немецкая пивоварня «БрауМейстер» (бары «Яма» и «Кабачок», ресторан «Кабинет»):



– На мой взгляд, большая ошибка ограничивать каким-либо образом продажу спиртного в заведениях общепита. Это все равно что решать задачу снижения алкоголизации населения в обратную сторону. Кафе и рестораны – места, где спиртные напитки употребляются более или менее организованно, культурно. Вполне логично: чтобы пить стали меньше, нужно воспитывать культуру потребления алкоголя. И простые запреты здесь не работают. Алкоголь перестали продавать по ночам – люди закупают впрок или пользуются услугами посредников. Практически в каждом подъезде висят объявления по типу: «Покупай зажигалку – водка в подарок». Все почти честно, и таким ухищрениям нет предела.

Тревожнее всего, что с введением запретов стремительно растет нелегальный рынок продажи спиртного. Если еще в 2013 году легализация алкогольного рынка составляла 50%, то в 2014 году этот показатель снизился до 33%. Все остальное продается фактически из-под полы, при этом у продавца отсутствует всякая ответственность за качество продукции, а это прямая угроза здоровью населения. Молодежь и вовсе может найти замену горячительному в виде наркотиков. Я считаю, что любой запрет – это недоверие, а недоверие равно неуважению. Если законодатель вводит такие запреты, он фактически расписывается в неуважении к своим избирателям.

Дмитрий ЮРКОВ,

председатель регионального отделения «Деловой России», директор ЗФЭИ САФУ:



– Я полностью поддерживаю данную инициативу и не считаю, что она направлена на ущемление прав предпринимателей. Никакой социальной опасности здесь нет. В Архангельске, Северодвинске, да в любом другом городе сегодня достаточно жилых зданий, где можно открыть ресторан. А для горожан подобный запрет был бы несомненным благом. Люди зачастую квартиры вынуждены продавать после того, как

у них за стенкой открыли бар или ресторан. Согласитесь – соседство не из приятных: постоянный шум, запахи, доносящиеся с кухни. В Архангельске вокруг целого ряда заведений общепита, расположенных в жилых домах, возникали и продолжают возникать конфликты с жильцами. Задача властей – сделать город прежде всего комфортным для проживания, а бизнес должен в данном случае подстраиваться.

ОАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2879 от 10.05.2012 г.

реклама

# ЗАРПЛАТНЫЙ ПРОЕКТ

## для ВАШЕЙ КОМПАНИИ

■ **кредиты предприятию**

целевые в размере ФОТ, под 7% годовых в рублях без комиссий и без залога на срок до 25 дней

■ **карты сотрудникам бесплатно**

международных платежных систем, кредитные и дебетовые, с логотипом предприятия

■ **зачисление бесплатно**

мгновенно или в установленное руководством время

■ **кредиты сотрудникам на спецусловиях**

потребительские на карты

ИНТЕРНЕТ-БАНК

Подключение и обслуживание – **бесплатно**

депозиты

от 100 000 руб./5 000 EUR, USD на срок **от 1 дня до 2-х лет**

овердрафт

до 50 млн руб. на срок **до 65 дней** ставка **от 7%** годовых\*\*

интрадей

платежи за счет средств, поступающих из других банков текущим днем комиссия – **от 0,05%**

конвертация

on-line покупка/продажа, конвертация валюты по текущему биржевому курсу комиссия – **от 0,15%\***

КРУГЛОСУТОЧНО ОТВЕЧАЕМ НА ВАШИ ВОПРОСЫ ПО ТЕЛЕФОНАМ:  
(8182) 20 00 33  
Архангельск

8 (800) 555 99 93  
звонок по России бесплатный

Более 300 офисов  
в 75 городах  
[www.avangard.ru](http://www.avangard.ru)

# БАНК АВАНГАРД

\*В зависимости от суммы и рыночных условий.  
\*\*В зависимости от срока кредитования: до 7 дней – 7% годовых, с 8 по 14 день – 11% годовых, свыше 14 дней – 13% годовых.  
Размер и сроки предоставления кредитов на зарплату и овердрафтов – индивидуально.

**ПРОЕКТИРОВАНИЕ**  
внутренних и наружных сетей  
жилых, общественных,  
производственных зданий  
технологических решений

проектная **Эксома** мастерская

163001, Архангельск, ул. Вологодская, 10, офис 16  
тел.: +7 8182 43 11 04, факс: +7 8182 20 42 60

ООО «Проектная мастерская «Эксома» Реклама

**Архангельский свадебный журнал**  
будущие молодожены получают прямо в загсе

**ЭТА РЕКЛАМА РАБОТАЕТ!**

Прием рекламы  
до 30 сентября

**7 МОСТОВ**

Тел.: (8182) 65-25-40, 20-44-02,  
8-953-263-11-77  
e-mail: bclass@mail.ru

Реклама

**СТУДИЯ F5**  
дизайн и веб-разработка

Хотите привлечь **новых клиентов?**

Нужен **эффективный сайт?**

**Звоните!** **47-56-47**  
**47-24-82**

пл. Ленина, 4.  
13 этаж, офис 1304  
www.f5-studio.ru

г. Архангельск, (8182) 47-24-82

Реклама.

**ОТКРЫЛИ БИЗНЕС?**

**Скидка 30%**  
на рекламу  
в газете  
**БИЗНЕС-КЛАСС**  
Архангельск

**Воспользуйтесь  
выгодным  
предложением  
для начинающих  
«Быстрый старт»**

**Предложение  
действительно для  
предпринимателей  
и организаций,  
зарегистрированных  
с 1 января 2013 года**

Предложение действительно  
с 15 июля 2014 года по 31 декабря 2014 года.

Тел.: (8182) 204-402, 65-25-40,  
e-mail: bclass@mail.ru

Реклама

**Сбербанк:** Непокрытый аккредитив – инструмент снижения рисков

# Простые технологии для сложных сделок



Для эффективной работы бизнеса важно использовать все возможности снижения затрат и минимизации рисков. Непокрытый аккредитив Сбербанка стал сегодня для многих компаний решением этих задач.

Текущий год – не самый простой для российских компаний. Отношение к рискам изменилось не в пользу бизнеса. Как правило, от покупателя требуется авансовый платеж, размер которого может достигать 30–40% от суммы контракта. В результате либо отвлекаются оборотные средства, либо привлекаются дорогие кредиты. В этих условиях бизнес стал активнее изучать способы оптимизации расходов и снижения рисков, предлагаемые кредитными организациями. Поэтому уверенная тенденция роста спроса на продукты торгового финансирования и документарного бизнеса вполне объяснима.

Сбербанк предлагает весь спектр данных услуг для поддержки внешне-торговых операций клиентов и расчетов на территории РФ. По итогам 2013 года объем операций торгового финансирования и документарного бизнеса банка превысил 1,1 трлн рублей. При этом непокрытые аккредитивы в рамках лимита риска на клиента демонстрируют неизменно высокий рост, в период с 2011 по 2014 годы объем лимитов на эти операции в Сбербанке увеличился почти в шесть раз.

Аккредитив – одна из наиболее защищенных форм расчетов для обеих сторон при сделке. Здесь платеж гарантирован банком, контрагенты уверены, что оплата пройдет только при условии представления документов, соответствующих условиям аккредитива.

Сбербанк предлагает различные виды аккредитивов: покрытые, непокрытые, международные, внутри-российские, резервные, револьверные, переводные и пр. Но чем же так привлекателен непокрытый аккредитив для представителей бизнеса? Во-первых, это не только инструмент расчетов, но и способ финансирования. Схема его работы предельно проста. Клиент-покупатель обращается в банк с контрактом и стандартным для получения кредита набором документов. Сбербанк оценивает пла-

тежеспособность клиента, анализирует его контракт и открывает лимит для проведения операций с непокрытыми аккредитивами. Далее клиент открывает в Сбербанке непокрытый аккредитив в пользу своего контрагента-продавца. Вместо аванса продавец получает аккредитив как гарантию платежа к определенному сроку. Собственные средства покупатель отвлекает лишь к дате платежа по контракту. В рамках предоставленного лимита клиент может быстро и просто открывать неограниченное количество аккредитивов в разных валютах.

## УДОБНО КЛИЕНТУ, УДОБНО БАНКУ

Стоимость непокрытого аккредитива ниже стоимости обычного денежного кредита, который может быть привлечен для расчетов по контракту, т.к. банк не отвлекает собственные средства. Клиент платит только за тот риск, который берет на себя банк. Если он не может расплатиться по своим обязательствам в срок, банк осуществит платеж и предоставит клиенту стандартную отсрочку до 10 дней. В дополнение к этой отсрочке могут быть предложены различные варианты продления сроков возмещения банку отвлеченных по аккредитиву средств.

А если, например, клиент-импортер хочет получить отсрочку платежа на несколько месяцев или даже лет, Сбербанк предложит непокрытый аккредитив с постимпортным финансированием. В рамках предложенной схемы иностранный банк осуществляет платеж в пользу своего клиента-поставщика и предоставляет отсрочку платежа для Сбербанка, который, в свою очередь, предоставляет аналогичную отсрочку своему клиенту-импортеру. В итоге иностранный поставщик без задержек получает выручку, а российский покупатель – финансирование на необходимый срок. По сравнению с обычным кредитом финансирование в рамках непокрытого аккредитива уменьшает затраты клиента.

Неудивительно, что такой комплексный продукт пользуется особенной популярностью у российских импортеров. При этом возможности финансирования с использованием непокрытого аккредитива не исчерпываются только постимпортным финансированием.

## ПРАВИЛЬНЫЙ ПОСРЕДНИК

Аккредитивы Сбербанка с готовностью принимают как российские, так и международные финансовые учреждения. Так как именно банк выступает гарантом платежа, важно, чтобы аккредитив был открыт в кредитной организации с безупречной репутацией. По итогам 2013 года Сбербанк признан лучшим банком в сфере торгового финансирования в России и странах СНГ ведущими международными финансовыми журналами – Global Trade Review, Global Finance и Trade & Forfeiting Review\*. Банк представлен в 22 странах мира, что значительно упрощает расчеты по международным контрактам. Сделки, реализуемые в рамках одной финансовой структуры, несут в себе меньше рисков, позволяют сэкономить время и деньги.

Специалисты Сбербанка берут на себя все вопросы по структурированию сделок, поэтому использовать непокрытые аккредитивы могут даже те компании, у которых нет опыта работы с этим продуктом. Статистика показывает, что клиенты, один раз воспользовавшись непокрытым аккредитивом, возвращаются за этой услугой снова и снова, а Сбербанк как надежный и опытный посредник становится дополнительным козырем в развитии бизнеса своих клиентов.

**Подробную информацию о «Непокрытом аккредитиве» и других продуктах Торгового финансирования и документарного бизнеса Сбербанка, об условиях их предоставления и необходимых документах для их получения узнайте на сайте [www.sberbank.ru](http://www.sberbank.ru), в отделениях Банка или по телефону 8 (800) 555 55 50.**

\* Global Trade Review ([www.gtreview.com](http://www.gtreview.com)), Global Finance ([www.gfmag.com](http://www.gfmag.com)), Trade & Forfeiting Review ([www.tfreview.com](http://www.tfreview.com)).

Мастер-класс: Успех гарантирован, но 99,9% от него отказываются

# Как добиться успеха в бизнесе?

Об этом задумывается каждый, кто занимается предпринимательством. В большинстве случаев успех не приходит за одну ночь. Он приходит постепенно с улучшением показателей бизнеса. Это с одной стороны. А с другой стороны, успех можно гарантировать. Он неизбежен. Причем это может быть большой успех. От него отказываются 99,9% малых и средних компаний. Я сталкиваюсь с этим каждый день, консультируя владельцев и директоров. В чем секрет?

Никакого секрета нет. Вы хотите добиться успеха, то есть серьезно улучшить свой бизнес. Но удивительно то, что все хотят сделать это на глазок. Есть одна фраза, которая лежит в основе знаменитого успеха Японии – японского чуда. Она гласит: «То, что нельзя измерить, нельзя улучшить». Вот от этой гарантии успеха и отказываются большинство предпринимателей.

В подавляющем большинстве компаний отсутствует элементарное простое измерение ключе-

вых показателей бизнеса. Сколько человек позвонили по объявлению? Сколько купили? Каков размер средней покупки? Какова маржа прибыли? Сколько повторных покупок совершает каждый клиент нашей компании? Сколько стоит привлечение одного клиента в мой бизнес? Сколько я могу потратить на рекламу?

Вопросы элементарные, но важность их трудно переоценить. Если вы знаете ответы на них и можете отслеживать их изменение – успех гарантирован. Почему? Потому что вам остается толь-

Олег ПАВЛОВ

Директор Jay Abraham School of Business Growth



ко тестировать свои маркетинговые мероприятия и выбирать то, что постоянно улучшает эти показатели.

Этот прием называется сплит-тестированием, или А/В тестом. Всегда должно быть по меньшей мере два объявления с разными заголовками, разными обращениями, разными обещаниями и призывами к покупке. Всегда должно быть два разных предложения в магазине или салоне. Всегда должны быть две разные темы письма, которое вы отправляете по своей базе клиентов.

Каждой цели можно добиться разными путями, как известно. Доказано также и то, что разные способы будут иметь разные результаты.

Однажды я проводил рекламную кампанию Школы развития бизнеса в Интернете. Тестировал два заголовка рекламы с абсолютно одинаковым текстом объяв-

ления. Один заголовок был «Хотите увеличить продажи?», другой – «Нужно увеличить продажи?». Казалось бы, всего одно слово. Однако второй заголовок, со словом «нужно» вместо «хотите», дал в два раза больше посетителей.

Как-то клиент знаменитого маркетолога Дрейтона Берда спросил его: «Скажите, вот эта реклама будет работать?». На что Берд, эксперт с более чем 50-летним опытом в рекламе, сказал: «А мне почему знать? Спросите у рынка».

Ни я, ни вы, ни кто-то еще не знаем, насколько эффективным будет наша реклама, предложение скидки и т.д. Это знает только рынок. Мы можем узнать об этом, только постоянно тестируя и предлагая нашему клиенту несколько вариантов предложений. И выбирая лучшее, постоянно улучшать свой бизнес. Успех гарантирован.

Семинар Олега Павлова в Бизнес-школе собственника – проекте Северного института предпринимательства при поддержке «Бизнес-класса».

## 9 новых способов привлечения клиентов

На этом семинаре мы разберем 9 малобюджетных систем увеличения дохода компании, в частности такие способы привлечения клиентов:

1. Партнерство и альянсы
2. Новые запуски продукта
3. Нетрадиционные продавцы вашего товара
4. Превращение вашего товара в сопутствующий продукт других компаний
5. Использование дистрибьюторской сети
6. Партнерская сеть в Интернете
7. Профессиональный консорциум
8. Продажа сопутствующих товаров
9. Продажа знаний сотрудников

Вы получите формы для самостоятельной работы и сможете прямо на занятии найти новые источники прибыли в своей компании.

100% ГАРАНТИЯ ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОЛЬЗЫ – ИЛИ ВЫ НИЧЕГО НЕ ПЛАТИТЕ.

Вы оплачиваете участие после семинара, если уверены, что получили нужные знания, которые вы сможете сразу же применить к своему бизнесу для увеличения дохода.

Стоимость – 1500 рублей. Оплатив участия в семинаре, вы получите дополнительно:

- Видеозапись презентации, которую вы сможете просматривать многократно.
- Дополнительные материалы в текстовом, аудио–или видеоформатах.

После оплаты вы сможете загрузить материалы на свою флешку или получить по электронной почте ссылки для скачивания.

Первое занятие Школы собственника состоится 17 сентября в 18 часов в бизнес-центре гостиницы «Пур-Наволоч». Зарегистрируйтесь на практикум Бизнес-школы на сайте [www.pomor29.com](http://www.pomor29.com) либо по телефону 8 964 291 0098. Предварительная регистрация обязательна.

### Акценты

#### ■ Антикоррупционер осуждён за взятку на 10 месяцев

Бывшему руководителю отдела экономической безопасности и противодействия коррупции УМВД России по Архангельской области Михаилу НОВОЖИЛОВУ, пойманному на взятке в феврале этого года, назначено наказание в виде 10 месяцев лишения свободы с отбыванием наказания в исправительной колонии общего режима со штрафом в размере 2,7 млн рублей и лишением специального звания – «майор полиции».

Приговор был вынесен еще 25 июня Октябрьским районным судом Архангельска, но впоследствии обжалован осужденным. Областной суд оставил назначенное наказание неизменным. Приговор вступил в законную силу, сообщает пресс-служба областного суда.

Напомним, следствием и судом установлено, что Новожилов днем 10 февраля 2014 года передал сотруднику полиции Архангельского линейного отдела МВД России на транспорте взятку в сумме 90 тысяч рублей. Действовал Новожилов в интересах своего знакомого – генерального директора коммерческой организации – из дружеских побуждений. В отношении этой фирмы проводились проверочные мероприятия по факту незаконного возмещения из бюджета Российской Федерации налога на добавленную стоимость. За почти миллионное вознаграждение майор просил прекратить эту проверку.

#### ■ Бывшие участковые покрывали игорный бизнес в Архангельске

Следственные органы СК РФ по Архангельской области и НАО завершили предварительное следствие в отношении двух бывших участковых полицейских УМВД России по Архангельску. По версии следствия, в течение 2013 года они, получая денежные взятки, покрывали деятельность нелегальных игорных заведений.

Экс-полицейских обвиняют в совершении преступления согласно части 3 статьи 290 УК РФ (получение взятки в виде денег должностным лицом через посредника за совершение незаконных действий и незаконное бездействие в пользу взяткодателя).

Как установлено следствием, обвиняемые неоднократно получали взятки в виде денег через посредника за предоставление конфиденциальной служебной информации о времени проведения выездных проверок, направленных на выявление и пресечение незаконной деятельности по проведению азартных игр на территории Архангельска.

Также полицейским заплатили за незаконное бездействие – они не привлекли к административной ответственности фирмы и ее руководителей, которые занимались проведением азартных игр с использованием игрового оборудования. Кстати, указанное оборудование участковые оставили владельцам. В ходе допроса один из обвиняемых вину не признал, второй во всем сознался. Уголовное дело направлено прокурору для решения вопроса в пределах его компетенции, сообщает пресс-служба СК.

#### ■ Грузооборот морского торгового порта Архангельска упал на 2,5%

За период с января по август текущего года грузооборот ОАО «Архангельский морской торговый порт» достиг 962,3 тысячи тонн. Эта цифра на два с половиной процента меньше, чем в 2013 году.

Обработка импортных грузов также сократилась на 2,8 процента. За этот же период она составила 21,9 тысячи тонн. Перевалка экспортных грузов стала меньше сразу на 20,8 процента – 395 тысяч тонн. Зато вверх пошли показатели по обработке каботажных грузов. В этом году она выросла на 42,1 процента и составила 537,4 тысячи тонн, сообщили на предприятии.

ООО «Аудиторская фирма «Бухгалтерский Экспертный Налоговый Центр». Реклама.

### Совет эксперта

#### Агент агенту рознь

По стране идет волна споров с налоговиками, которые штрафуют обычных торговых посредников и агентов на 40 тысяч рублей по части 2 ст. 15.1 КоАП РФ за якобы неисполнение ими обязанности по открытию специальных счетов в банках на основании закона №103-ФЗ.

Между тем торговый агент не является платежным агентом, а значит, и обязанности у них совершенно разные. Почему происходит путаница в понятиях и как действовать в данной ситуации?

Читайте на сайте [bclass.ru](http://bclass.ru).



Николай НЕКРАСОВ, генеральный директор ООО «Аудиторская фирма «БЭНЦ»



**МИР НАИЗНАНКУ**

**ВЫСТАВКА ИЛЛЮЗИЙ** 0+

с 29 августа 2014 года по 9 ноября

**ПРИХОДИ И УДИВИСЬ!**

[www.one-go-events.ru](http://www.one-go-events.ru)

Телефон для справок 8(8182) 655-005

Архангельские Гостиные дворы (Набережная Северной Двины, 85/86)

ОГЭГО ORLANDINA АКВИЛОН UNIBEST 655-005

Реклама

# На «упрощёнке» тариф в ПФР ниже

С момента регистрации организация применяет УСН. Заявленный при регистрации основной вид деятельности позволяет уплачивать страховые взносы во внебюджетные фонды по пониженным тарифам. Однако доходов у компании пока нет. Вправе ли она применять пониженные тарифы?

МИНИСТЕРСТВО ТРУДА И СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

## ПИСЬМО

от 2 июля 2014 г. № 17-4/В-295

Департамент развития социального страхования рассмотрел обращение по вопросу применения пониженных тарифов страховых взносов в государственные внебюджетные фонды организацией на упрощенной системе налогообложения (далее – УСН) в случае отсутствия у нее доходов по итогам деятельности за I квартал и сообщает свое мнение.

Из запроса следует, что основным видом экономической деятельности организации, применяющей УСН, является деятельность по строительству (код ОКВЭД 45). При этом у организации не было доходов за I квартал 2014 года.

Исходя из положений пункта 8 части 1 и части 3.4 статьи 58 Федерального закона от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» (далее – Федеральный закон № 212-ФЗ) для плательщиков страховых взносов, применяющих УСН и осуществляющих основную деятельность в производственной или социальной сфере, на период до 2018 года включительно установлен пониженный тариф страховых взносов в государственные внебюджетные фонды в размере 20 процентов.

Перечень основных видов экономической деятельности (в соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности), при осуществлении которых упомянутыми плательщиками применяется пониженный тариф страховых взносов, определен пунктом 8 части 1 статьи 58 Федерального закона № 212-ФЗ.

В соответствии с подпунктом «ц» пункта 8 части 1 статьи 58 Федерального закона № 212-ФЗ в указанном перечне поименована деятельность по строительству (код ОКВЭД 45).

Согласно части 1.4 статьи 58 Федерального закона № 212-ФЗ соответствующий вид экономи-

ческой деятельности признается основным видом экономической деятельности при условии, что доля доходов от реализации продукции и (или) оказанных услуг по данному виду деятельности составляет не менее 70 процентов в общем объеме доходов. Сумма доходов определяется в соответствии со статьей 346.15 Налогового кодекса Российской Федерации.

Учитывая изложенное, организация, применяющая УСН, основным видом экономической деятельности которой является деятельность по строительству (код ОКВЭД 45), поименованная в подпункте «ц» пункта 8 части 1 статьи 58 Федерального закона № 212-ФЗ, вправе уплачивать страховые взносы по пониженному тарифу при соблюдении вышеуказанного условия о доле доходов по данному виду деятельности.

Таким образом, если у организации по итогам деятельности за отчетный период (в данном случае по итогам I квартала 2014 года) отсутствуют доходы, то есть она не подтверждает соответствие условию о необходимой доле доходов от осуществления указанного вида деятельности, организация применяет общеустановленный тариф страховых взносов, предусмотренный статьей 58.2 Федерального закона № 212-ФЗ.

В том случае, если организация по итогам деятельности за полугодие 2014 года подтвердит соответствие упомянутому условию о доле доходов от осуществления основного вида экономической деятельности, она вправе применять пониженные тарифы страховых взносов с начала отчетного (расчетного) периода и произвести перерасчет ранее уплаченных платежей по страховым взносам, рассчитанным исходя из максимального тарифа, путем их возврата или зачета.

**Заместитель директора  
Департамента развития социального  
страхования Минтруда России  
Л. А. КОТОВА**

## Комментарий

Для отдельных категорий плательщиков страховых взносов, производящих выплаты в пользу физлиц, частью 3.4 статьи 58 Закона от 24 июля 2014 года № 212-ФЗ (далее – Закон № 212-ФЗ) на период 2012-2018 годов предусмотре-

- 20 процентов – в ПФР;
- 0 процентов – в ФСС;
- 0 процентов – в ФОМС.

Среди прочего, применять данные тарифы вправе организации и индивидуальные предприниматели, применяющие УСН и ведущие в качестве основного один из видов деятельности, приведенных в пункте 8 части 1 статьи 58 Закона № 212-ФЗ (п. 8 ч. 1 ст. 58 Закона № 212-ФЗ). Например, это текстильное и швейное производство, производство мебели, строительство, здравоохранение и предоставление социальных услуг и т.д.

Соответствие вида деятельности, который ведет плательщик страховых взносов, указанному в пункте 8 части 1 статьи 58 Закона № 212-ФЗ определяется по коду ОКВЭД. Такой вывод можно сделать, в частности, из письма Минтруда от 3 апреля 2013 года № 17-4/551. Но основным в данном случае признается тот вид деятельности, доля доходов от которого в общей сумме выручки составляет не менее 70 процентов. Соответствующие доходы определяются согласно статье 346.15 Налогового кодекса, то есть по данным налогового учета.

Таким образом, сами по себе данные выписки из ЕГРЮЛ (ЕГРИП) о видах экономической деятельности не могут служить подтверждением права на применение пониженных тарифов (письмо Минздравсоцразвития от 30 ноября 2011 г. № 5071-19). Важно, чтобы доля доходов от вида деятельности по соответствующему коду ОКВЭД составляла не менее 70 процентов в общей сумме дохода. Более того, по сути, совсем не обязательно, чтобы данный вид деятельности был зафиксирован в ЕГРЮЛ (ЕГРИП). Закон № 212-ФЗ таких требований не выдвигает.

В частности, и порядок подтверждения соблюдения условий применения пониженных тарифов в данном случае предполагает, что «упрощенцы» декларируют в расчетах по страховым взносам:

- общую сумму доходов, определяемую в соответствии со статьей 346.15 Налогового кодекса;
- сумму доходов от основного вида деятельности, ведение которого позволяет применять пониженный тариф;
- долю доходов от основного вида деятельности в общей сумме доходов. Соответствующие данные отражаются:
- в подразделе 3.5 расчета РСВ-1 ПФР, утвержденного постановлением правления Пенсионного фонда от 16 января 2014 года № 2п;
- в таблице 4.3 расчета 4-ФСС, утвержденного приказом Минтруда от 19 марта 2014 г. № 107н.

Но вправе ли «упрощенец» применять пониженные тарифы страховых взносов, если по итогам отчетного (расчетного) периода у него в принципе отсутствуют доходы? В частности, если «упрощенец» осуществляет единственный вид деятельности, который входит в перечень, приведенный в пункте 8 части 1 статьи 8 Закона № 212-ФЗ, можно ли считать, что в подобной ситуации доля доходов от него составляет 100 процентов?

В письме от 2 июля 2014 года № 17-4/В-295 представители Минтруда ответили на данный вопрос отрицательно. В случае отсутствия у «упрощенца» доходов по итогам отчетного (налогового) периода, указали чиновники, применять пониженные тарифы страховых взносов во внебюджетные фонды он не вправе, даже если основной вид его деятельности предполагает такую возможность. В этом случае, по мнению представителей Минтруда, условие о необходимой доле доходов от осуществления вида деятельности, предполагающего применение пониженных тарифов, нельзя считать соблюденным.

**Ирина ТРУСОВА,  
эксперт ООО «ЦЭИНФ»**

## СОВЕРШИТЬ «ОБЫКНОВЕННОЕ ЧУДО» ПРОСТО! СКБ-БАНК

Настоящее чудо – это просто. Оно происходит тогда, когда среди повседневных забот мы вдруг находим время и силы на внимание, доброту, помощь ближнему. Возможность совершать доброе дело каждый день дает своим клиентам СКБ-банк.

В СКБ-банке действует новый, **уникальный вклад «Обыкновенное чудо»**. Вклад оформляется сроком на один год, причем максимальная процентная ставка в 10% фиксируется на весь срок действия депозита. Капитализация осуществляется ежемесячно, пополнение вклада возможно в течение первых шести месяцев после заключение договора без ограничений.

Но главное – ежемесячно до 0,06% от суммы депозита Вы перечисляете в Благотворительный фонд Константина Хабенского. Фонд, созданный известным актером в 2008 году, занимается помощью детям с онкологическими и другими тяжелыми заболеваниями головного мозга, а также повышает квалификацию детских хирургов и поддерживает профильные медицинские учреждения.

Теперь помочь Фонду может каждый клиент СКБ-банка: небольшая, на первый взгляд сумма, поступив в Фонд, может помочь спасти еще одну детскую жизнь, а значит – совершить настоящее чудо. Высокая доходность, выгодные условия и готовность поделиться добром с тем, кто в этом нуждается – вот слагаемые «Обыкновенного чуда» от СКБ-банка.

СКБ-банк уже 24 года успешно работает на российском банковском рынке, ему доверяют свои вклады более миллиона россиян. С 2004 года банк входит в государственную систему страхования вкладов, а также

является банком-агентом АСВ. В мае 2014 года СКБ-банк стал победителем конкурса Агентства по страхованию вкладов по отбору банков-агентов для выплаты страхового возмещения вкладчикам Первого Республиканского Банка, а в июле 2014 – вкладчикам Юникорбанка. Показательно, что СКБ-банк не только выполняет функцию агента АСВ, но и привлекает новых клиентов. Значительные суммы выплаченного страхового возмещения вкладчики размещают на открываемых ими счетах в СКБ-банке.

Условия по вкладу «Обыкновенное чудо». Срок вклада: 365 дней. Валюта: рубли. Сумма для заключения договора банковского вклада: не менее 1 000 руб. Максимальная сумма вклада (с учетом капитализированных процентов): 100 000 000 руб. Пролонгация договора: не осуществляется. Пополнение вклада: в течение 6 месяцев с даты заключения договора вклада до достижения максимальной суммы вклада (с учетом капитализированных процентов) – без ограничений. Вкладчик в рамках использования своего права на осуществление пожертвований, вправе поручить Банку осуществлять ежемесячный перевод денежных средств в адрес Благотворительного фонда Константина Хабенского в размере: – 0,06% от суммы вклада, находящейся на счете вклада на момент осуществления перечисления денежных средств в Благотворительный фонд (при вкладе с минимальной суммой вклада от 1 000 руб.); – 0,03% от суммы вклада, находящейся на счете вклада на момент осуществления перечисления денежных средств в Благотворительный фонд (при вкладе с минимальной суммой вклада от 1 000 000 руб., от 10 000 000 руб.). Перевод денежных средств в адрес Благотворительного фонда Константина Хабенского, осуществляемый по поручению Вкладчика, не уменьшает размер возможных расходных операций по счету вклада. Досрочный возврат вклада: проценты рассчитываются по ставке вклада «До востребования» за период со дня последней капитализации процентов по день досрочного возврата вклада. Условия действительны на момент выхода рекламы. Публичной офертой не является. ОАО «СКБ-банк».

**г. Архангельск,  
Набережная Северной Двины, 30**

**8-800-1000-600**  
звонок бесплатно, круглосуточно

## Мониторинг

### ■ Срок для оплаты отпуска исчисляют в календарных днях

**При совпадении дня выплаты отпускных с выходным или нерабочим праздничным днем оплата отпуска должна быть произведена накануне этого дня. При этом срок для оплаты отпуска следует исчислять в календарных днях. Такие разъяснения даны в письме Минтруда от 30 июля 2014 года № 1693-6-1.**

Так, согласно с частью 9 статьи 136 Трудового кодекса оплата отпуска производится не позднее чем за три дня до его начала. Но в статье не определено, какие дни учитываются при расчете – календарные или рабочие.

В соответствии с частью 1 статьи 14 Кодекса течение сроков, с которыми ТК связывает возникновение трудовых прав и обязанностей, начинается с календарной даты, которой определено начало возникновения таких прав и обязанностей. При этом в срок, исчисляемый в календарных неделях или днях, включаются и нерабочие дни (ч. 3 ст.14 ТК). Из системного толкования данных норм, по мнению чиновников, следует, что сроки для оплаты отпуска исчисляются в календарных днях.

Вместе с тем, указывают также специалисты Минтруда, Трудовой кодекс не запрещает производить выплату отпускных и в более ранний срок.

Кроме того, чиновники разъяснили, что формы и способы выполнения требования законодательства об извещении каждого работника под роспись о времени начала отпуска не позднее чем за две недели работодатель определяет самостоятельно. Это могут быть отдельные извещения работникам, ознакомительные листы и ведомости и т.п. В том числе допустимо внесение изменений в форму № Т-7. В частности, ее можно дополнить графами 11, 12. В одной из них работник сможет расписаться в том, что дата начала отпуска ему известна, а в другой – указать дату уведомления о начале отпуска.

**ИА «ЦЭИНФ»**

Налоговый ликбез: Как снизить риск при совершении поездки

«Одиравший» туризм

Летом 2014 года туристический бизнес посыпался практически как карточный домик. Около десяти компаний, расположенных в разных уголках нашей страны, заявили о невозможности исполнения своих обязательств перед клиентами, которые полностью оплатили им турпутевки. При этом в своей несостоятельности признались не только мелкие турфирмы, но и достаточно крупные игроки на рынке туруслуг. Однако «крайними» в этой ситуации оказались... туристы. В связи с этим Ростуризм выпустил специальную памятку, содержащую рекомендации, соблюдение которых позволит значительно снизить риск возникновения проблемных ситуаций при совершении поездки.

Надежда ЕГОРОВА  
эксперт ООО «ЦЭИНФ»

С конца июля 2014 года один за другим начали заявлять о прекращении своей деятельности как крупные, так и не очень туроператоры. Против руководителя ряда таких турфирм уже возбуждены уголовные дела, в основном по части 4 статьи 159 Уголовного кодекса («Мошенничество»). Но, собственно говоря, российским гражданам от этого не легче, ведь в отпускной сезон, как оказалось, они просто выбросили деньги на ветер, а то и «зависли» за границей, поскольку и из отелей их выселили, и обратный билет аннулирован...

«ЭКСТРЕННЫЕ МЕРЫ

Всероссийский союз страховщиков (ВСС) направил в Центральный Банк и Минкультуры письма с предложением принять экстренные меры по изменению законодательства в сфере туризма. В частности, предлагается усилить госрегулирование и контроль над допуском страховых организаций к страхованию ответственности туроператоров, ввести дополнительные требования к финансовой устойчивости, размеру уставного капитала, установить дополнительные ограничения и контроль максимального размера обязательств страховщика по этому виду страхования с учетом размера собственных средств и других финансовых показателей.

Так, ВСС предлагает установить аж трехуровневую систему защиты клиентов турфирм:

– первый уровень – компенсационный фонд объемом не менее 500 миллионов рублей. Он создается всеми участниками рынка, которые занимаются выездным туризмом. Фонд должен использоваться для финансирования расходов по экстренной эвакуации туристов из-за рубежа в случае неисполнения обязательств туроператором и исключения его из реестра Ростуризма;

– второй уровень – коммерческое страхование или банковская гарантия или их комбинация. Страховать ответственность туроператоров предлагается через страховой пул, управляемый единым объединением. Пуловое соглашение определяет требования к страховщикам – членам пула, условия страхования, включая применение экономически обоснованных тарифов или их минимальный уровень. Расчет страховой суммы (размера финансового обеспечения) для каждого конкретного туроператора производится исходя из планируемого на год количества туристов и размера, установленного ЦБ исходя из емкости пула, лимита ответственности на каждого туриста (по аналогии с вкладами в банки – АСВ), умноженное на 12 процентов. Проще говоря, размер «страховки» будет зависеть не от выручки турфирмы, а от количества ее клиентов. Соответственно, если в течение действия договора страхования

фактическое количество туристов превысило планируемое, туроператор будет обязан достраховаться; – третий уровень – государственный. Он предполагает экстренную эвакуацию туристов из-за рубежа при форс-мажорных обстоятельствах (таких как стихийные бедствия, военные действия и т. п.). А в случае установления законодательно лимита ответственности по каждому туристу, превышающего расчетную величину ЦБ, государство компенсирует страховщику разницу между суммой, выплаченной туристу в виде страхового возмещения, и лимитом ответственности на каждого туриста, установленной ЦБ исходя из емкости пула.

Плюс ко всему, Всероссийский союз страховщиков считает, что необходимо усилить контроль за «игроками» на рынке туруслуг. И если, к примеру, туроператор не исполнил обязательства перед туристами более чем на 500 тысяч рублей, то исключать его из Единого федерального реестра туроператоров. Также предлагается ввести систематическую финансовую отчетность для туроператоров, а возможно, и лицензирования их деятельности.

Представители ВСС отмечают, что предложенные ими меры позволят свести к нулю риски туристов. При этом они заверяют, что их реализация не приведет к существенному удорожанию конечного продукта для потребителя. В последнее верится, что называется, с трудом. Да и сами предложенные меры мало похожи на экстренную помощь клиентам «лопнувших» турфирм.

Данными правилами закреплено, что при задержке или отмене рейса перевозчик обязан без взимания дополнительной платы организовать для пассажиров в пунктах отправления и в промежуточных пунктах следующие услуги:

- предоставление комнат матери и ребенка пассажиру с ребенком в возрасте до 7 лет;
- два телефонных звонка и два сообщения по электронной почте при ожидании отправления рейса более 2 часов;
- обеспечение прохладительными напитками при ожидании отправления рейса более 2 часов;
- обеспечение горячим питанием при ожидании отправления рейса более 4 часов и далее каждые 6 часов в дневное время и каждые 8 часов в ночное время;
- размещение в гостинице при ожидании вылета рейса более 8 часов в дневное время и более 6 часов в ночное время;
- доставка транспортом от аэропорта до гостиницы и обратно в тех случаях, когда гостиница предоставляется без взимания дополнительной платы.

ВОЗВРАТ  
АВИАБИЛЕТОВ

Пассажиры, купившие авиабилеты по невозвратным тарифам, не смогут получить всю уплаченную за них сумму, если откажутся от авиаперелета. В более выгодном положении оказываются туристы, которые купили билеты по возвратным тарифам. В этом случае, если вернуть билет за 24 часа до предполагаемого вылета, то его

500 миллионов рублей

компенсационный фонд такого объема предлагается создать участникам рынка, которые занимаются выездным туризмом. Фонд должен использоваться для финансирования расходов по экстренной эвакуации туристов из-за рубежа в случае неисполнения обязательств туроператором и исключения его из реестра Ростуризма.

РОСТУРИЗМ  
РЕКОМЕНДУЕТ

В этой связи куда более полезной представляется памятка, которую подготовили специалисты Федерального агентства по туризму. Выделим ряд рекомендаций, которые будут полезны туристам, оказавшимся в сложной ситуации по вине туркомпаний или авиаперевозчиков.

ЗАДЕРЖКА И ОТМЕНА  
АВИАРЕЙСА

Общие правила воздушных перевозок пассажиров, багажа, грузов утверждены приказом Минтранса от 28 июня 2007 г. № 82.



либо болезнью или смертью членов его семьи, близких родственников, с которыми он собирался лететь. Для возврата денежных средств в такой ситуации требуется представить документы, подтверждающие причину отказа, а также уведомить авиаперевозчика об отказе до окончания регистрации на рейс.

Плюс ко всему, пассажир также может вернуть денежные средства за авиабилеты в случае задержки отправления самолета и иных нарушений авиаперевозчиком федеральных авиационных правил.

ПРАВА ТУРИСТА  
ЗА РУБЕЖОМ

Представители Ростуризма подчеркивают, что администрация отеля за рубежом не вправе насильно удерживать туриста либо его документы в случае неоплаты туроператором его размещения в отеле. В случае возникновения данной ситуации туристу рекомендуется обратиться к представителю принимающей стороны либо в консульское учреждение РФ, находящееся в стране пребывания туриста.

Также турист вправе повторно самостоятельно оплатить свое пребывание в отеле, сохранив при этом все документы, подтверждающие его расходы. По возвращении домой данные документы будут являться основанием для предъявления требования о возмещении расходов с туроператора и страховой компании солидарно.

ЭКСТРЕННАЯ ПОМОЩЬ  
ТУРИСТУ

Турист вправе потребовать обеспечения экстренной помощи за счет средств компенсационного фонда объединения туроператоров в сфере выездного туризма. В соответствующем обращении должна быть указана следующая информация:

- Ф. И. О. туриста (туристов);
  - адрес места нахождения туриста (туристов);
  - номер договора о реализации туристского продукта и наименование туроператора (турагента);
  - контактная информация автора обращения;
  - обстоятельства (факты), свидетельствующие о невозможности исполнения, неисполнении или ненадлежащем исполнении туроператором обязательств по договору о реализации туристского продукта.
- Решение о принятии экстренных мер объединение туропера-

торов должно довести до сведения туристов в течение суток с момента получения соответствующего обращения. В чем же заключается эта помощь? На самом деле она не так уж и мала. Экстренная помощь включает в себя перевозку туриста в место окончания путешествия, организацию его проживания (если время ожидания перевозки составит более 12 часов), питание, хранение багажа. Плюс ко всему, турист обеспечивается неотложной медицинской помощью, а также при необходимости получает и правовую помощь.

ПРЕДЪЯВЛЕНИЕ  
ПРЕТЕНЗИЙ

Ну а теперь самое главное. По возвращении из незадавшейся турпоездки необходимо предъявить соответствующие претензии. На все про все отводится 20 дней после окончания срока действия договора. Претензии должны быть рассмотрены в течение 10 дней с момента их предъявления.

Ростуризм настоятельно рекомендует при наличии недостатков в оказываемых услугах собирать максимальное количество документов в подтверждение своих требований:

- фотографии, заявления с отметками об их принятии,
- акты, подписанные туристами и (или) представителями принимающей стороны.

Вдобавок ко всему немаловажно знать, что Закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» предусматривает обязательное наличие финансового обеспечения у туроператоров. Соответственно, если туроператор не исполнил своих обязательств, то турист вправе обратиться к организации, предоставившей ему финансовое обеспечение (к страховщику или гаранту), с требованием о выплате страхового возмещения. Вообще говоря, сведения о туроператорах, их реестровом номере, финансовом обеспечении указываются в договоре о реализации туристского продукта. Кроме того, эту информацию можно найти на сайте [www.russiatourism.ru](http://www.russiatourism.ru), где она размещается в открытом доступе.

Стартап: Как электронный сервис меняет работу автомоек

# Помыть машину в три «клика»

Два месяца назад в Архангельске заработал сервис электронной записи на автомойку города – «Мойка. Онлайн». Стартап молодых предпринимателей Алексея ИЖМЯКОВА и Алексея ЛЮТИКОВА быстро набрал обороты в Поморье и сейчас выходит на федеральный уровень: на очереди Ярославль и Москва. Как «оцифровать» достаточно консервативный бизнес, заинтересовать инвесторов в столице и заработать на консолидации типовых услуг, «БК» узнал у создателей сервиса.

Илья ЛЕОНОК

БК

журналист

– «Мойка. Онлайн» – это ваш первый интернет-проект?

– Желание уйти в Сеть и заработать на этом возникло давно. Еще в 2008 году мы открыли первый книжный интернет-магазин в Архангельске. Тогда онлайн-бизнес был построен просто: сайт магазина и склад с книгами. Сайт стоил недорого, основные затраты – покупка операционного запаса книг. В общей сложности было вложено полмиллиона рублей. Мы раскручивали магазин, вкладывали массу сил и достаточно много денег, но в 2008 году пользователи в Архангельске не были готовы покупать через Интернет. Мы делали по две-три продажи в день, рентабельность была низкой, и через полгода стало очевидно, что бизнес придется закрыть. Так и поступили.

Тогда мы поняли одну простую вещь: в Архангельске, как и в любом другом небольшом городе, в Интернете можно продать только какую-то уникальную вещь, которой нет в магазинах. По пути с работы домой или из дома на работу человеку встречается два-три книжных магазина, нет проблемы заехать туда и купить нужную книгу. В Москве сложности с парковкой, поэтому вероятность покупки онлайн с доставкой более высокая. Просто желание уйти в Интернет в то время перевесило все остальное. Хотя думаю, что и сейчас книжный онлайн также не пошел бы. С тех пор мы вынашивали мысль вернуться в онлайн-бизнес, видя, как активные пользователи Сети, что Интернет растёт быстрее, чем реальный сектор экономики.

– Почему выбор пал именно на автомойку?

– После визита на автомойку в голову пришла мысль: почему бы не сделать онлайн-услугу записи: это упростит работу администратора мойки и пользователя. До появления нашего сервиса, чтобы помыть машину, необходимо было зайти в Интернет или позвонить в справочную, сориентироваться, какие мойки рядом, выбрать подходящую и позвонить. Но там могли не взять трубку или подходящее время оказывалось занятым. На стандартную процедуру записи могло уйти 15-20 минут, мы сократили ее до 30 секунд.

Сейчас полным ходом идет «оцифровка» реальных секторов экономики, яркий пример – «Яндекс.Такси». Интернет-компания сделала очень удобный сервис: подача машины в Москве не больше восьми минут, возможность оценить водителя, автоматический расчет удобного маршрута, поездка строго по таксометру и картам. Люди оценили сервис, и сейчас им пользуются миллионы. Важно и то, что таксисты осознали, что нужно меняться. Любой сервис хорош, если он экономит время. То же самое мы хотели сделать и в Архангельске применительно к автомойкам.

– Сколько ушло времени на разработку сервиса и планируете ли сделать приложение?

– От идеи до запуска прошло четыре месяца. Разработку и создание сервиса мы доверили Digital-агентству F5. Появилась рабочая версия, которую мы постоянно улучшаем. Сейчас у нас куча доработок, к Новому году появится мобильное приложение с большим набором функций. Для пользователя должно быть все удобно и легко. В этом суть нашего сервиса – записаться в три «клика» на любую мойку в городе. Мобильное приложение технически будет более совершенно, чем



Фото Илья Леонок

**Молодые предприниматели Алексей ИЖМЯКОВ и Алексей ЛЮТИКОВ, создатели сервиса «Мойка.Онлайн», смогли автоматизировать процесс записи на автомойки Архангельска и теперь продвигают свой онлайн-проект в других городах России.**

версия сайта на компьютере, оно активно будет использовать геолокацию, рассчитывать маршрут по «Яндекс.Картам» с учетом пробок и сообщать на мойку, если вы опаздываете. Также планируем привязать приложение к погоде, чтобы оно рекомендовало мойку или советовало отложить, например, когда ожидается дождь.

– Как удалось договориться с владельцами автомоек?

– Мы приезжали и рассказывали о нашем сервисе, говорили, что просто даем новую платформу в бизнесе, где они конкурируют. При этом платформа абсолютно равная для всех. Одинаковое описание мойки, формат фотографий, дизайн спектра услуг, отображение на экране. Мы убеждали, что с нами у них будет больше клиентов.

Процесс был не быстрым, хозяева моек в большинстве своем люди в возрасте от 40 до 50 лет, есть определенный консерватизм в отношении к новым технологиям. Мы демонстрировали, как это работает, подолгу объясняли, встречались, в итоге нашли со всеми общий язык.

У автомойки очень редко один хозяин, их бывает два-три. Чтобы заключить договор, нужно поездок пять совершить. Первый раз поговорить с администратором, второй раз с собственником, потом встреча по вопросам или с другим собственником и только в финале – договор. Всего в Архангельске 75 моек, мы объехали и поговорили с руководителем каждой.

– Сколько моек сейчас в системе?

– Сейчас к сервису подключены 15 моек. В тестовом режиме находятся еще десять. Администраторы мойки отслеживают процесс, обучаются, задают вопросы, и только спустя определенный период мы выводим ее на сайт, чтобы не было сбоев в реальной работе. Все проблемы решаются в тестовом периоде.

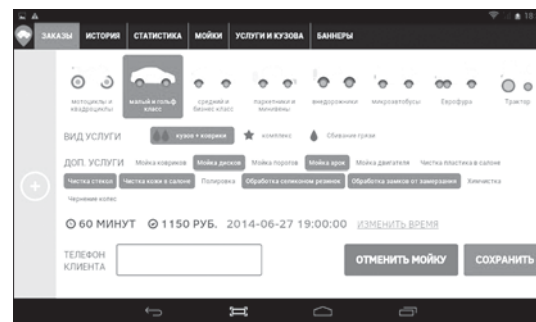
– В городе определенное количество машин, и вряд ли кли-

**ентов конкретной мойки станет больше, они просто будут записываться через Интернет, а не звонить, как раньше.**

– Отчасти вы правы, однако как только сервис начинает работать, все начинают им интересоваться, потом пользоваться, потому что это удобно. Допустим, у меня есть свободный час и мы с женой пошли в магазин, я планирую потратить его с пользой и помыть ма-

на мойку, кто из мойщиков работает лучше, как часто ездят те или иные клиенты, какие услуги пользуются популярностью, а какие нет. В итоге через какое-то время, например через месяц, появляется огромное количество данных, которые можно сортировать как угодно.

Кроме всего прочего, мы берем на себя и рекламные затраты: продвигая наш сервис, мы рекламируем мойки. Если вы клиент, то при заходе на наш сайт вы можете выбрать удобное время или любимую мойку, система сама определяет, где вы, и предложит несколько вариантов; вы записыва-



30 секунд

занимает  
онлайн-запись  
на мойку  
автомобиля

ПРЯМАЯ РЕЧЬ:

Алексей ЛИПНИЦКИЙ,

коммерческий директор Digital-агентства F5:



– Проект «Мойка.Онлайн» не типичен для нашего города, поэтому работать над ним было особенно интересно. Для сервиса главное – удобство использования. Мы приложили максимум усилий, проводили исследования, смотрели, где и какая кнопка должна располагаться, чтобы пользователям было максимально просто и комфортно. После первой версии сервис серьезно изменился и вырос. Сейчас работаем над версиями сайта для других городов, добавляем новые функции, например, построение маршрута до мойки от местоположения пользователя. Также мы занимаемся продвижением проекта в Интернете, запустили рекламную кампанию в Яндекс. Количество участников системы постоянно растет. Нам, как разработчикам, приятно наблюдать, что сервис живет и пользуется популярностью, а также масштабируется в другие города.

шину поблизости. Мы уже говорили, если начать обзванивать мойки, то я смогу найти подходящую через минут 20, а могу и вообще не найти и услугой не воспользоваться. Если же я решу эту проблему через 30 секунд, то параллельный процесс – покупка продуктов и мойка машины – сэкономит мое время. Поэтому клиенты будут мыть автомобили чаще.

– Как работает сервис?

– Это сайт, куда под разными именами пользователя и паролями можно заходить, и сервис определяет твои права в системе. Если вы администратор мойки, то вам покажут административную часть сайта, если пользователь, то пользовательскую. Вообще для автомоек по факту мы продаем две услуги. Первая – автоматизация процессов, 90% автомоек до нас пользовались обычными блокнотами для записей клиентов. Теперь информация заносится в систему, и по итогу набирается база за определенный период, где директор может отслеживать, какие машины приезжают

есть на удобное время и заблаговременно вам приходит смс-сообщение.

– Подключение к системе бесплатное?

– Да, конечно, необходимо только иметь самый простой планшет или стационарный компьютер. Мы зарабатываем только на приведенных клиентах, получая с них небольшой процент, а услуга автоматизации просто дарится автомойкам.

– Сейчас вы начинаете работу в других городах?

– Мы уже больше времени проводим в Москве, чем в Архангельске. Там 1700 моек, и это тот город, который интересен инвесторам. Важный факт, потому что собственных средств для открытия бизнеса в столице нам не хватит. Кроме того, мы уже побывали в Ярославле и объехали там все мойки, большинство из них согласны подключиться к сервису. Архангельск продемонстрировал, что это рабочий сервис, который приносит доход, экономит время и трудозатраты.



 ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО  
**ДОРСТРОЙМЕХАНИЗАЦИЯ**

*40 лет  
на благо северян!*

Реклама

# 1С:БУХГАЛТЕРИЯ 8



## НОВЫЙ УРОВЕНЬ АВТОМАТИЗАЦИИ УЧЕТА

1С®

ООО «Линк-сервис»

Официальный партнер фирмы «1С»  
в Архангельске

тел./факс (8182) 65-77-44, e-mail: 1C@LSA.ru  
163000 Архангельск, пл. Ленина, 4, офис 1810

**РЕКЛАМА**

**Распространим  
корреспонденцию**

по офисам  
г. Архангельска

- **газеты**
- **листовки**
- **журналы**
- **буклеты**

**+7-960-000-8235**



Реклама



www.tebo.ru

## ПОЛИПРОПИЛЕНОВЫЕ ТРУБЫ И ФИТИНГИ





г. Архангельск, Окружной ш., Кузнецихинский промузел, стр-д 1, д. 13

**(8182) 29-75-72, 46-25-76**

## Деловой гороскоп: 15.09 – 21.09

**ОВЕН.** Творческая бизнес-идея может открыть радужные карьерные перспективы. Амбициозные планы способствуют продвижению по службе. Вместе с тем избегайте споров, особенно с начальством. Лучше сразу учесть мнение босса, а свое оставить при себе.

**ТЕЛЕЦ.** Вас ждет улучшение материального положения. Взаимоотношения с коллегами будут только радовать. Но вам следует не только брать, но и отдавать. Протяните руку помощи своим близким.

**БЛИЗНЕЦЫ.** Оптимизм поможет вам воспринимать неудачи этой недели как небольшое препятствие на пути к намеченной цели. Такое отношение к проблемам откроет в будущем все двери. У вас появится шанс начать свое дело или крупно заработать, причем исключительно благодаря своему уму и сообразительности. Это повысит ваш статус.

 **ПАК.** Сейчас вы находитесь на один шаг впереди всех. Не бойтесь брать на себя дополнительные обязанности: вы можете перехватить инициативу у конкурентов и вырваться далеко вперед.

**ЛЕВ.** Вы несколько форсируете события. Как только на горизонте появится возможность заработать, судьба подаст знак, не беспокоиться. Сейчас торопиться не стоит – можно наделать ошибок. Начальнику можно пожаловаться на коллегу, который мешает вам жить, сейчас босс на вашей стороне.

**СРОЧНО!**

**Продается  
земельный участок  
на Сульфате (25 соток)**

Сделано орошение. Получены  
разрешения на водопровод,  
канализацию, электричество.

**+7-921-476-0541**



# Экопроект

экология — это политика будущего

Тел./факс: (8184) 569210, 89116886692,  
e-mail: m-ekoproekt29@yandex.ru

## УТИЛИЗАЦИЯ ПОКРЫШЕК



Утилизация промышленных отходов

- документы (акты) для отчетности в Росприроднадзор
- заключение постоянных договоров на обслуживание
- вывоз своим спецтранспортом бесплатно  
(в пределах Архангельска, Новодвинска, Северодвинска)

**ПОКУПКА ОТРАБОТАННЫХ МАСЕЛ!!!**

Стоимость  
услуг  
по утилизации  
**от 4000**  
руб./тонна с НДС

**Турагентство Марии Колесниковой**

**Старт продаж новогодних туров**



**Коттеджи в Финляндии**  
**Горные лыжи**



**Экзотика**  
**Пляжный отдых**

г. Архангельск, ул. Морская, 7, оф. 221

тел. (8182) 23-86-09. тел./факс (8182) 20-57-20, моб. 8-911-553-0673

**ДЕВА.** Философски отнеситесь к перспективам заработка. Вам надо сейчас использовать всю силу внушения, чтобы «выбить» из начальства необходимую сумму на свой бизнес-проект. Положитесь на интуицию, которая подскажет, как это сделать лучше.

 **ВЕСЫ.** Отправляясь в командировку с компаньоном. В новом обществе вы сможете продемонстрировать гибкость своего ума и умение находить выход из любых ситуаций. В вас проснется истинный руководитель, что будет замечено начальством.

**♏ СКОРПИОН.** В погоне за карьерными амбициями вы можете не заметить главного – семью и близких. Лучше возьмите отпуск и отвезите их к морю – бархатный сезон никто не отменял. В офисе назревает какой-то конфликт, лучше вернуться посвежевшим и загорелым, когда инцидент будет исчерпан.

**СТРЕЛЕЦ.** Не раскрывайте всех подробностей своего проекта коллегам. Среди них есть ваш соперник, который может перехватить инициативу и попросту украсть идеи. Более того, конкурент может попытаться полностью отстранить

вас от проекта. Заручитесь поддержкой босса – это станет вашим козырем в рукаве.

**КОЗЕРОГ.** Вам стоит прислушаться к предложениям партнера о совместном ведении дел и разделении полномочий. Не пренебрегайте этой помощью – она позволит вам сохранить силы для дальнейшего продвижения проекта и достичь цели

 **ВОДОЛЕЙ.** Ваши близкие сейчас нуждаются в поддержке. Вам тоже стоит восстановить силы и психологическое равновесие – скоро на вас свалится много работы, и тогда помощь потребуется уже вам. На этой неделе вам могут одобрить кредит. У знакомых денег лучше не занимать.

 **Рыбы.** Будьте начеку – против вас плетутся интриги. Коллега за спиной строит козни. Вспомните, кому вы недавно перешли дорогу. Слухи о вашей неблагоденности могут дойти до высшего руководства, и тогда вам придется перед ним оправдываться. Лучше сейчас разобраться в ситуации и пресечь намерения конкурента на корню. Вы приобретете нового друга. Главное – сохранять спокойствие.

ИТАР-ТАСС



# АРХАНГЕЛЬСКИЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ БИЗНЕС-ИНКУБАТОР

---

## БИЗНЕС-ИНКУБИРОВАНИЕ, КОНСАЛТИНГ, ПОМОЩЬ В РЕГИСТРАЦИИ, БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ, ОБУЧЕНИЕ

163060, г. АРХАНГЕЛЬСК,  
пр. Обводный канал,  
д. 12, 5 этаж, оф. 501  
Тел. (8182) 42-14-53,  
Факс (8182) 42-14-63  
E-mail: [office@msp29.ru](mailto:office@msp29.ru)  
[www.msp29.ru](http://www.msp29.ru)

163650, г. КОРЯЖМА,  
ул. Дыбцина, д. 1, 1 этаж,  
тел. +7-921-290-57-57, e-mail: [korbi@msp29.ru](mailto:korbi@msp29.ru)

165150, г. ВЕЛЬСК,  
ул. Конева, д. 16/а, строение 15,  
тел. +7-921-293-57-57, e-mail: [velbi@msp29.ru](mailto:velbi@msp29.ru)

Регионал

**БИЗНЕС-КЛАСС**  
*Архангельск*

Газета зарегистрирована 22 декабря 1999 года. Свидетельство о регистрации  
ПИ № ТУ 29-00302 от 07.10.2011 выдано Управлением Федеральной  
службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых  
коммуникаций по Архангельской области и Ненецкому автономному округу.

Учредитель и издатель – **ООО «ИМИДЖ-ПРЕСС».**  
Шеф-редактор **Алексей Липницкий.**  
Исполнительный директор **Людмила Голубева.**  
**Главный редактор Е. С. СВЕТЛИЧНАЯ**  
Верстка и дизайн рекламы: **Андрей Овчинников.**  
Корректурa: **Наталья Трофименко.**  
Адрес редакции и издателя: **163001, г. Архангельск,  
пр. Сов. Космонавтов, 169 – 83.**  
Телефоны редакции и рекламной службы:  
**(8182) 20-44-02, 65-25-40, факс (8182) 20-44-02.**  
E-mail: **bclass@mail.ru (для рекламодателей),  
impress@atnet.ru (редакция).**

**№ 32 (704), 15 сентября 2014 г.** Подписано в печать 12.09.2014,  
по графику в 17:00, фактически в 17:00.

Отпечатано в **ОАО «Северодвинская типография»**  
(164521, г. Северодвинск, ул. Южная, 5). Заказ 1922.  
Тираж номера 10 000.  
Аудитория сайта в августе – 16 690 посетителей.

Материалы номера и архив доступны на сайте: **www.bclass.ru**  
Цена в розницу и по подписке свободная.  
Подписка в редакции и во всех отделениях связи  
Архангельской области, подписной индекс – **83745.**  
Отдел доставки: **(8182) 21-37-68.**  
Ограничение по возрасту 18+.

(8182) 46 07 47

СОЛНЕЧНЫЙ  
МАЙОР КОМПАНИ

Проектная декларация на сайте [www.sg-dom.ru](http://www.sg-dom.ru)

Рассмотрение на ввод объектов в эксплуатацию от 14 мая 2013 №103(д) Архангельск - 173 код документа 103(д), Архангельск

**A дoма лучше!**

**Выгодная ипотека ВТБ24**

ставка **10,95%** годовых

Отдел продаж:  
Архангельск,  
Московский проспект,  
дом 41, корпус 2.

# АВТОГАЗЕТА

АРХАНГЕЛЬСКАЯ ОБЛАСТНАЯ

НАШ САЙТ: [WWW.AG29.RU](http://WWW.AG29.RU)

19 лет автомобилисты  
Архангельской области  
начинают рабочую неделю  
с еженедельника  
“АВТОгазета”

**спрашивайте на АЗС Архангельска и области**

- **Актуальная информация**
- **Свежие новости**
- **Аналитика**
- **Объявления**

16<sup>+</sup>

**Приглашаем к сотрудничеству**

**☎ (8182) 204-402, 631-428, 65-25-40**

**@ [autogazeta29@mail.ru](mailto:autogazeta29@mail.ru)**

**@ [www.ag29.ru](http://www.ag29.ru)**



ООО "ИМИДЖ-ПРЕСС" - Регионал