



ФЕВРАЛЬ
2023

ОБЗОРЫ РУКОВОДИТЕЛЮ

НОВОСТИ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

ЕНП С 2023 ГОДА: НАЛОГОВИКИ ПОКА НЕ БУДУТ ВЗЫСКИВАТЬ ДОЛГИ И ШТРАФОВАТЬ ЗА НЕПОДАЧУ УВЕДОМЛЕНИЙ

ФНС сообщила, что инспекции пока не должны взыскивать отрицательное сальдо единого налогового счета, в т.ч. пени. Запрет будет действовать до тех пор, пока не запустят централизованные процессы формирования пользовательских заданий о направлении требований. При этом налоговикам поручили провести до 1 марта индивидуальные сверки с налогоплательщиками и страхователями.

Помимо этого, инспекции не должны штрафовать:

- за неподачу уведомления об исчисленных налогах и взносах, пока ФНС не разъяснит, когда наступает ответственность;
- за неуплату налогов и неудержание сумм налоговым агентом. Ограничение действует до 1 мая и до окончания декларационной кампании по итогам 2022 года, когда сформируют окончательное сальдо ЕНС. Исключение – ситуации, когда по результатам проверок выявили занижение налоговой базы или базы по взносам либо иной неверный расчет налога, сбора, взносов.



Письмо ФНС России от 26.01.2023 N ЕД-29-8/2@

ВВЕДЕНА ОТВЕТНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЕРА В ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СФЕРЕ В СВЯЗИ С УСТАНОВЛЕНИЕМ НЕКОТОРЫМИ ИНОСТРАННЫМИ ГОСУДАРСТВАМИ ПРЕДЕЛЬНОЙ ЦЕНЫ НА РОССИЙСКУЮ НЕФТЬ И НЕФТЕПРОДУКТЫ

Установлено, что в связи с введением иностранными государствами запрета на морские перевозки российской нефти (нефтепродуктов) и оказание сопутствующих услуг, который применяется в случае реализации российских нефти и нефтепродуктов по ценам выше установленной предельной цены, запрещаются поставки российских нефти и нефтепродуктов иностранным юридическим лицам и физическим лицам при условии, что в контрактах на эти поставки прямо или косвенно предусматривается использование механизма фиксации предельной цены.

Запрет будет применяться на всех этапах поставок до конечного покупателя.

При этом запрет на поставки нефти применяется с 1 февраля 2023 года, а запрет на поставки нефтепродуктов будет применяться с даты, определяемой Правительством РФ, но не ранее чем с 1 февраля 2023 года.

Поставки российских нефти и нефтепродуктов, попавшие под запрет, могут осуществляться на основании специального решения Президента РФ.



Указ Президента РФ от 27.12.2022 N 961



РЕТЕЙЛУ ПОМОГУТ ИСКЛЮЧИТЬ ТЕХНИЧЕСКУЮ ВОЗМОЖНОСТЬ ПРОДАВАТЬ РЯД ПРОСРОЧЕННЫХ ТОВАРОВ

Проведут эксперимент по исключению технической возможности продавать отдельную пищевую, табачную и никотинсодержащую продукцию с истекшими сроками годности. То же касается товаров, которые ввели в оборот незаконно. Мероприятие пройдет с 1 февраля по 1 августа 2023 года.



Постановление Правительства РФ от 24.01.2023 N 74

ПОСОБИЯ, СОЦВЫПЛАТЫ И КОМПЕНСАЦИИ ПЛАНИРУЮТ ПОВЫСИТЬ С 1 ФЕВРАЛЯ НА 11,9%

Минтруд выставил на общественное обсуждение проект, по которому предлагают установить с 1 февраля коэффициент индексации 1,119 для ряда выплат, пособий и компенсаций. Повышение коснется, например:

- максимального размера единовременной и ежемесячной выплат при травме на производстве;
- соцвыплат чернобыльцам;
- пособий граждан с детьми;
- ежемесячной выплаты инвалидам;
- материнского капитала.



Проект постановления Правительства РФ





ФЕВРАЛЬ
2023

ОБЗОРЫ РУКОВОДИТЕЛЮ

ДАЙДЖЕСТ

СВИНЬЯ СКАЖЕТ БОРОВУ, А БОРОВ ВСЕМУ ГОРОДУ

? [Работник разгласил коммерческую тайну. Можно ли привлечь его к материальной ответственности?](#)

! Да, вы можете привлечь работника к полной материальной ответственности за разглашение сведений, составляющих охраняемую законом тайну, если вам причинен прямой действительный ущерб. Исключение - несовершеннолетний работник, с которого ущерб можно взыскать только в пределах его среднего месячного заработка.



СОГЛАСНУЮ СЕМЬЮ И ГОРЕ НЕ БЕРЁТ

? [Муж – учредитель ООО, имеет долю 50%, собирается продать долю и выйти из ООО. Необходимо ли согласие жены при продаже?](#)

! Да, необходимо.

Если выходящий участник состоит в браке и доля в уставном капитале ООО приобретена им в период брака, то по общему правилу (если не установлен иной режим собственности) нотариус попросит представить нотариально удостоверенное согласие супруга, а при его отсутствии - откажет в удостоверении сделки (заявления). Это следует из ст. 55 Основ законодательства о нотариате.

Однако если вдруг по каким-либо причинам нотариус все-таки удостоверил заявление о выходе без согласия супруга, то супруг, чье согласие не было получено, вправе требовать признания такой сделки недействительной в судебном порядке в течение года со дня, когда он узнал или должен был узнать о совершении данной сделки.

НЕ ЗНАЕШЬ, ГДЕ НАЙДЕШЬ, ГДЕ ПОТЕРЯЕШЬ

? [При рейсе Казахстан – Россия утерян багаж пассажира. По прилете не была заполнена пассажирская таможенная декларация на утерянный багаж. Какие последствия это влечет?](#)

! Если по прилете вы не заполните пассажирскую таможенную декларацию на утерянный багаж, то перевозчик не сможет доставить его в указанное вами место назначения. Кроме того, может потребоваться уплата таможенных платежей.



УКРАЛИ ТОПОР, ТАК И ТОПОРИЩЕ В ПЕЧЬ

? [Должен ли банк вернуть украденные со счета деньги?](#)

! По Закону (ст. 9 "О Национальной платежной системе") банк обязан вернуть (в течение 30 дней по переводам внутри России, в течение 60 дней - по трансграничным переводам) украденные деньги, если хищение произошло не по вашей вине. Но если вы сообщили мошеннику личные и финансовые сведения (данные карты и владельца, трехзначный код с оборотной стороны карты или СМС-код), то банк не обязан возвращать украденные деньги.



ФЕВРАЛЬ
2023

ОБЗОРЫ РУКОВОДИТЕЛЮ

СПОРНАЯ СИТУАЦИЯ

НАРУШЕНИЕ УСЛОВИЙ ДОГОВОРА – ЭТО НЕ ОТКАЗ ОТ НЕГО

Для кого (для каких случаев): Для случаев неисполнения покупателем договора.

Сила документа: Постановление Арбитражного Суда Округа РФ.

Заключили два Общества договор на покупку сельхозпродукции. Подписали спецификацию. Из нее следовало, что Покупатель приобретает 200 тонн сои по цене 50 тысяч за единицу продукции - то есть всего Продавцу причиталось 10 млн. Как следует из Спецификации, Поставщик и Покупатель определили срок передачи товара: с 29 июня по 5 июля.

2 июля Продавец посредством электронной почты направил счет от 20 июня на оплату товара. Но до 5 июля он так и не дождался Покупателя. Правда, 12 июля Покупатель направил письмо, которым подтвердил, что ставит автотранспорт на отгрузку, и гарантирует выборку до 17 июля. В этот же день (12 июля) Поставщик электронным письмом согласился отпустить сою с 12 по 17 июля. Но воз и ныне там... Вернее и автотранспорт так и не приехал, и товар никто не забрал.

Вместо этого Покупатель 13 июля прислал письмо: мол, так и так, с заводом-переработчиком мы никак не можем договориться. Сохранить цену на уровне 50 тысяч не удастся. А не продадите ли нам сою по 43 тысячи за тонну?! Что за наглость! - решил Поставщик. И цену, конечно, не согласовал. Указывая на нарушение договора, он направил 2 августа контрагенту досудебную претензию об уплате санкций. Направленная претензия осталась без ответа и удовлетворения, что послужило основанием для обращения в суд.

Поставщик ссылался на два пункта договора. В одном пункте стороны предусмотрели ответственность за нарушение графика отгрузки товара покупателем, а также за нарушение суточного объема приемки товара в виде уплаты покупателем пени в размере 0,1% стоимости не вывезенного/не принятого в срок товара за каждый календарный день просрочки. В другом же - предусматривался штраф в размере 50% от стоимости товара, от приобретения которого покупатель отказался либо уклонился, в случае полного/частичного отказа покупателя от приобретения (получения) товара в количестве и на условиях договора. Посчитал Продавец, вышло у него: 2 миллиона пени и 5 миллионов штрафа.

Суды же на удивление со штрафом не согласились. Нарушение условий обязательства по договору (ненадлежащее его исполнение) и отказ от исполнения обязательства имеют различные правовые последствия – так они указали. У Вас же Покупатель от договора не отказывался?! Доказательств по отказу нет. Покупатель договор всего лишь нарушал! А это не основание для штрафа.

А пени... Ну да, они положены. Только Покупатель попросил их снизить. И присудили Поставщику всего 350 тысяч.

Выводы и Возможные проблемы:

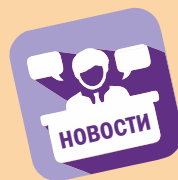
Неисполнение договора или отказ от него – понятия разные. Отказ должен быть выражен определенно. Штраф за отказ от договора не присудят, если контрагент просто нарушает договор.

Строка для поиска в КонсультантПлюс: «Штраф за отказ от договора нарушение условий».

Цена вопроса: 7 миллионов.



ПОСТАНОВЛЕНИЕ АРБИТРАЖНОГО СУДА ПОВОЛЖСКОГО ОКРУГА ОТ 26.12.2022 N Ф06-25571/2022
ПО ДЕЛУ N А49-9725/2021



ПОЛЕЗНО ЗНАТЬ

КАК ПОВЫСИТЬ ЛОЯЛЬНОСТЬ ПОКУПАТЕЛЕЙ В КРИЗИС?

Лояльный клиент - это опора любого бизнеса. Он будет не только сам возвращаться к Вам снова и снова, но и приводить новых покупателей. Бизнес-тренер Владимир Якуба даёт рекомендации, которые помогут удержать покупателей в непростое кризисное время. Рассмотрим некоторые из них.

Сервис

Если человека на входе встретил измученный менеджер с плохим настроением, то говорить об остальных вариантах удержания бесполезно - впечатление клиента бесповоротно испорчено. И уже не будет иметь значения, что в компании крутой руководитель, лучший продукт и быстрая доставка. Каждый ваш клиент ждет, что ваш персонал будет относиться к нему так же, как и вы хотите, чтобы персонал других магазинов обслуживал вас. Задача руководителя - донести эту мысль до своих работников. Они должны осознать, что каждый клиент одинаково ценен и важен.

Обстановка в офисе (магазине)

Как показывают опросы и статистика, 85% клиентов покупают больше, если в магазине симпатичный интерьер, красиво оформленные витрины, стоят указатели. Все это влияет на доверие клиентов, а значит, и на их лояльность. Если у вас нет магазина, но клиенты посещают офис, обстановке в нем надо уделять такое же внимание.

Настойчивость "вин-вин" (win-win)

Когда что-то продаете, будьте настойчивы, но не навязчивы. Бестактность и неуважение к личному пространству человека отталкивают. Ваша задача - продавать так, чтобы не нарушать границы. Например, компания-клиент не рискует брать партию металлопроката, потому что еще не знакома с вашей продукцией. Предложите небольшую поставку плюс информационную поддержку после покупки.

Не отпускайте клиента, ведите его, интересуйтесь, насколько он удовлетворен продуктом, чтобы заказать следующую партию большего объема.



Отправьте заказчику видео с производства, сделайте интервью с технологами, возьмите отзывы клиентов, а также дайте их контакты. Когда человек видит открытость и заинтересованность, растет его доверие и желание с вами работать.

Маркетинговые "штучки"

Когда бы вы ни зашли в хлебный магазин, там всегда пахнет свежеспеченным хлебом. Думаете, его испекли к вашему приходу? Не факт. Секрет в оборудовании, распространяющем запахи. Да, это маркетинговый ход, завязанный на психологии и физиологии.

Как это происходит? Мозг связывает запах с картинкой. Например, "так пахли бабушкины булочки" или "такой аромат плюшек я чувствовал в детстве". Устоять невозможно, человек возвращается не за батоном, а за картинкой из прошлого.

Аромамаркетинг работает в индустрии продуктов питания, beauty-индустрии. Но как использовать этот трюк другим сервисам? Легко - вы можете использовать аудио. 40 лет назад ученые установили, что музыка помогает проще относиться к покупкам. Поэтому, когда заходите в торговый центр утром, вас окутывает медленная музыка. Она словно поет "не торопитесь, выбирайте", а в часы пик звучит динамичная мелодия, которая подбадривает покупателей, чтобы предотвращать очереди.

Любовь клиента купить нельзя. Но ее можно заработать авторитетом, качеством продукта и безупречным сервисом!



[Читать все рекомендации в системе КонсультантПлюс](#)