

ЕСЛИ ЕСТЬ ДЕЛО В ЖИЗНИ!

Ухтинский 6+ Торговый Двор

№ 16 (361) 16 мая 2015 г.
www.nepsite.ru

НЭП

Рекламное издание

Словое приложение к еженедельнику

УХТА ⇄ СЫКТЫВКАР

ежедневно с 2011 года!
такси - «ТИМАН»

Ориентировочное время отправления. **ЗАБИРАЕМ ИЗ СОСНОГОРСКА**

Гост. «ТИМАН»: 01:00, 04:00, 06:30, 08:00, 10:00, 12:00, 14:00, 16:00, 17:30, 19:00, 23:00

Гост. «АЭРОФЛОТ»: 04:00, 06:30, 09:00, 11:00, 13:00, 14:30, 16:00, 17:30, 19:00, 21:30, 23:00

700 р.

Остановки по требованию: ЦРБ, Кардиологический центр

Билеты для отчетности, детские автокресла, бустеры.

8-912-94-98-117
8-904-27-33-019

vk.com/timan11

8-965-86-48-955
(8-8216) 770-777



КОМПАНИЯ «ГАЛС»

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР

г. Ухта
ул. Заводская, д. 3
телефон **73-02-94**

Режим работы:
пн-пт 8:00-19:00, сб-вс 10:00-17:00

Реклама

В этом
номере

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ РК

► О порядке указания КПП в декларации по ЕНВД, стр. 4

► Часть расходов на доставку товаров в глубинку предпринимателям компенсирует правительство Коми, стр. 5

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ РФ

► Министерства проанализируют различные подходы к налогообложению самозанятых граждан, стр. 7

ПРАВОВЫЕ НОВОСТИ РФ

► Деятельность по реализации товаров в рамках договоров поставки и по государственным (муниципальным) контрактам на ПСН не переводится, стр. 15

weber.vetonit TT40

ШТУКАТУРКА с мужским характером

- УНИВЕРСАЛЬНО
- НАДЕЖНО
- ТЕХНОЛОГИЧНО
- КАЧЕСТВЕННО



ШТУКАТУРКА ЦЕМЕНТНАЯ



Сеть магазинов нижнего белья

г. Ухта, ул. Чибьюская, 1, ТЦ «Лада»
г. Сосногорск, ТЦ «Аркада», пав. 22

Lolita



ВНИМАНИЮ ВЫПУСКНИКОВ!

Огромный выбор чулок и колготок (фантазийные, цветные и т.д.)

На колготки плотностью от 160 ден - **СКИДКА 21%**

На домашнюю женскую одежду и мужской трикотаж фирмы **CLEVER** - **СКИДКА 30%**

При покупке на **1000 руб.** - дисконтная карта **10% в подарок**

При покупке свыше **2000 руб.** - дисконтная карта **15% в подарок**

КУПАЛЬНИКИ пр-ва Прибалтики На модели прошлого года - **СКИДКА 70%**

На женский трикотаж фирм

эйс и **Pelican** - **СКИДКА 47%**

V.I.P.A
В наличии
нижнее белье фирмы
Весь май **СКИДКА 48%**

НОВОЕ ПОСТУПЛЕНИЕ прибалтийского нижнего белья **высокого качества**

ЦЕНЫ ПРОШЛОГО ГОДА НА ВСЬ АССОРТИМЕНТ

Реклама



ООО «СтройСпецТехника»

Т.: 8-904-27-400-88, 79-42-90
Т/факс (8216) 75-15-38

СДАЧА В АРЕНДУ СПЕЦТЕХНИКИ:

тралы (низкорамные), автоплощадки, автокраны (г/п 25 т и более),
экскаваторы колесные Hyundai с гидромолотом (V ковша 0,8 м³),
экскаватор гусеничный (болотник), V ковша 1,1 м³,
бульдозеры, самосвалы (V кузова 16 м³),
фронтальные погрузчики (V ковша 1,8 м³),
КАМАЗ бортовой полноприводный с гидроманипулятором (г/п 7 т),
автовышка.

ПЕРЕВОЗКА НЕГАБАРИТНЫХ ГРУЗОВ,
ПРОДАЖА И ДОСТАВКА
ЩЕБНЯ ВСЕХ ФРАКЦИЙ В ЛЮБОМ ОБЪЕМЕ,
А ТАКЖЕ ДРУГИХ СЫПУЧИХ ГРУЗОВ.
УСЛУГИ АВТОЭЛЕКТРИКА,

МЕСТА ДЛЯ ХРАНЕНИЯ И СКЛАДИРОВАНИЯ ГРУЗОВ.



Реклама

e-mail: stroispectehnika@mail.ru

Закключаем договоры. Любая форма оплаты.

WWW.SST-UHTA.RU



Реклама

MIKRON-X

Ухта, Зерюнова-10, с 10 до 18 ч. (ВС - вых.)

РЕМОНТ электроники и техники

ГАРАНТИЯ до 1 года

Тел.: 8(8216) 797-326, 777-343

АСЦ "АВВА" -
официальный представитель компаний
Samsung, LG, Indesit, Ariston, "Атлант"
по гарантийным и платным ремонтам.

Реклама



Наш адрес: Семяшкина-8а



74-18-88

ГАРАНТИЯ



Фото из сети интернет

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ УХТЫ

В администрации Ухты прошло очередное заседание оперативного штаба по контролю за ценами на товары первой необходимости. Были рассмотрены документы по итогам очередного ежемесячного мониторинга цен на социально значимые продукты питания, лекарственные препараты и горюче-смазочные материалы (ГСМ). В апреле цены на ГСМ увеличились незначительно, поэтому критического момента не наблюдается. На рынке продуктов питания также наметился небольшой рост цен, но это связано с поставками продуктов нового урожая и касается в основном импорта. Более чем стабильной остается ситуация с лекарственными препаратами. Если ранее горожане часто жаловались на неоправданное повышение цен на списочные товары социальной значимости, то за апрель на телефоны «горячей линии» не поступило ни одной жалобы.

<http://mouhta.ru>

В МАУ «МФЦ» МОГО «Ухта» с 30 апреля 2015 года организовано предоставление государственных услуг Управления Республики Коми по занятости населения.

1. Содействие гражданам в поиске подходящей работы, а работодателям — в подборе необходимых работников.
2. Организация профессиональной ориентации граждан в целях выбора сферы деятельности (профессии), трудоустройства, профессионального обучения.
3. Прием заявлений и представление информации об организации проведения оплачиваемых общественных работ.
4. Прием заявлений и организация временного трудоустройства несовершеннолетних граждан в возрасте от 14 до 18 лет в свободное от учебы время, безработных граждан, испытывающих трудности в поиске работы, безработных граждан в возрасте от 18 до 20 лет из числа выпускников образовательных учреждений начального и среднего профессионального образования, ищущих работу впервые.
5. Содействие самозанятости безработных граждан.
6. Социальная адаптация безработных граждан на рынке труда.
7. Прием заявлений о предоставлении социальных выплат гражданам, признанным в установленном порядке безработными.
8. Профессиональное обучение и дополнительное профессиональное образование безработных граждан, включая обучение в другой местности.

<http://mfc.mouhta.ru>**ИНФОРМАЦИЯ****О порядке указания КПП в декларации по ЕНВД**

Если компания осуществляет деятельность, подпадающую под ЕНВД, на территории, подведомственной налоговому органу, где она состоит на учете по месту своего нахождения, то она должна указывать на титульном листе декларации по ЕНВД в поле «по месту учета (код)» значение «214». В 5-й и 6-й позициях КПП указывается значение «35» (постановка на учет организации в качестве плательщика ЕНВД). Если же организация осуществляет деятельность, в отношении которой применяется ЕНВД, не по месту своего нахождения, а на территории других муниципальных образований, то в поле «по месту учета (код)» указывается значение «310» (по месту осуществления деятельности российской организации) и КПП с тем же значением в 5-й и 6-й позициях, равным «35» (Письмо ФНС России Н ГД-4-3/1895 от 05.02.2014).

Межрайонная ИФНС России №3 по
Республике Коми в г. Ухта



Деловая миссия зарубежных компаний в Ухту

27-29 апреля состоялась деловая миссия представителей зарубежных компаний в Ухту.

Она организована Представительством Республики Коми в Северо-Западном регионе РФ совместно с администрацией Ухты, Финско-Российской торговой палатой и Союзом китайских предпринимателей в России в целях знакомства предпринимательского сообщества зарубежных стран с экономическим потенциалом Республики Коми, ее потребностями и установления контактов сотрудничества.

Мэр Ухты Игорь Михель рассказал о перспективах развития муниципального образования и сферах возможного сотрудничества. Затем была организована встреча с представителем Ухтинского государственного технического университета. Г-жа Цай Гуйжу предложила руководству УГТУ организовать встречу с заместителем министра образования Китая по вопросам обучения китайских студентов в университете. Университет получил еще одно предложение — от компании «Гринвуд» — о посещении их технопарка для знакомства с организацией работы на самокупаемости. Такой опыт будет особенно полезен в связи со скорым открытием при УГТУ бизнес-инкубатора «Родина первой российской нефти — Ухта».

Второй день деловой миссии начался с «круглого стола», который был посвящен перспективам международного сотрудничества. Представители Республики Коми провели презентацию экономического, промышленного и инвестиционного потенциала региона. Начальник экспертно-аналитического отдела Агентства инвестиционного развития Республики Коми Наталья Сечина представила информацию о мерах поддержки инвесторов в регионе, а руководитель отдела угольной и горнорудной промышленности Минпрома РК Михаил Шехтер представил инвестиционные проекты республики в промышленной отрасли. По итогам союз

китайских предпринимателей в России выразил заинтересованность в сотрудничестве с правительством Республики Коми по реализации инвестиционного проекта «Строительство целлюлозно-бумажного комбината». В ходе беседы г-жа Цай Гуйжу предложила Министерству развития промышленности и транспорта Республики Коми посетить Китай для знакомства с инвестором и аналогичным производством в КНР.

Далее прошли встречи, в рамках которых состоялись презентации представителей финских и китайских компаний и предпринимателей Ухты, а также озвучены предложения о сотрудничестве. Финская компания Ruukki по итогам своей презентации получила предложения о строительстве в Ухте объектов на основе быстровозводимых конструкций, а китайская компания Pearl River (ООО «Восточный экспресс») выразила заинтересованность в сотрудничестве с компанией Viratu по продвижению инновационных разработок в сфере IT на зарубежные рынки.

Деловая миссия завершилась посещением предприятий Ухты — ЗАО «Ухтинский экспериментально-механический завод», ООО «Табула» и ООО «Ухтинский завод строительных материалов». Китайскую делегацию особенно заинтересовал ресурсный потенциал последнего предприятия. По итогам переговоров руководство ухтинского завода стройматериалов получило предложение о сотрудничестве по расширению и модернизации производственных мощностей.

Г-жа Цай Гуйжу отметила, что визит для китайской делегации оказался очень плодотворным, и сообщила, что в связи с решением правительства Китая об увеличении до 2020 г. объема вложения инвестиций в зарубежные проекты на 500 млрд долларов, проекты Республики Коми актуальны и интересны для рассмотрения.

www.komiinform.ru

Предприниматели в Коми отказываются от патентной системы налогообложения

Фото из сети интернет



С 2013-го в Коми была введена патентная система налогообложения для предпринимателей. Однако уже на второй год количество бизнесменов, перешедших на патент, уменьшилось.

Внедрение новой системы налогообложения было обусловлено желанием государства подтолкнуть к развитию сегмент малого и микробизнеса. Инициаторы нововведений уверяли, что количество бизнесменов увеличится, так как перешедшие на патент предприниматели освобождаются от обязанности по уплате ряда налогов: на доходы физических лиц, на имущество физических лиц, на добавленную стоимость.

В Коми патент выдается на 50 различных видов деятельности (47 прописаны в Налоговом кодексе плюс три дополнительных: изготовление мебели, строительство жилья и других построек, деятельность бань и душевых). На патент изначально могли рассчитывать предприниматели, имевшие доход от 100 тысяч до 3 миллионов рублей в год (перечень всех видов содержится в республиканском законе с некоторыми изменениями), а штат наемных работников не должен был превышать 15 человек.

Однако в ноябре перешедших на патенты предпринимателей в Коми разделили на городских и районных. Были и другие изменения: отменили минимальный размер потенциально возможного годового дохода предпринимателя (те самые 100 тысяч рублей). В итоге стоимость патента с 1 января 2015 года определяется на основе доходности бизнеса за 2013 год. Были пересмотрены и ставки по некоторым видам деятельности (для городских предпринимателей многие ставки были увеличены). Все это было сделано для того, чтобы пополнить бюджет региона дополнительными налоговыми поступлениями.

Итогом стало то, что в 2014 году было выдано 2 024 патента, что на 16% (388 штук) меньше. В региональном Управлении федеральной налоговой службы сообщили, что снижение обусловлено переходом индивидуальных предпринимателей на другие системы

налогообложения, в частности на систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход.

В пятерку самых популярных видов деятельности входят:

- сдача в аренду жилых и нежилых помещений, дач, земельных участков, принадлежащих предпринимателю, — 338 патентов;
- оказание автотранспортных услуг по перевозке пассажиров — 275 патентов;
- грузоперевозки — 229 патентов;
- розничная торговля в залах не более 50 квадратных метров — 146 патентов;
- ремонт жилья и построек — 138 патентов.

По данным УФНС выдано патентов в 2014 году (от общего числа):

Сыктывкар	34%
Ухта	17%
Усинск	8%
Воркута	4%

По сравнению с 2013-м ситуация практически не изменилась. В прошлом году невостребованными оказались следующие виды деятельности: производство и реставрация ковров, ведение охотничьего хозяйства, частная детективная деятельность. В 2013-м не пользовались популярностью: звукозапись, услуги носильщиков на железнодорожных вокзалах и в аэропортах, услуги по зеленому хозяйству и декоративному цветоводству, ведение охотничьего хозяйства, экскурсионные, обрядовые услуги. Доходы от патентной системы налогообложения поступают в местные бюджеты. В 2014 году сборы составили 29,999 миллиона рублей (в первом квартале 2015-го — 17,66 миллиона). В 2013 году от выдачи патентов в бюджеты поступило 26,87 миллиона рублей. Сейчас сегмент малого и микробизнеса в Коми подталкивают к развитию «налоговыми каникулами».

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ РК

Правительство Республики Коми продолжает компенсировать предпринимателям часть расходов на доставку товаров в труднодоступные районы. Всего в республике утверждено 410 сельских населенных пунктов, которые есть в каждом муниципальном районе. В этом году в Центр поддержки развития экономики Республики Коми обратилось 107 предпринимателей. По результатам рассмотрения заявок 92 хозяйствующим субъектам будут возмещены понесенные ими транспортные затраты в период с ноября 2014 года по октябрь 2015 года. Ознакомиться с перечнем труднодоступных малочисленных или отдаленных сельских населенных пунктов Республики Коми можно здесь: <http://econom.rkomi.ru/content/6034/29.12.12.№527>.

www.komiinform.ru

Без малого 27 миллионов рублей получили из федерального бюджета сельхозпроизводители Республики Коми для проведения весенних полевых работ и осуществления своей текущей деятельности. По словам заместителя министра сельского хозяйства Республики Коми Эдуарда Блоха, эта сумма составляет 22% от лимита средств, которые поступают в регион. Всего аграрии республики в этом году могут рассчитывать на 115,6 млн рублей поддержки из бюджета Российской Федерации. Кроме того, аграриям республики предоставлены и субсидии из республиканского бюджета. Общий объем их составил 309,1 млн рублей. Тем сельхозтоваропроизводителям, кто представил необходимые документы за март и весь первый квартал 2015 года, субсидии выплачены в полном объеме, сообщает пресс-служба фракции «Единая Россия» в Госсовете РК.

www.komiinform.ru

Первый заместитель прокурора Республики Коми утвердил обвинительное заключение по уголовному делу в отношении индивидуального предпринимателя из Княжпогостского района. Органом предварительного расследования он обвиняется в совершении преступления, предусмотренного ч. 3 ст. 159 УК РФ (мошенничество в крупном размере). По версии следствия, будучи осведомленным о возможности получения бюджетной субсидии для начала осуществления предпринимательской деятельности, житель г. Емвы в конце 2013 года обратился в районную администрацию с заявлением о предоставлении ему такого гранта. К заявлению он приложил документы, содержащие заведомо ложные сведения об осуществлении деятельности по откорму крупного рогатого скота. Получив обманным путем бюджетные средства, мужчина по целевому назначению их не использовал, распорядившись ими по своему усмотрению. Преступление выявлено сотрудниками полиции. В ходе предварительного расследования коммерсант свою вину признал частично, настаивая на том, что планировал потратить полученную субсидию на развитие бизнеса. При этом ущерб, причиненный бюджету, он не возместил. Уголовное дело для рассмотрения по существу направлено в Княжпогостский районный суд.

www.prockomi.ru

АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ. АДРЕС: БУШУЕВА, 18 а



“ВЕНЕЦ”

www.venec.net

НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ **20** лет

ВСЯ НЕДВИЖИМОСТЬ НА VENEC.NET

- Срочный выкуп
- Продажа
- Аренда
- Новострой
- Ипотека
- Оформление
- Приватизация
- Перепланировка

 **76-17-75, 77-74-25, 73-88-83**

E-mail: venec@list.ru

Реклама.

ПРЕДПРИЯТИЕ СДАЕТ В АРЕНДУ

ПЕРВЫЙ И ВТОРОЙ ЭТАЖ ЧЕТЫРЕХЭТАЖНОГО КИРП. ЗДАНИЯ ПОД ОФИСНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ,

общ. пл. 530 кв.м, имеется столовая,
цена за 1 кв.м - 500 руб.,
по адресу: Ухта, ул. Моторная, 14.

Контактные тел.: **79-58-62, 79-58-60, 8-912-54-78-203.**

Реклама

НОВОСТИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Итальянская строительная компания Saipem готова начать работы в рамках проекта «Турецкий поток», когда поступит соответствующий запрос от «Газпрома». Об этом заявил генеральный директор Saipem Умберто Верджине. «Мы находимся в контакте с заказчиком, чтобы перейти к работам по проекту «Турецкий поток», — отметил он. Saipem была нанята для прокладки газопровода по дну Черного моря в рамках проекта «Южный поток». После отказа России от его реализации договор с итальянской компанией не был расторгнут. «Газпром» в настоящее время ожидает получения необходимых разрешений для начала строительства «Турецкого потока». В апреле главы министерств иностранных дел Греции, Сербии, Македонии, Венгрии и Турции подтвердили намерение участвовать в строительстве газопровода по новому маршруту. «Турецкий поток» — трубопровод с пропускной способностью 63 миллиарда кубометров газа



Фотографии из сети интернет

в год и протяженностью около 1100 километров — будет состоять из четырех ниток. Он будет проложен по дну Черного моря. По «Турецкому потоку» «Газпром» намерен транспортировать топливо в страны Юго-Восточной Европы, в том числе в Грецию. Предполагается, что на турецко-греческой границе будет создан газовый хаб, а страны ЕС будут самостоятельно строить инфраструктуру, необходимую для приема топлива на своей территории.

Китай стал второй страной в мире по количеству земель, отданных под виноградушки для производства вина.

Об этом говорится в докладе Международной организации винограда и вина (IOVV). В 2014 году под виноделие в Китае было задействовано 799 тысяч гектаров земли, в то время как в Испании, занимающей первое место в этом рейтинге, для аналогичных нужд используется 1,02 миллиона гектаров. Франция, которая хоть и остается крупнейшим производителем вина,



переместилась на третье место по числу земель, отданных под виноградушки. Всего в данной стране под нужды виноделия используется 793 тысячи гектаров земли. Китай быстро становится основным игроком в виноделии. Сейчас площади, отведенные под виноградушки, занимают уже около 11% сельскохозяйственных земель страны, что на 4% выше показателя 2000 года. В свою очередь, в Европе количество виноградушек, наоборот, сокращается. В силу реализуемой в ЕС винодельческой политики только в 2008–2011 годах площадь земель, отведенных под виноградушки, сократилась на 94 тысячи гектаров. Европейские производители преследуют при этом цель повысить качество и эффективность производства и поднять цены на свою продукцию.

По материалам сайта: <http://lenta.ru>

СЛОВАРЬ ДЕЛОВОГО ЧЕЛОВЕКА

Обычай делового оборота — это не предусмотренное законодательством или договором, но сложившееся, то есть достаточно определенное в своем содержании, широко применяемое в какой-либо области предпринимательской деятельности правило поведения, например, традиции исполнения тех или иных обязательств и т.п. Обычай делового оборота может быть применен независимо от того, зафиксирован ли он в каком-либо документе (опубликован в печати, изложен во вступившем в законную силу решении суда по конкретному делу, содержащему сходные обстоятельства и т.п.).

Объем продаж, валовой — это совокупные продажи (включая продажи в кредит) за данный учетный период, оцененные по полным ценам (ценам счетов-фактур) без учета предоставленных скидок, возвратов проданной продукции, снижений цен и прочих поправок.

www.edictionary.ru

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ РФ

Премьер-министр РФ Дмитрий Медведев поручил Минфину, Минэкономразвития и Минтуду России дополнительно проанализировать различные подходы к определению категории самозанятых граждан для целей налогообложения. Как сообщает пресс-служба правительства РФ, соответствующее поручение дано по итогам Коллегии Минфина, которая состоялась 14 апреля 2015 года, и включено в резолюцию от 25 апреля 2015 года №ДМ-П13-2801. Напомним, правительство РФ планирует ввести особый порядок исчисления и уплаты НДФЛ и страховых взносов в государственные внебюджетные фонды для самозанятых граждан, осуществляющих определенные виды приносящей доход деятельности без привлечения наемных работников и не зарегистрированных в качестве ИП.

www.klerk.ru

Минэкономки предложило снизить квоту малого бизнеса в госзакупках в 2015 году с 18% до 9%. Министерство объясняет инициативу сосредоточением закупок крупных заказчиков в первой половине года. В предпринимательском объединении «Клуб лидеров», проверявшем выполнение «дорожной карты» по расширению доступа малого и среднего бизнеса к закупкам госкомпаний, отмечают, что оно затрудняется сложностью требований к поставщикам и дороговизной необходимых процедур. По мнению экспертов, 18-процентную квоту для малого бизнеса могут выделить не все госкомпании: чтобы сделать это, им придется выносить непрофильные виды деятельности на аутсорсинг. Минэкономки опубликовало проект поправок к Постановлению правительства N 1352 от 11 декабря 2014 года, который предлагает снизить долю малых и средних предприятий в закупках крупных госзаказчиков с 18% до 9% с учетом субподряда, а долю прямых договоров — с 10% до 5%. Документ появился на портале раскрытия правовой информации regulation.gov.ru.

www.kommersant.ru

Владимир Путин 2 мая 2015 г. подписал Федеральный закон № 122 «О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации и статьи 11 и 73 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации», закрепляющий обязательность применения профессиональных стандартов работодателями.

Документ вносит изменения, в частности, в Трудовой кодекс Российской Федерации, которыми закрепляется обязательность применения профессиональных стандартов работодателями в части требований к квалификации, необходимой работнику для выполнения определенной трудовой функции, в случае, если указанные требования установлены Кодексом, другими федеральными законами, иными нормативно-правовыми актами РФ. Если законодательством не установлены такие требования, то профессиональные стандарты применяются работодателями в качестве основы для определения требований к квалификации работников с учетом особенностей выполняемых работниками трудовых функций, обусловленных применяемыми технологиями.

www.eg-online.ru

Компании «Додо Пицца» ТРЕБУЕТСЯ

ПИЦЦАМЕЙКЕР

тел. 70-70-75

ОРГАНИЗАЦИИ ТРЕБУЮТСЯ:

- **ВОДИТЕЛИ**
(наличие всех категорий)
т. 8-912-948-73-14
- **КЛАДОВЩИК** со знанием
строительных материалов, запчастей
т. 8-912-943-23-91
- **РАБОЧИЙ** по комплексному
обслуживанию зданий и сооружений
т. 8-912-943-23-91

*Резюме по т/ф: 8 (8216) 77-11-68, 77-12-31*

СДАМ КОММЕРЧЕСКОЕ ПОМЕЩЕНИЕ

от 30 до 100 кв.мг. Ухта, пр. КОСМОНАВТОВ-5/2
(недалеко от перекрестка
Ленина – Космонавтов)

НА ДЛИТЕЛЬНЫЙ СРОК

Т. 8-922-592-20-20

ОРГАНИЗАЦИЯ РЕАЛИЗУЕТ В Г. УХТЕ ПО НИЗКИМ ЦЕНАМ:

- светильники в ассортименте, **100 р.**
- линолеум (шир. 2 м), **65 р/кв.м**
- плитка облиц. стеновая (20x20 и 15x15), Смоленск, **40 р/кв.м**
- стекло листовое витринное (6 мм), ящик - 20 листов (лист 2,4x3,21 м), **470 р/лист**
ПРИ ПОКУПКЕ ЯЩИКА - СКИДКА 50%
- б/у торговое оборудование для магазинов

ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ОПТОМ - ЦЕНЫ ДОГОВОРНЫЕ

Т.: 8(8216) **75-95-73, 75-91-14.**



1 КЛУБ
ПРОГРАММИСТОВ



ПРОГРАММИСТ-
ЭТО
ПЕРСПЕКТИВНО!

МЫ ПРИГЛАШАЕМ ШКОЛЬНИКОВ НА СЛЕДУЮЩИЕ КУРСЫ:

- Основы программирования на языке Java.
- Системное администрирование для школьников.
- Основы программирования в "1С:Предприятие 8".
- Подготовка к ЕГЭ по информатике.
- Конструирование и робототехника.

Адрес: г. Ухта, Юбилейная, 14, оф. 304

 **8(8216) 798-736**

Реклама

Реклама

ОГРН №309110819800012



ЮРИСТ

- Консультации
- Составление исковых заявлений,
претензий, договоров
- Представительство в суде
- Арбитражные споры

пр. Ленина, 4, 2 эт., оф. 15 (гост. «Тиман»)

8-904-109-66-96

НОВОСТИ НЕДВИЖИМОСТИ

В Республике Коми начала работать «горячая линия» по вопросам организации и проведения капитального ремонта в многоквартирных домах. В случае отсутствия ответа в «информационной базе» специалист самостоятельно связывается с сотрудниками Регионального фонда капитального ремонта многоквартирных домов, перезванивает гражданину или переводит звонок на телефон ответственного сотрудника Фонда капремонта. Звонки граждан принимаются ежедневно по бесплатному номеру Центра телефонного обслуживания: 8-800-200-8212. Режим работы Центра телефонного обслуживания: пн. — пт. с 8:00 до 20:00; сб. — вск. с 10:00 до 16:00.

<http://rkomi.ru>

Фонд содействия реформированию ЖКХ подготовил по итогам 2014 года рейтинг регионов, оценив эффективность деятельности управляющих организаций, ТСЖ и ЖСК. Коми получила оценку «ниже среднего». Для исследования использовались открытые материалы с сайта «Реформа ЖКХ». Рейтинг формировался на основе методики оценки эффективности деятельности управляющих организаций, товариществ собственников жилья, жилищных кооперативов и иных специализированных потребительских кооперативов, разработанной фондом. Специалисты оценивали работу управляющих организаций по пяти признакам: масштаб деятельности, финансовая устойчивость, эффективность, репутация, прозрачность. Всего в рейтинг вошло почти 39 тысяч управляющих организаций страны. В тройку регионов с самыми эффективными управляющими организациями вошли Белгородская область (40,86 балла), Башкортостан (38,54 балла) и Ленинградская область (37,21 балла). Коми заняла 74-е место, набрав 19,05 балла, что ниже среднего по стране показателя на 6,77 балла. Отметим, что по итогам 2013 года республика занимала 67-е место, но оценка ее была ниже — всего 17,27.

<http://komionline.ru>

Шестого мая председатель Общественной палаты Коми Галина Киселева и руководитель Комитета жилищно-коммунального хозяйства республики Игорь Смирнов подписали соглашение о сотрудничестве. В частности, документ подразумевает формирование эффективной системы государственного, муниципального и общественного контроля за соблюдением норм и правил в сфере содержания и ремонта многоквартирных домов. Также в договоре отмечено, что контроль будет осуществляться и за предоставлением коммунальных услуг собственникам и соблюдением ими правил пользования жилым помещением. Кроме того, как подчеркнула Г.Киселева, в соглашении указано о повышении правовой грамотности поставщиков и потребителей коммунальных услуг, о выявлении и предотвращении нарушений законодательства и иных правовых актов, а также об обмене опытом и содействии повышения квалификации кадров.

www.komiinform.ru

Новая цена квадратного метра жилья

Министерство архитектуры и строительства Коми опубликовало приказ об утверждении среднерыночной стоимости квадратного метра жилья на второй квартал 2015 года в разрезе муниципалитетов.

Среднерыночная стоимость «квадрата» учитывается при определении величины субсидии (социальной выплаты) на строительство или приобретение жилья для улучшения жилищных условий, а также величины субсидии (социальной выплаты) на строительство или приобретение жилья при переселении в южные районы республики из районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей. Также этот показатель используется для определения размера соцвыплаты на строительство или приобретение жилья в виде компенсации на погашение части жилищного кредита — она предоставляется семьям при рождении или усыновлении с 1 января 2010 года второго и последующих детей. Из приказа следует, что максимальная стоимость квадратного метра в размере 39 тысяч 62 рублей установлена в Сыктывкаре, Усинске, Ухте, Сосногорске, Сыктывдинском, Княжпогостском и Усть-Вымском районах. По сравнению с предыдущим кварталом цена увеличилась на 156 рублей (предыдущее повышение было на 155 рублей). Самое заметное повышение было в Усть-Куломском районе — на 3 452 рубля. В Воркуте цена уменьшилась сразу на 2 235 рублей, хотя до этого стоимость там возросла на 4 148 рублей. В некоторых муниципалитетах стоимость квадратного метра не поменялась.

Город, район	2-й квартал	1-й квартал	%
Сыктывкар	39062	38906	+0,4
Воркута	13085	15320	-14,6
Инта	14850	14074	+5,5
Усинск	39062	38906	+0,4
Ухта	39062	38906	+0,4
Сосногорск	39062	38906	+0,4
Печора	33200	33189	+0,03
Вуктыл	17189	16000	+7,4
Сысольский	30000	30000	-
Койгородский	25000	24000	+4,2
Корткеросский	36240	36240	-
Троицко-Печорский	28000	28000	-
Сыктывдинский	39062	38906	+0,4
Прилузский	33500	33500	-
Княжпогостский	39062	38906	+0,4
Удорский	19000	19000	-
Усть-Вымский	39062	38906	+0,4
Усть-Цилемский	21935	21935	-
Усть-Куломский	37970	34518	+10
Ижемский	22150	21816	+1,5

<http://komionline.ru>

«НЭП» ВКонтакте
vk.com/nepsite

Усть-Цильма осталась без управляющих компаний

Как сообщает пресс-служба главы и правительства республики, в марте 2015 года в усть-цилемской администрации началась комплексная проверка ее деятельности. Поводом для этого стало обращение председателя Общественной палаты Коми Галины Киселевой, которая просила проанализировать соблюдение закона о защите персональных данных и работы с обращениями граждан. Также были проведены проверки в сфере жилищной политики муниципалитета.

«Анализ материалов по работе управляющих компаний и деятельности властей Усть-Цилемского района в сфере жилищно-коммунального хозяйства, проведенный комитетом ЖКХ республики, показал, что на территории района отсутствуют организации, имеющие право управлять многоквартирными домами в связи с тем, что ни одна из управляющих компаний не обратилась с заявлением о получении лицензии, наличие которой обязательно с 1 мая этого года», — отметил председатель правительства Коми Владимир Тукмаков.

Как следует из материалов, представленных администрацией Усть-Цилемского района, 105 многоквартирных домов, расположенных на территории района, находятся в непосредственном управлении собственниками помещений многоквартирного дома.

«Администрацией района в период 2012-2014

годов не проводились открытые конкурсы по выбору управляющей организации. В итоге местные власти не смогли обеспечить надлежащее предоставление жилищно-коммунальных услуг гражданам в соответствии с регламентными требованиями. А это является нарушением прав граждан, проживающих на территории района», — пояснил руководитель кабинета республики.

По его словам, с декабря 2014 года по январь 2015 года были проведены собрания собственников помещений по вопросу выбора способа управления только в 13 многоквартирных домах. Принято решение о заключении договора на содержание общедомового имущества с ООО «Ремстройуслуга» с 1 января 2015 года.

Вместе с тем при непосредственном управлении многоквартирным домом собственники помещений заключают договоры оказания услуг по содержанию или ремонту общего имущества не с управляющими компаниями, а с обслуживающими организациями, в отношении которых невозможно проведение мероприятий в рамках государственного жилищного надзора.

Руководству администрации Усть-Цильмы поручили заняться созданием и организацией деятельности управляющих компаний.

<http://komionline.ru>

МОДНЫЙ ПОДВАЛ

МАГАЗИН ЖЕНСКОЙ ОДЕЖДЫ
И ОДЕЖДЫ ДЛЯ БЕРЕМЕННЫХ

**ЛЕТНЯЯ
КОЛЛЕКЦИЯ
ДЛЯ
БЕРЕМЕННЫХ**

Ждем вас по адресу:
г. Ухта, Ленина-5, ТД "Чайка", левое
крыло, 1 эт. Адреса «ВКонтакте»:
vk.com/modny_podval,
vk.com/mama_uhta

«Фармацевтам Ухты пришло время объединяться!»

Сегодня российская фармацевтическая промышленность и аптечная индустрия переживают не лучшие времена, хотя на уровне российского правительства и предпринимаются шаги по нормализации ситуации с лекарственными препаратами. Накроет ли кризис фармацевтический рынок? Какой выход из создавшегося положения видят местные аптечные сети, учреждения? На эти и другие вопросы на злобу дня по просьбе журнала «Регион» согласилась ответить лидер ухтинского фармацевтического рынка, директор и основатель сети «Долголет» дипломированный провизор Елена Валерьевна Мут. Она считает: «Ухтинский аптечный рынок трясет. Особенно это касается местных предпринимателей, которые работают на нем много лет. Федеральные аптечные сети проводят жесткую, зачастую заведомо неоправданную демпинговую политику, «заигрывая» с потенциальными потребителями обещаниями низких цен. По большому счету, сегодня мы наблюдаем в Ухте передел аптечного рынка. Его невозможно развивать цивилизованно, когда чуть ли не в каждом доме расположено несколько аптек. Назрела необходимость местной власти вмешаться в ситуацию по урегулированию вхождения на рынок федеральных аптечных сетей в такой небольшой город, как Ухта. Сегодня еще можно отрегулировать и повернуть ситуацию в нужное и цивилизованное русло».



— К чему приведет сложившаяся на ухтинском фармацевтическом рынке напряженная ценовая конкуренция с федералами? Какие меры и контроль здесь необходимы?

— В первую очередь, хочу сказать о том, что в конечном итоге потребитель определяет сам, кому он доверяет свое здоровье: либо проверенным временем местным аптекам с сертифицированным товаром и квалифицированными сотрудниками, где покупателей, как правило, знают в лицо, либо аптекам с низкими ценами на лекарство. Стоит пройтись по нескольким аптекам, расположенным буквально в нескольких метрах друг от друга, как становится ясно, что все рекламные штучки имеют мало общего с действительнос-

тью. Ценовая политика тех, кто позиционирует себя как аптеки со склада, на деле в большинстве случаев не выдерживает критики: лекарственные препараты в них зачастую дороже или на том же уровне, что у их конкурентов без приставки «со склада».

Ни для кого не секрет, тем более для фармацевтов, что перед сотрудниками этих аптек поставлена задача — любой ценой продать как можно больше товара. Полученная ими копеечка с многих городов сливается в хороший ручеек, а затем превращается в реку денег.

Вы скажете, это принцип бизнеса. Верно. Но этот бизнес должен быть честным и прозрачным, потому что речь идет о здоровье человека. Ребрендинг

такой формы подразумевает проведение сопутствующих ему мероприятий: переоборудование торговых залов аптек, отвечающих нормативным документам и стандартам, расширение ассортимента, усиление кадрового ресурса. Пока потребитель видит только то, что федеральные аптечные сети перекрасились в другой цвет. Посетители, заходя в торговый зал федеральной аптеки площадью 20 квадратных метров, как правило, видят там грязный пол, антисанитарию, выкладку лекарственных препаратов, похожую на аптеки конца 90-х годов прошлого столетия. Разве ЭТО не наводит на определенные размышления? В погоне за прибылью рискнуть можно многим, но не здоро-

вьем детей, стариков, сограждан!

Что мы сегодня наблюдаем в Ухте? Переизбыток аптек на единицу городской площади виден невооруженным глазом. В одном здании зачастую расположено по две, а то и три аптеки. Это создает нездоровую конкуренцию, выхлещивает работу местных аптек, и что самое негативное — дезориентирует потребителя. Вопреки мнению, будто жизнь нас чему-то учит, с возрастом пожилые люди становятся более доверчивыми, а именно они и являются основными потребителями этих аптек. По данным исследований, 80 процентов пожилых людей безоговорочно доверяют сотрудникам аптек в выборе лекарств. Реклама федеральных аптечных сетей, демонстрируемая по телевизору,

опубликованная в СМИ, обещающая, что их потребитель будет экономить не копейки, а рубли, в наше нестабильное время приносит результаты. Но за счет кого и чего? Вопрос риторический. Люди желают обманываться, так пусть же их обманывают. Это неправильно, несправедливо и обидно за старшее поколение потому, что у человека 30–35 лет такая реклама вызовет, в лучшем случае, улыбку от сыплющихся с неба денежных купюр. По меньшей мере, это выглядит некорректно, а по большому счету, ничинно.

В тяжелые времена люди стараются держаться друг друга, объединяются, чтобы «не пропасть по одиночке». Считаю, сегодня пора объединиться владельцам аптек города Ухты и создать Независимую ассоциацию фармацевтов города Ухты для защиты своих прав, ведь, как известно, один в поле не воин. Необходимо обращение к главе администрации МОГО «Ухта», депутатскому корпусу, чтобы законным путем изменить накаленную на фармацевтическом рынке города ситуацию.

Назрела необходимость применить действие закона РФ по ограничению расстояния между аптеками, которое должно составлять 500 метров. Этот вопрос уже поднимается в Государственной Думе РФ, его контролирует Росздравнадзор РФ и профильные структуры муниципалитетов. Но пока мы имеем то, что имеем. Пора вводить квоты на входжение на рынок фармацевтических услуг новых федеральных сетевых аптек, как это уже сделано по распоряжениям властей и обращению депутатов в ряде городов средней полосы России. Население города Ухты не увеличивается, наоборот, наблюдается его отток. И при таком количестве жителей единичные ухтинские аптечные учреждения могут просто «вымыться» с рынка, не выдержав прессинга федеральных сетей.

Аптека, как и любой другой бизнес, должна быть рентабельной. Сейчас ценовая политика реализации лекарственных препаратов в аптеках контролируется государством, которое при помощи муниципальных властей должно регламентировать деятельность аптек, где соблюдаются и сохранены нормативные требования к ее площадям, ассортиментному перечню, квалификации персоналу, повторюсь, расстоянию между аптеками. Нужно ужесточить меры по деятельности как федеральных аптек, так и местных. Все местные предприниматели аптечного сегмента пришли на

рынок из государственных структур, где на первом месте всегда стоял порядок и уважение к клиенту. Это стало стержнем всей нашей дальнейшей работы.

— **Елена Валерьевна, что будет с рынком лекарств, если доллар не стабилизируется? Насколько Россия зависит от импорта лекарств?**

— Тотального дефицита лекарств не будет, а значит, не будет и пустых прилавков в аптеках, как это было в начале — к середине 90-х годов прошлого столетия. Потребителям не стоит пугаться и запасаться таблетками, все они имеют свой срок годности. Ассортимент импортных лекарственных препаратов, безусловно, уменьшится. Производители-импортеры стараются заложить в их цену максимальные риски. У многих импортных оригинальных препаратов есть отечественные аналоги, но, к сожалению, не у всех. И дело не только в этом. Если спросить у врачей, то они наверняка скажут, что надо брать импортные препараты. Несмотря на то, что химическая формула одна и та же, а вот технологии очистки — другие, тут производитель играет большую роль. В аптеках сети «Долголет» у покупателя есть выбор: купить дорогостоящий препарат или более дешевый его отечественный аналог. Однако как показывает практика, для одних покупателей стоимостью товара является определяющим фактором, для других важен производитель уже проверенного и зарекомендовавшего себя положительного препарата. Вполне возможно, что из-за кризиса произойдет увеличение продаж отечественных лекарств. Необходимо развивать российскую фармацевтическую промышленность. Сейчас, к сожалению, многие фармацевтические заводы, которые уже получили международный стандарт GMP, в основной своей массе в препаратах используют импортное сырье.

— **С 1 марта по постановлению правительства РФ утвержден новый перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов, насчитывающий 608 наименований, цена на которые будет контролироваться государством. Как считают в Минздраве РФ, это позволит не допустить роста цен на лекарства в связи с колебанием валют. При этом аналитики фармацевтического рынка России менее оптимистичны. Они считают, что «на практике эта система в конечном итоге даст сбой». Ваша точка зрения?**

— Действительно, все это должно быть апробировано на практике, на местах. И только время покажет, оправданность

и жизненность такого шага на аптечном сегменте. Предполагается реформирование плюс протекционирование российской фармацевтической промышленности. Сегодня снижение цен на лекарственные препараты — одно из основных направлений сети «Долголет», которая со дня своего основания является социально ориентированным бизнесом. Мы закупаем товар у проверенных временем поставщиков — это жизненно важные препараты, список и цены на которые фиксированы властными структурами, причем на всех уровнях. Прямые поставки от изготовителей исключают возможность появления фальсифицированных лекарств. За этим следим строго. На все оставшееся сеть самостоятельно устанавливает и регулирует цены. Не один год наша сеть плодотворно сотрудничает с рядом структур нефтегазового комплекса Ухты, поставя для них лекарственных препараты и медикаменты. За все время рекламаций от заказчиков не поступало. В 2014 году в поселке Троицко-Печорск открыта аптека «Долголет».

Сеть аптек «Долголет» работает шесть лет. Мы завоевали своего покупателя и, конечно, было бы большой ошибкой поднимать цены и спровоцировать их уход. Ценовая политика у нас не меняется с осени 2014 года. Регулярно проводим различные акции, предоставляем скидки ветеранам ВОВ, труженикам тыла, пенсионерам, слабо защищенным слоям населения. Наши поставщики также понимают, что до бесконечности поднимать цены на лекарства нельзя, иначе спрос просто упадет. Для любого бизнеса, как и для человека, необходимо планирование, но именно это сейчас является самой большой проблемой. Ведь никто не знает, когда закончится экономическая нестабильность. Когда бизнес поймет, что в темноте наконец-то забрезжил рассвет, станет несколько легче.

— **В обозримой перспективе Вы планируете открытие второго бизнес-направления вашей сети. Расскажите, об этом?**

— Сегодня мы проводим завершающие, организационные мероприятия второго бизнес-направления. Под эгидой нашего единого холдинга «врач-аптека», включающего в себя два предприятия, открываем в Ухте многофункциональный медицинский Центр «Здоровье». В это название мы заложили пожелание здоровья нашим потенциальным посетителям. А как корабль назовешь, так он и поплывет.

Посетители центра смогут пройти необходимые обследо-

вания, получить консультации, провести различные исследования по крови на онкомаркеры и заболевания щитовидной железы, произвести забор анализов и получить действительно многофункциональную высококвалифицированную медицинскую помощь. Все исследования на результат будут проводиться в лаборатории на базе Центра, в отличие от наших ухтинских коллег.

Центр ориентирован на оказание медицинских услуг взрослому и детскому населению Ухты. Его деятельность, как и наша сеть, это социально ориентированный бизнес. Мы постараемся охватить и пенсионеров, и слабо защищенные слои населения. В центре будут вести прием такие специалисты, как терапевт, окулист, гастроэнтеролог, врач-остеопат, травматолог, хирург, гинеколог, педиатр и другие врачи. Приобретено и уже установлено современное импортное и российское медицинское оборудование последнего поколения: аппарат УЗИ, кардиограф. Стоматологический кабинет оснащен зарубежными расходными материалами и оборудованием. В завершающей стадии находится оснащение современной операционной, где, например, будут проводиться операции по показаниям гинеколога. В планах приглашение в Центр «Здоровье» специалистов из Москвы, Санкт-Петербурга, Кирова. Проведены переговоры и получено их согласие на сотрудничество. Это высокопрофессиональные врачи, например, из Военной медицинской академии, Кировского эндокринологического центра, которые имеют различные стелени и звания в медицинской области. Открытие Центра «Здоровье» планируем в самое ближайшее время.

— **Спасибо за открытую беседу и удачи Вам в ваших начинаниях!**

Елена СУХАРЕНКО

Аптечная сеть «Долголет»



На правах рекламы



СТРОЙМАТЕРИАЛЫ ЭКОНОМ

Магазин

Тел. 8(8216) 74-90-83, ул. Сеньюкова, 12

Реклама



МЕТАЛЛОПРОКАТ

- ◆ *труба профильная*
- ◆ *труба водогазопроводная*
- ◆ *арматура*
- ◆ *уголок*
- ◆ *швеллер*
- ◆ *балка*
- ◆ *лист г/к, х/к оцинкованный*
- ◆ *круг*
- ◆ *квадрат*
- ◆ *шестигранник*
- ◆ *полоса*
- ◆ *проволока*
- ◆ *сетка кладочная*



г. Ухта, пос. Озерный, ул. Станционная, 2 (база).
Телефоны: (8216) 75-20-47, +7-912-105-13-55.

Реклама

TRANСПОРТ ГРУЗ ГРУЗЧИКИ

(8216) **766**  **366**

ПОПУТНЫЙ ГРУЗ

Реклама

Фирма реализует товары через магазин площадью 30 кв. м. Иногда товары в магазине приобретают организации по безналичному расчету для личных нужд (не для перепродажи). С ними заключаются договоры розничной купли-продажи и выписываются товарные накладные. Может ли фирма применять в этом случае «вмененку»?

Налоговым законодательством предусмотрено, что «вмененка» может применяться, в том числе, в отношении розничной торговли через магазины и павильоны с площадью торгового зала не более 150 кв. м (подп. 6 п. 2 ст. 346.26 НК РФ). Под розничной торговлей понимается реализация товаров (в том числе за наличный расчет, а также с использованием платежных карт) на основе договора розничной купли-продажи (ст. 346.27 НК РФ). По такому договору продавец обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью (ст. 492 ГК РФ). Договор розничной купли-продажи считается заключенным с момента выдачи продавцом покупателю кассового или товарного чека или иного документа, подтверждающего оплату товара (ст. 493 ГК РФ). Реализация товаров по договорам розничной купли-продажи за наличный и безналичный расчет для целей, не связанных с предпринимательством, относится к розничной торговле, поэтому в отношении нее может применяться «вмененка». Заметим, что не облагается ЕНВД реализация на основании договоров поставки независимо от формы расчета с покупателями (наличной или безналичной).

Фотографии из сети интернет



По ошибке переплатили страховые взносы в III квартале 2014 года. В результате занизили налог на прибыль за 9 месяцев. Выяснилось это только сейчас. Нужно ли нам теперь подавать уточненную декларацию?

Нет, не нужно. На момент подачи декларации компания рассчитала налог на прибыль правильно, ведь тогда еще не было известно, что завышены взносы. А раз нет ошибки, значит, компания вправе обойтись без уточненки. Такого же мнения придерживаются судьи (Постановление Пленума ВАС РФ № 10077/11). Переплату по взносам вы должны включить в доходы текущего периода (ст. 250 НК РФ). Это подтверждает ФНС России (Письмо № ГД-4-3/2216 от 12 февраля 2014 г.). А значит, спор с инспекцией маловероятен.

www.glavbukh.ru



Уважаемые читатели нашей газеты! Если у вас возникли вопросы, связанные с предпринимательской деятельностью, просим вас сообщать их по т. 76-13-49, ф. 76-02-42, или присылать по e-mail: karpovevgeni@yandex.ru

ПРАВОВЫЕ НОВОСТИ РФ

Деятельность по реализации товаров на основе договоров поставки или по государственному (муниципальным) контрактам относится к предпринимательской деятельности в сфере оптовой торговли. Соответственно, такую деятельность можно перевести на общий режим налогообложения или «упрощенку». Патентную систему налогообложения в отношении данной деятельности применять нельзя. Об этом сообщил Минфин России в Письме № 03-11-11/2018 от 26.01.15.

Согласно подпунктам 45 и 46 пункта 2 статьи 346.43 НК РФ, ПСН можно применять в отношении: — розничной торговли через объекты стационарной торговой сети с площадью торгового зала не более 50 квадратных метров по каждому объекту организации торговли; — розничной торговли через объекты стационарной торговой сети, не имеющие торговых залов; — розничной торговли через объекты нестационарной торговой сети.

К розничной торговле, как гласит пункт 3 статьи 346.43 НК РФ, относится предпринимательская деятельность, связанная с торговлей товарами (в том числе за наличный расчет, а также с использованием платежных карт) на основе договоров розничной купли-продажи. А по договору розничной купли-продажи, как это определено в статье 492 ГК РФ, продавец обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью.

В свою очередь, государственный (муниципальный) контракт — это договор, заключенный от имени Российской Федерации, субъекта РФ (государственный контракт), муниципального образования (муниципальный контракт) для обеспечения государственных или муниципальных нужд. Такое определение дано в пункте 8 статьи 3 Федерального закона № 44-ФЗ от 05.04.13. А к отношениям по поставке товаров государственных или муниципальных нужд применяются правила о договоре поставки (п. 2 ст. 525 ГК РФ).

Соответственно, деятельность по реализации товаров, в том числе бюджетным и некоммерческим организациям, на основе договоров поставки или по государственным (муниципальным) контрактам относится к предпринимательской деятельности в сфере оптовой торговли. В отношении такой деятельности можно применять общий либо упрощенный режим налогообложения.

www.buhonline.ru

ЕСТЬ ВОПРОСЫ? ОТВЕТИМ!
WWW.NEPSITE.RU



Естественный путь к здоровью

Нередко случается, что, пройдя по всем кабинетам поликлиники или пролежав месяц в больнице, человек не замечает изменений в своем самочувствии. Что же делать? Здоровье - это самое дорогое, что у нас есть, и осознанно каждый стремится вернуть его любой ценой. Отчаявшись и перепробовав все, люди не хотят верить ничему. Но из любой ситуации должен быть выход!

Не многие знают, что 5 лет в Ухте работает «Кабинет здоровья», где специалист естественного оздоровления Тамара Петровна Ичитовкина с 23-летней практикой помогает пациентам избавиться от различных недугов.

Индивидуальный подход ПРОФИЛАКТИКА:

- предвестников инфаркта, инсульта,
- бесплодия,
- сколиоза,
- остеохондроза,
- вегетососудистой дистонии,
- межреберной невралгии,
- образования грыж и протрузий.

ВОССТАНОВЛЕНИЕ дееспособности суставов, конечностей, в т.ч. после травм.

КОРРЕКЦИЯ фигуры.

ПОВЫШЕНИЕ иммунитета организма.

АКТИВИЗАЦИЯ внутренних возможностей у взрослых и детей.

Групповые занятия для детей и взрослых.

Приглашается специалист для проведения групповых оздоровительных занятий



На правах рекламы.

КАБИНЕТ ЗДОРОВЬЯ:

Космонавтов, 5/2 (вход в ИД «НЭП»)

Часы приема: пн-сб с 16:00 до 19:00, вс - выходной

Консультации по т.: 8(8216) 79-78-90, 8-950-569-46-37

Практика 23 года

Сертификат А №2410119

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ.

«МОЙ ДРУГ»

ТОВАРЫ ДЛЯ ЖИВОТНЫХ

Здесь всё, как для людей,
и даже лучше!

Реклама

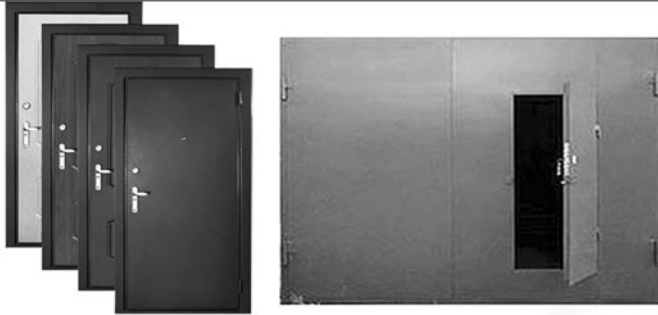
НИЗКИЕ ЦЕНЫ!



пр. Ленина, 57, т. 775-223

(вход в ателье «Молодежная мода»,
крыльцо справа от Трансагентства)

УСТАНОВКА И ИЗГОТОВЛЕНИЕ ГАРАЖНЫХ ВОРОТ



**БЫСТРО,
НЕДОРОГО**

Т. 79-44-10

реклама

СЕВЕРНАЯ ЖЕМЧУЖИНА

БУТЫЛКА 19 л

- 100 РУБ.



**ДОСТАВКА
БЕСПЛАТНО**

77-09-58

75-99-99

Реклама

АВТОКРАНЫ
круглосуточно



**25
ТОНН**



ФРОНТАЛЬНЫЙ ПОГРУЗЧИК

ПЛОЩАДКА



САМОСВАЛ-КАМАЗ

Требуется машинист автокрана. Т. 777-586

Т.: 8-912-946-06-44, 8-912-947-75-86

Как все успевать в бизнесе?

Принципы управления
временем в компании от
Глеба Архангельского.



Фото из сети интернет

«В области времени нет миллионеров», – говорит заведующий кафедрой тайм-менеджмента Московской финансово-промышленной академии Глеб Архангельский. Однако ему удалось разработать технологию, которая позволяет использовать невосполнимый ресурс – время – в соответствии с собственными целями и ценностями.

Голова – это не самый подходящий инструмент для контроля

Контролируйте, куда ваши сотрудники записывают поручения, будь-то стикеры, напоминки в телефоне или на компьютере, записи в блокноте. Идеям и поручениям необходим материальный носитель. Записывайте все запланированные встречи, поручения, задачи, которые необходимо выполнить. Таким материальным носителем может стать битрикс, айпад, записная книжка и т.д. Должно быть одно место контроля – электронное или бумажное.

Время сотрудников – это ваши деньги

Обычно работники руководствуются следующим принципом: «Задача, о которой начальник не напомнил трижды, не считается поставленной». Четко пропишите в своем рабочем графике 15 минут на контроль. Делайте это каждый день. Открывайте свое средство контроля, следите за тем, чтобы программа умела отбирать задачи заранее (за день, за неделю, за месяц) и начинайте «долбить» людей простыми вопросами: готовы ли документы, выполнена ли поставленная задача. Ваши сотрудники понимают, что у вас ничто не забыто, никто не забыт. Заложите себе полчаса в неделю на долгосрочный контроль.

Единая команда – общие правила игры

Планируйте время в компании на основе единых правил и принципов. Должен быть единый инструмент – бумажный ежедневник, календарь Outlook, календарь Google. Электронные календари лучше бумажных, но на начальном этапе можно использовать и их. Ежедневник должен вестись по единому стандарту. Важна система разметки, категории, ключевые слова, которые помогают найти всю историю отношений с партнерами. Можно вести хронометраж для понимания того, сколько

времени вы тратили на общение с персоналом, на совещания. В небольших компаниях открывайте доступ к календарю всем сотрудникам, чтобы они могли видеть, кто чем занят, в том числе и их руководитель. Не забывайте о цветовых разметках календаря (для жестких, гибких, клиентских, выездных встреч).

Меньше совещаний, больше общения с клиентами

Совещания съедают ваше время и время ваших сотрудников. Во внутренней коммуникации компании переходите от совещаний к SMS-переписке и e-mail по

необходимым вопросам. В продажах – наоборот. Не поленитесь написать лишнее сообщение, встретиться с клиентом. Здесь важно личное общение.

Одно письмо – один вопрос

Не посвящайте письмо широкому кругу вопросов. Для электронной почты руководствуйтесь правилом: одно письмо – один вопрос. Ответили, стерли, забыли. Появляется четкое ответное действие. Соблюдайте принцип «чистых входящих» – чтобы к вечеру папка с входящими сообщениями оставалась пустой.

<http://journal.dasreda.ru>

Глеб Архангельский родился в 1979 году. Окончил Санкт-Петербургский государственный университет (факультет прикладной математики – процессов управления). Работал в ЗАО АКБ «Банкирский дом» помощником председателя правления по вопросам стратегического планирования. Кандидат экономических наук, заведующий кафедрой тайм-менеджмента Московской финансово-промышленной академии. Обладатель званий Microsoft Most Valuable Professional в области Outlook, «Предприниматель года» Ernst and Young. Входит в президиум общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России» и экспертный совет при правительстве России. Он также возглавляет рабочую группу Агентства стратегических инициатив «Оптимизация процедур регистрации предприятий». Генеральный директор компании «Организация времени». Автор книг по тайм-менеджменту «Организация времени», «Тайм-драйв» и других.

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДАЕТ:

№ п/п	Модель / марка ТС	Тип ТС	Год выпуска	Прочие данные	Цена с НДС 18 % (тыс. руб.)	Примечание
1	КрАЗ-6510	самосвал	2005	г/п 13 т	350,00	сост. хорошее
2	Урал-63685-0110	самосвал	2007	г/п 20 т	650,00	сост. хорошее
3	Урал-4320	ТЗА-6, топливозаправщик	1992	вмест. 5,865 куб.м	200,00	сост. удовл.
4	Урал-44202-0311-31	тягач седельный	1999	г/п 18,7 т	200,00	сост. удовл.
5	ОдАЗ-93557	полуприцеп бортовой	1990	г/п 7 т	150,00	сост. хорошее
6	ЕК-270LC	экскаватор + гидравлический шнек d-400 мм	2004	ковш 1 куб.м	1 000,00	сост. хорошее
7	К-702МВА УДМ-2	универсальная дорожная машина (отвал + ковш)	2002	ковш 4 куб.м	800,00	сост. удовл.
8	Б-10МБ 0123-1ДЗ	бульдозер	2006	шир. башмака 920 мм	600,00	сост. удовл.
9	Б-10.1111-1В	бульдозер	2003	шир. башмака 500 мм	150,00	сост. удовл.
10	ПАЗ-32053	автобус	2006	24 посад. места, вмест. 41 чел.	250,00	сост. хорошее

Т/ф (8-8216) 76-33-35

ВЕЛИКИЕ МУЖЧИНЫ РОССИИ

**Павел Михайлович Мугалёв
(1907-1992 гг.)**

Изобретатель, полковник Советской Армии, участник Великой Отечественной войны, Герой Советского Союза.

Участник советско-финляндской войны 1939-1940 годов. Во время боев на Карельском перешейке у военного инженера 2-го ранга Мугалёва родилась идея создания противоминных тралов. Конструкция с рядом прочных стальных дисков привешивалась впереди танка. Диски давили на мины, и они взрывались. 5 января 1940 года первый трал был испытан. В боевых условиях трал испытать не удалось — финская война закончилась. В суровом 1941 году Мугалёв занимался устройством минно-взрывных заграждений на подступах к Москве. Только после разгрома гитлеровцев под Москвой снова получил возможность работать над тралами. Он создал секционный трал, который был гораздо легче каткового, и повышал маневренность несущего его танка.

Танки-тральщики успешно действовали на Воронежском фронте. В одной из атак танк Мугалёва был подожжен, а сам он ранен. В

Фото из сети интернет



госпитале Мугалёв пролежал около двух месяцев. В ноябре 1942 года танки-тральщики были успешно применены для прорыва обороны противника под Сталинградом. В ночь с 5 на 6 ноября 1943 года части 3-й гвардейской танковой армии пошли на решительный штурм гитлеровской группировки, цеплявшейся за Киев. Удар танкистов был для врага неожиданным. Без предварительного устройства проходов саперами в минных полях могучие стальные громады были словно заколдованными! Но никакого чуда не было. Просто впереди шли танки со специальными тралами, созданными военным

инженером Павлом Михайловичем Мугалёвым. 6 ноября 1943 года столица Украины, город Киев был освобожден! Указом Президиума Верховного Совета СССР от 17 ноября 1943 года за образцовое выполнение боевых заданий командования на фронте борьбы с немецкими захватчиками и проявленные при этом отвагу и героизм Павлу Михайловичу Мугалёву было присвоено звание Героя Советского Союза с вручением ордена Ленина и медали «Золотая Звезда» (№ 1687). В конце войны на всех фронтах действовали уже целые полки танков-тральщиков. После окончания войны подвиг конструктора Павла Михайловича Мугалёва был отмечен еще одной наградой. За создание и широкое применение наземных противотанковых тралов в Великой Отечественной войне ему было присвоено почетное звание лауреата Государственной премии. До 1958 года полковник П.М. Мугалёв служил в армии. В 1958 году ушел в запас. Жил и работал в городе-герое Москве. Скончался 10 января 1992 года. Похоронен в Москве на Ваганьковском кладбище.

www.warheroes.ru

Добро живи, а худо изживай.
(Русская пословица)

КОРОТКО О ГЛАВНОМ

Но, все напрасно

Один священник постоянно просил владыку Николая (Велимировича), чтобы тот перевел его служить в другое место. На его просьбы владыка говорил, что мы должны начать с себя, прежде чем пытаться изменить поведение других, приво-ди в пример слова святого Иоанна Златоуста:

«Если человек сам себе не навредит, никто не сможет ему навредить».

Но все напрасно — священник продолжал настаивать на переводе.

Тогда владыка ему сказал: «Отче, я с радостью переведу тебя, куда ты захочешь, только если ты не понесешь туда себя».



Лучшая школа

Родители искали для сына хорошую школу и учителя, и наконец они выбрали для сына лучшего учителя.

Утром дед повел внука в школу. Когда дед и внук вошли во двор, их окружили дети.

— Какой смешной старик, — засмеялся один мальчик.

— Эй, маленький толстяк, — скорчил рожицу другой.

Дети кричали и скакали вокруг деда и внука. Тут учитель позвонил в колокольчик, объявляя начало урока, и дети убежали.

Дедушка решительно взял внука за руку и вышел на улицу.

— Я, что, не пойду в школу? — спросил мальчик.

— Пойдешь, но не в эту, — сердито ответил дед.

— Я сам найду тебе школу.

Дед отвел внука в свой дом, поручил его заботам бабушки, а сам пошел искать лучшего учителя. Увидев какую-нибудь школу, дед заходил во двор и ждал, когда учитель отпустит детей на перемену.

В некоторых школах дети не обращали на старика внимания, в других — дразнили его. Дед молча поворачивался и уходил. Наконец он вошел в крохотный дворик маленькой школы и устало прислонился к ограде. Зазвенел звонок, и дети высыпали во двор.

— Дедушка, вам плохо, принести воды? — слышался голосок.

— У нас во дворе есть скамейка, садитесь, пожалуйста, — предложил один мальчик.

— Хотите, я позову учителя? — спросил другой ребенок.

Вскоре во двор вышел молодой учитель.

Дед поздоровался и сказал:

— Наконец я нашел лучшую школу для моего внука.

— Вы ошибаетесь, дедушка, наша школа не лучшая. Она маленькая и тесная.

Старик не стал спорить. Он обо всем договорился с учителем и ушел.

Вечером мама мальчика спросила деда:

— Отец, вы неграмотны. Почему вы думаете, что нашли лучшего учителя?

— По ученикам узнают учителей, — ответил дед.

www.smisl-zhizni.ru

КНИЖНАЯ ЛАВКА

М. Болтунов

Душа разведчика под фраком дипломата

Два столетия назад Барклай-де-Толли, в предвидении войны с Наполеоном, создал не только первый специальный разведорган — «Экспедицию секретных дел при военном министерстве», но и организовал зарубежные разведсилы — агентов. Их называли по-разному — военными агентами, корреспондентами, атташе. Они представляют нашу страну за рубежом. По ним судят о стране. Они, если хотите, являются лицом России. Этим людям и их деятельности посвящена книга.

И. Шоу

Вечер в Византии

Ирвин Шоу (1913-1984 гг.) — знаменитый американский писатель и драматург. Приобрел мировую известность благодаря лучшему своему роману «Вечер в Византии», действие

которого происходит во время Каннского фестиваля, в атмосфере фешенебельного курорта, веселья, роскоши, вседозволенности в погоне за удовольствиями.

Г. Архангельский

Тайм-драйв

Самая полезная и увлекательная книга об управлении временем. В максимально простой и пошаговой форме, на реальных российских примерах, она дает ответ на главный вопрос современного менеджера: как успевать больше? Приводятся советы по организации рабочего времени и отдыха, по мотивации и целеполаганию, планированию, расстановке приоритетов, эффективному чтению и пр.

Круг освещаемых вопросов настолько широк, а методы их решения настолько универсальны, что книгу можно рекомендовать практически любым категориям читателей.

www.books.ru



Работа. Предложение

• На террит. коттеджей, р-н Зерюнова, срочно треб. дворник (мужчина). Т. 72-57-27.*

НЕДВИЖИМОСТЬ

Квартиры, дома. Куплю

• Семья беженцев из Луганска купит 2-комн. кв. или МСО, без посредников, недорого. Т. 8-904-208-63-97, с 10 до 20.*

Квартиры, дома. Сдам

• Отель. Т. 8-904-209-08-81.*
• Кв. посуточно и почасово. Т. 8-912-961-73-17.*

Помещения. Разное

• Спортивный комплекс «Метеор» сдает в аренду помещение с оборудованием для кафе. Адрес: Сосногорск, ул. Гоголя-10. Т.: (8-82149) 6-86-97, 8-912-118-98-12.*

Сдам помещение, Космонавтов-5/2 (недалеко от перекрестка Ленина — Космонавтов), 100 кв.м, под офис или магазин, на длит. срок. Т.: 8-922-592-20-20, 8-912-109-83-69.*

АВТОДРОМ

Транспорт. Разное

• Сдам в аренду «Дэу-Нексию», 700 р/сутки; «Хендай-Акцент», 800 р/сутки. Т. 8-963-487-07-65.*

СУПЕРМАРКЕТ

Супермаркет. Продам

- Продам пеноблоки. Т. 8-904-207-37-43.
- Продам срубы. Т. 8-904-207-37-43.
- Продам профнастил. Т. 8-904-207-37-43.
- Продам уголок. Т. 8-904-207-37-43.
- Продам брус, 15.0x150. Т. 8-904-207-37-43.
- Продам лук на посадку. Т. 8-904-227-33-49.

Торф. Навоз. Щебень. Песок. Дрова. Т. 8-904-273-35-95, Захар.*

ЗООМИР

• Ветеринарная клиника «Велес». Квалифицированная помощь. Диагностические исследования, УЗИ, рентген, терапия, хирургия, чипирование, аптека, стрижка животных. Ул. Тиманская-11,

офис 4. Т.: 8-912-942-04-01, 76-46-49, пн-пт — с 10 до 20, сб — с 10 до 15.*

УСЛУГИ

- Строительство: дома, бани, ремонт кровли, отделка. недорого. Т. 794-899.*
- Ремонт квартир. Все виды работ. Качество. Т.: 76-04-57, 8-912-942-50-78.*
- «СеверСлом» — слом стен, разбор полов и дачных домиков, ваннные комнаты, от 90 р/кв.м. Вынос и вывоз любого мусора. Аренда отбойного молотка. Т. 79-35-36.*
- Плотницкие работы. Т. 8-908-718-16-06.*
- Кладка плитки. Ванные комнаты «под ключ». Т. 8-912-542-16-46.*
- Замки: открываем, меняем, врезаем. Т. 8-912-949-80-20.*
- Услуги электрика. Т. 8-908-719-00-90.*
- СТО «АВТОСТОП». Профессиональная установка автосигнализации, автозапуска, музыки, электрики. Т. 8-904-861-55-55.*
- «ГАЗель», 4 м, по городу 300 р. Т. 8-908-718-49-94.*
- Грузоперевозки, грузчики. Т.: 8-912-145-00-65, 8-912-947-87-48.*
- «ГАЗель», 4 м, по городу 300 р. Т. 8-912-191-66-14.*
- Ремонт и настройка компьютеров. Т. 8-963-024-71-38.*
- Нарращивание ногтей — 900 р., коррекция — 700 р., шеллак, педикюр. Т. 8-904-202-46-89.*
- Ремонт мебели и диванов, а также перетяжка мягкой мебели. Т. 8-908-718-16-06.*
- Физкультурно-оздоровительный комплекс предоставляет следующие виды услуг: аренда спортивного зала, сауна, массажный кабинет, тренажерный зал. Заключаем договоры с организациями и частными лицами. Адрес: Сосногорск, 6 мкр-н-35. Т.: (8-82149) 6-86-97, 8-912-118-98-12.*
- Настройка и ремонт фортепиано. Т. 8-904-273-19-73, Александр.*

ОБРАЩЕНИЯ

- Спортивный комплекс «Метеор» предоставляет спортивный игровой зал для проведения спортивных мероприятий по футболу, волейболу, баскетболу и другим игровым видам спорта. Заключаем договоры с организациями и частными лицами. Адрес: Сосногорск, ул. Гоголя-10. Т.: (8-82149) 6-86-97, 8-912-118-98-12, e-mail: himik67@rambler.ru.*
- Прошу вернуть цепочку с золотым крестом и иконкой Николая Чудотворца, которая была оставлена в грязелечебнице в каб. №100, в 1-й кабине. Можно передать в регистратуру. Т. 8-908-719-12-20.*

КАМИНЫ, ПЕЧИ БАННЫЕ, ОТОПИТЕЛЬНЫЕ

ЧУГУННАЯ ПОСУДА

СЕМЕНА

УДОБРЕНИЯ

БОЧКИ, КАДКИ: - дубовые - липовые

АКСЕССУАРЫ для бани

КРЕДИТ*

г. Ухта, Железнодорожная, 48, маг. "Хозторг" на территории маг. "Азбука ремонта"

т.: 75-30-66, 8-912-94-98-930

реклама

000 «Руфинанс Банк», ген. лиц. ЦБ РФ №1792 от 13.02.2013 г. Реклама



Деловое приложение к еженедельнику «ЭЗП»

Учредитель: Алексеев Дмитрий Артемьевич
Издатель: ООО «Издательский Дом «НЭП»
Адрес издателя: 169300, г. Ухта, пр.Зерюнова, 7/1.
Адрес редакции: 169300, г. Ухта, пр.Космонавтов, 5/2.

Свидетельство о регистрации выдано Беломорским управлением Федеральной службы по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия ПИ №ФС 3 - 0523 от 26.03.2007 г.

Главный редактор АЛЕКСЕЕВ Д.А.
Выпускающий редактор КАРПОВ Е.Е.

Отпечатано в ООО «Коми республиканская типография» (г. Сыктывкар, ул. Савина, 81). Тираж 2 000 экз. Печать офсетная. Подписано в печать: по графику - четверг, 10:00, фактически - четверг, 10:00.

Адрес для корреспонденции: 169300, Ухта, пр. Космонавтов, 5/2.
E-mail : info@nep-site.ru (инф.). office@nep-site.ru (реклама).
Адрес редакции: 169300, г. Ухта, пр. Космонавтов, 5/2.
Телефоны: 76-02-42 (приемная), 76-08-24 (реклама), 72-44-44 (бесплатные объявления), 009 (платные объявления). www.nep-site.ru (бесплатные объявления).

Распространяется бесплатно: как деловое приложение к еженедельнику «ЭЗП», по коммерческим организациям и предприятиям города Ухты, через супермаркеты и крупные магазины. Перепечатка материалов, опубликованных в еженедельнике «УХТИНСКИЙ ТОРГОВЫЙ ДВОР», допускается только по согласованию с редакцией. Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламных и частных объявлениях.
Рекламное издание

Г. Ухта
Чибьюская, 1
М-Н «ЛАДА»

М-Н «Руслан»
М-Н «Людмила»
М-Н «Лада»

ул. Октябрьская

Ювелирный салон



СИЛВЕР

Реклама



40% НА СЕРЕБРО

5% В ДЕНЬ РОЖДЕНИЯ

**10% НА ОБРУЧАЛЬНЫЕ КОЛЬЦА
МОЛОДОЖЕНАМ**

20% НА ИЗДЕЛИЯ С БРИЛЛИАНТАМИ

СКИДКИ

МОДНЫЙ ПОДВАЛ
 МАГАЗИН ЖЕНСКОЙ ОДЕЖДЫ
 И ОДЕЖДЫ ДЛЯ БЕРЕМЕННЫХ

**ЛЕТНЯЯ
 КОЛЛЕКЦИЯ
 ДЛЯ
 БУДУЩИХ
 И КОРМЯЩИХ
 МАМ**

Ждем вас по адресу:
 г. Ухта, Ленина-5, ТД "Чайка", левое крыло, 1 эт.
 Адреса «ВКонтакте»:
vk.com/modny_podval, vk.com/mama_uhta

Реклама

СТИЛЬ САЛОН МУЖСКОЙ ОДЕЖДЫ Реклама

**БОЛЬШОЙ ВЫБОР
 КОСТЮМОВ К ВЫПУСКНОМУ БАЛУ
 СВАДЕБНОМУ ТОРЖЕСТВУ**

*В продаже имеются
 подарочные сертификаты*

**НОВОЕ ПОСТУПЛЕНИЕ
 СОРОЧЕК,
 а также большой
 выбор:**

- верхней одежды
- костюмов
- трикотажа
- аксессуаров

ЯрмаРка ПО ПРАВОЙ СТОРОНЕ, ПЕРВЫЙ УРОВЕНЬ
 Г. УХТА, УЛ. ОКТЯБРЬСКАЯ, 34, ТК "РУСЛАН"