



Обучение



План:

1. Организационно - правовые формы
2. Системы налогообложения, нецелевые юр.лица и СНО.
3. Виды кадровой отчетности, особенности и сроки подачи
4. Типы и виды бухгалтерии на современном рынке
5. Извлекающие вопросы, отработка возражений и выявление потребностей
6. Тарифные сетки, хозяйственные операции, виды первичных документов
7. Виды деятельности, сферы бизнеса. Особенности, достоинства и рычаги давления.
8. Заккрытие сделок: выявление истинного решения и закрепление сделки.



Организационно-правовые формы



Индивидуальный предприниматель

Индивидуальный предприниматель (ИП) — физическое лицо, зарегистрированное в установленном законом порядке и осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица. Статус индивидуального предпринимателя.

Индивидуальные предприниматели могут не вести бухгалтерский учет. Однако это положение не следует понимать так, что ИП вообще никак не отчитывается перед государством. Кроме собственно бухгалтерского учета существует другой – налоговый учет.

Налоговый учет – это сбор и обобщение сведений, необходимых для расчета налоговой базы и налоговых платежей. Его ведут все налогоплательщики, в том числе индивидуальные предприниматели. А кроме того, есть специальная отчетность по работникам, кассовые и банковские документы, первичная документация и т.д.

Индивидуальный предприниматель отвечает по обязательствам, в том числе связанным с предпринимательской деятельностью, всем своим имуществом, за исключением того, на которое в соответствии с законом не может быть обращено взыскание.

ИП может существовать без сотрудников

Пока открыто ИП, предприниматели платят, даже если ИП не работает.

фиксированные страховые взносы — 32 385 рублей в год;

на обязательное медицинское страхование — 8 426 рублей

Эту сумму придется платить, даже если ИП не работает.

**Дополнительные страховые взносы — 1% с дохода,
если зарабатывают больше 300 000 рублей за год.**

Общество с ограниченной ответственностью

— **Общество с ограниченной ответственностью (ООО)** — учреждённое одним или несколькими юридическими или физическими лицами хозяйственное общество, уставной капитал которого разделён на доли; участники общества — учредители — не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей или акций в уставном капитале общества, но только до тех пор, пока общество не находится в стадии банкротства. При банкротстве общества участники могут понести субсидиарную ответственность по долгам общества всем имеющимся у них имуществом.

ООО работать без сотрудников не может.

Даже если в ООО только один собственник и он же директор, он же будет и сотрудником. Ему нужно платить себе минимальную зарплату, переводить взносы в Пенсионный фонд и фонды медицинского и социального страхования, отчитываться перед налоговой, как только появляется доход у компании.

Пока компания находится в нулевой стадии есть ряд отчетов, которые необходимо подавать вне зависимости от дохода.

С точки зрения организации бухгалтерского учета вести ООО сложнее, чем ИП. У ООО больше отчетности, строже требования к бухучету и выше штрафы.

Нецелевые формы юр.лиц

- Акционерные общества
- Автономные некоммерческие организации
- Благотворительные фонды
- Территориальное общественное самоуправление
- Гаражно-строительные кооперативы
- Любые другие некоммерческие организации
- ЖКХ, где происходит прямой прием оплат от физ.лиц
- Предприятия работающие с нефтью, газом, драг. металлами и др. ресурсы имеющие акцизы.
- Такси, которые производят выплаты физикам-водителям
- Лицензированные виды деятельности (ЕГАИС, МЕРКУРИЙ, только если клиент сдает их сам)
- Маркированные товары (обувь, лекарственные препараты, шины, только если клиент отчитывается за них сам)



Системы налогообложения



УСН Доходы

Доход — это все деньги, которые поступили на счёт компании.

Прибыль — конечный финансовый результат деятельности предприятия; разница между Доходом компании и всей расходной частью, кроме налогов.

Все клиенты находящиеся на специальном режиме УСН обязаны вести КУДиР — книга учета доходов и расходов. КУДиР — основной источник притязаний налоговой, в которой отображаются все покупки и продажи компании.

Вы можете смело говорить любому клиенту, находящемуся на УСН 6, что важно вести КУДиР иначе в любой момент камеральной проверки клиент получит овермного налогов и подозрения на незаконное обогащение.

УСН Доходы — специальный режим налогообложения, на котором бизнесмен платит фиксированный процент дохода.

По РФ средняя ставка 6%

Есть исключения где УСН Доходы 1% (Алтай, Чечня), 3% (Коми, Алания)

Можно снизить за счет выплаты з/п, страховых взносов и агентских договоров.

УСН Доходы—Расходы

Все с одной стороны максимально просто, с другой стороны требует особенного внимания. На чем строится основной бизнес.

Есть 2 типа уплаты налога:

1. Уплата 15% с суммы чистой прибыли компании.

2. 1% с общего дохода, при условии, что сумма налога к уплате с чистой прибыли меньше, чем 1%

Простой пример:

Выручка компании (доход) 1.000.000 руб.

Официальная расходная часть компании 995.00 руб.

Чистая прибыль компании 5.000 руб. сумма к уплате 15% — 750 руб.

1% от оборота (выручки) 10.000 руб.

Сравниваем суммы, 10.000 руб. > 750 руб. следовательно мы заплатим 1% от оборота 10.000 руб.

Есть одно правило, которое работает всегда — налоговая и государство любят деньги.

Важное правило — чтобы подтвердить расходную часть нужно иметь документ, чек или акт.

Основная система налогообложения (НДС)

Есть много названий ОСН — классика, НДС, основная система, общая система.

Важный момент все думают, что НДС это 20%, но на самом деле НДС это двойной налог.

20% НДС и налог на прибыль 20%.

Как это выглядит налог на НДС — это налог на добавочную стоимость.

Все НДСники продают только с НДС, товар стоит 100 рублей, в его стоимость входит 20 руб. НДСа, компания добавил 40 руб., и товар стоит 140 руб., но НДСа в нем лежит уже 60 руб.

Налог на НДС считается просто:

Есть входящий НДС, тот, который уже лежит в товарах, мы вычитаем его из всей суммы НДСа, с которым мы его продаем.

Т.е. $60 \text{ руб} - 20 \text{ руб.} = 40 \text{ руб.}$, с него мы считаем 20% и платим государству 8 рублей.\

2 часть ОСН проще — налог на прибыль.

Уплачивается 20% с чистой прибыль компании, считается разница между всеми доходами в т.ч НДС и расходами в т.ч НДС, оплаты без НДС также уменьшают налог на прибыль.

Налоги не являются расходной частью компании.

Есть льготные ставки НДС 10 % и 0 %

ИП на ОСН не платит налог на прибыль, он платит 13% НДФЛ.



Кадровая отчетность



СЗВ-М

Сведения о застрахованных физ.лицах должны сдавать в ПФР по итогам каждого месяца обязаны все работодатели.

Организации, в том числе иностранные, которые работают в России, и их подразделения. А также предприниматели, адвокаты, частные детективы и нотариусы. **Сведения по форме СЗВ-М сдавайте ежемесячно не позднее 15-го числа месяца, следующего за отчетным.** Если сдать отчет позже срока, то страхователя оштрафуют.

На каждого сотрудника подается отдельный отчет.

Отчет подается, даже если директор не имеет зарплаты и ООО только открыта.

Пример: в ООО 5 сотрудников, 15 числа следующего месяца сдается 5 отчетов СЗВ-М, при не сдаче штраф: $500 * 5 = 2500$ руб.

СЗВ-ТД

Отчетность, которую ввели в связи с постепенным переходом с бумажных трудовых книжек на электронные. ПФР фиксирует сведения о трудовой деятельности и стаже работников в соответствующем электронном ресурсе, а индивидуальные лицевые счета, открытые в системе персонифицированного учета, дополнили разделом «Сведения о трудовой деятельности». Это значит, что все работодатели обязаны отчитываться о значимых кадровых событиях и перемещениях.

В отчете СЗВ-ТД необходимо отразить шесть видов кадровых событий: Прием на работу , Увольнение ,Получение работником второй или последующей профессии (специальности), а также повышение квалификационного уровня ,Судебное решение, не позволяющее работнику занимать определенную должность, Получение от работника заявления о решении по трудовой книжке.

Сведения по форме СЗВ-ТД нужно подавать не позднее следующего рабочего дня после даты издания приказа о приеме либо об увольнении сотрудника.

4-ФСС

обязательный ежеквартальный отчет для всех юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, которые начисляют взносы на травматизм за своих сотрудников по трудовому или гражданско-правовому договору. Также его сдают и физические лица, которые нанимают по трудовому договору официальных помощников.

Сдается в ФСС по итогам каждого отчетного периода (квартала) не позднее 25-го числа следующего месяца.

РСВ

Ежеквартальный отчет по страховым взносам всех видов: на пенсионное, социальное и медицинское страхование.

Отчет сдают все организации и предприниматели, которые являются страхователями, даже если нерегулярно уплачивают взносы за своих сотрудников. Тип договора при этом не важен: за сотрудников на договоре подряда отчитываются так же, как и за работников по трудовому договору.

ИП и самозанятые граждане — так же представляют расчет в налоговую инспекцию по адресу прописки.

Даже если в отчетном периоде вы не делали отчислений за сотрудников, все равно сдайте расчет в налоговую. Это нужно, чтобы вас не посчитали опоздавшим и не начислили штраф.

Сроки сдачи установлены НК РФ — 30-е число месяца, следующего за отчетным периодом.

Если страхователь сдаст отчет позже назначенного срока — его оштрафуют. **Штраф равен 5 % от взносов, которые надо уплатить по данным РСВ** (уплаченные вовремя взносы инспекторы вычтут из этой суммы). Его начисляют за каждый полный и неполный месяц просрочки.

При этом вы не сможете заплатить штраф меньше 1 000 рублей, но и больше чем на 30 % от взносов вас не накажут.

6-НДФЛ

декларация о подоходном налоге физических лиц, которую заполняют один раз в квартал. В отчете индивидуальный предприниматель отображает информацию о доходах персонала и суммах НДФЛ, начисленных или удержанных в пользу государственного бюджета. При этом документ содержит сведения не по каждому сотруднику, а по всей компании.

Декларацию обязаны предоставлять владельцы компаний, частные нотариусы и адвокаты, индивидуальные предприниматели. Они считаются налоговыми агентами, если физические лица получают от них доходы, которые облагаются НДФЛ.

Стоит отметить, что, если в отчетном периоде численность сотрудников, получивших доход, составила менее 24 человек, то предоставить декларацию можно в бумажном варианте; если более 25 — в электронном виде. Если за отчетный период сотрудники не получали выплат, предоставлять данные не требуется.

6-НДФЛ следует сдавать один раз в квартал: за 1 квартал — до 30 апреля, за 2 квартал — до 2 августа, за 3 Квартал — до 1 ноября, за год — до 1 марта следующего года.

Особенности и фишки для продаж при выплате з/п

1. Пониженные ставки на страховые взносы (30% от зп) при выплате з/п выше МРОТа

Пример: в Новосибирске в 2021 году МРОТ +Региональный коэффициент=15990 руб. (сумма МРОТ)

Если мы платим з/п 30.990 руб, то на сумму выше МРОТ (15000 руб.) начисляются не 22% взносов в

ПФР и 5,1% в ФМС и 2,9% в ФСС,

а 15 % (10% ПФР , 5 % 4 ФМС

Фонд	МРОТ	Выше МРОТ
ПФР	22%	10%
ФСС	2,9%	0%
ФМС	5,1%	5%

Особенности и фишки для продаж при выплате з/п

НДФЛ (налог на доход физ. лиц)
для резидентов РФ составляет 13%

При наличии детей каждый ребенок уменьшает базис твоего НДФЛ на определенную сумму

Дети	Сумма
1-2	1200
3 и т.д	3000
Ребенок-инвалид	12000
Усыновлённый ребенок-инвалид	6000

Разберем на примере: з/п 30000 руб. супруга не работает, в семье 1 ребенок инвалид и второй ребенок-инвалид усыновлен.

НДФЛ с 30000 руб 3900 руб, но если мы применяем вычеты, то сумма считается с 12000 руб. и это 1560 руб. Итого в первом случае мы имеем на руки 26100 руб, а во втором 28400 руб.

ИЛИ ЖЕ если работодатель платит фиксу на руки, то в 1 случае он платит 3900, а во втором 1560 руб.



Виды бухгалтеров



Штатный бухгалтер

человек который официально устроен в штат компании , то есть каждый месяц работодателю нужно перечислять налоги и взносы за работника: налог на доходы, взносы на пенсионное и медицинское страхование и т. д. Если работодатель платит работнику на руки 30 000 Р, то сверх этой суммы он перечисляет в бюджет и внебюджетные фонды 43%:

Страховые взносы на обязательные виды страхования: пенсионное, медицинское и социальное.

Суммарная стандартная ставка по этим взносам, без учёта льгот — 30%.

2 часть налогов это НДФЛ 13%

Также при наеме штатного бухгалтера необходимо обеспечить ему рабочее место: программа, ЭЦП, компьютер, офис, канцелярия, мебель и т.д.

Суммарно сумма в моменте превышает траты на аутсорс в несколько раз.

Тем аутсорс дешевле штатного бухгалтера в дистанции в год от 500.000 до 1.500.000 руб.

Аутсорс Бухгалтерия

—
Это как правило компании которые ведут бухгалтерию полностью на удаленном формате взаимодействия.

основное отличие — отсутствует необходимость начисления взносов и исчисления НДФЛ с зарплаты штатника. На выплаты, которые фирма переводит компании-аутсорсеру, никакие дополнительные суммы также не начисляются!

НО основная проблема в том, что в РФ есть 2 типа аутсорсов:

Неконтактные и консервативные бухгалтера, не дающие должной обратной связи и живого общения.

Более молодые специалисты, которые не отличаются большими знаниями, и ведут только общие моменты, не обладая специфическими знаниями и умением грамотной оптимизации бизнеса.

Плюсы аутсорса в том, что общение регламентировано договором и аутсорсинг несет мат. ответственность за штрафы.

При этом упущенная выгода при оптимизации налогов никак не компенсируется.

Приходящий Бухгалтер (фрилансер)

Это как правило частники, которые ведут бухгалтерию полностью на удаленном формате взаимодействия .

Они схожи с аутсорс компаниями, но в отличии от аутсорса обычно имеют доступ к финансам, используют персональные, пиратские 1С и тем самым забирают базу у клиента, что позволяет им манипулировать клиентом.

Отличаются низкой ценой и «знакомствами, т.к. их услуги рекламируются сарафанным радио.

Юридической и материальной ответственности не имеют, что само по себе не надежно.

Количество ошибок и неправильного учета в разы больше, по сравнению с аутсорсером и как правило всплывает при штрафах или расставании с этим бухгалтером.

Банковская бухгалтерия и сервисы

Все максимально просто.

Обратная связь хромает, ведение кадров, оптимизация налогов, доступ в бухгалтерию, ответы налоговой, помощь в развитии бизнеса отсутствуют или минимальны.

Мое дело имеет все эти недостатки + стоимости привязка к оборотам и перенос бухгалтерии почти не возможен.

Бухгалтерия Сбербанка имеет плохую урезанную 1С и все выше перечисленное.

Кнопка имеет хорошую бухгалтерию, но дорога и в последнее время имеет проблемы с живым общением.

К тому же все эти бухгалтерии не помогают с внутренними типовыми документами и проблемами.

Собственник

Ответственно и здорово, когда собственник сам ведет бухгалтерию, но самая большая проблема в том, что без соответствующего образования он не только не может понять где он допускает ошибки, но и самоуверен.

При самостоятельном ведении покупка ПО, рабочего места, офис и Эцп ложатся на собственника.

Очень тяжело собственнику самостоятельно следить за законодательством, что увеличивает риск получить штрафы и внимание со стороны налоговой.

К тому же это занимает много времени и собственнику самостоятельно тяжело вести бизнес и бухгалтерию клиента.

Жена, родственник

Сочетание приходящего бухгалтера и собственника.

Проблемы с отслеживанием законодательства, ответственностью за свою деятельность, штрафы, покупка ПО, ЭЦП, рабочего места.

Еще один важный минус отсутствие ответственности за штрафы и ошибки.

Связанно это с тем, что это может вызвать личностные конфликты.



Извлекающие вопросы



Извлекающие вопросы

Извлекающие вопросы — это вопросы, направленные на выявление скрытых проблем клиента и определение последствий, к которым они могут привести. Как только вы выяснили, какие трудности привели к вам покупателя, в каких областях они возникли, что об этом думает сам клиент.

Использовать их стоит в этапе квалификации и в закрытии сделки.

Цель извлекающих вопросов

Цель — формирование у клиента четкого понимания, к чему его может привести имеющаяся в бизнесе проблема. При этом надо показать всю глубину неприятностей, которые возникнут, если проблему не решить в самое ближайшее время. ЛПР оценит, к каким последствиям могут привести возникшие трудности, сфокусирует на этом свое внимание . Задавать вопросы надо так, чтобы ЛПР смог понять, приобретение определенной продукции или услуги поможет ему быстро решить все сложности. В итоге появится связь между проблемой и методом ее решения.

Например, при квалификации задаем ситуационные вопросы, выяснили всю суть, поняли, что нужно усовершенствовать, при дожиме раскрыли свои фиши в сторону этой проблемы.

Виды вопросов



Извлекающие вопросы для бухгалтерии

Виды извлекающих вопросов

Тип	Описание
Открытые	Они не позволяют получить клиенту конкретную информацию, чтобы исправить ситуацию, но помогают прийти к этим выводам самостоятельно. Например: «Знаете ли вы, какие отчеты подаются в этом месяце?»; «А как вы планируете отвечать на требования контролирующих органов?»
Экспертные	Направят клиента в сторону, нужную продавцу, позволят вытащить на поверхность проблему, которую можно легко решить с помощью продаваемой услуги или продукта. Например: «Что будет если ваш приходящий бухгалтер не отдаст базу?»; «Как вы будете контролировать уменьшение ваших налогов?»
Количественные	Позволяют перевести ущерб от проблемы в цифры. Это требуется для конкретики. Такая информация дает клиенту больше поводов для размышления. Например: «Сколько тендеров вы пропустите если не подадите нулевую отчетность и получите блокировку расчетного счета», «Сколько миллионов вы готовы потерять если бухгалтер неправильно выведет деньги и расчетный счет заблокируют по 115 ФЗ?»

Менеджеру по продажам важно помнить, что задавать извлекающих вопросов нужно не много и не мало. Во всем придерживаться меры. Иначе у клиента сложится впечатление, что проблема специально преувеличена и продавец им манипулирует для продажи своего продукта.



Тарифы



Программа и Консультация

Облачная 1С Предприятие 8.3

1С Бухгалтерия 3.0

1С Отчетность

1С Склад

1С Банкинг

1С Контрагент

Техподдержка

Подробные видеоуроки

Свой YouTube канал

Автообновление системы раз в неделю

Цена

2000 руб/мес

24000 руб/год

Тариф Зарплата и кадры

Зарплаты и кадры простой тариф, нужен тем, кто самостоятельно ведет бухгалтерию и не хочет вести кадры, модуль ЗУП входит в цену, тарификация переходящая зависит от количества кадров.



ПРАЙС-ЛИСТ

дата утверждения 26 мая 2021

1. Стоимость услуг по тарифному плану «1С:БухОбслуживание. Заработная плата и кадровый учет», без НДС:

Работников в расчете	Стоимость, руб.
от 1 до 5	6 123

за 1 (одного) работника свыше	Доплата к стоимости, руб.
6 работников, действует до 15 работников	796
16 работников, действует до 30 работников	701
31 работников, действует до 50 работников	595
51 работников	489

Тариф «Отчетность»

Тариф на котором мы предоставляем все программное обеспечение, клиент вносит банк, все документы, делает все проводки, авансовые отчеты и сам готовит ответы на требования ФНС

ПРАЙС-ЛИСТ

дата утверждения 24.03.2021

1. Стоимость услуг по тарифному плану «1С:БухОбслуживание.Отчетность», без НДС:

Система налогообложения	Стоимость отчетности, руб.
ЕСХН	9 270
ОСН	12 360
Патент	6 180
Патент + ОСН	12 980
Патент + УСН «Доходы – расходы»	11 125
Патент + УСН «Доходы»	11 125
УСН «Доходы – расходы»	9 270
УСН «Доходь»	7 790

Тариф Комплексный

Полное сопровождение компании под ключ!

На этом тарифе ведется вся бухгалтерия в рамках клиента, при этом за доп. стоимость мы можем делать клиенту исходящие документы. В тариф входит:

- полное кадровое ведение директора и расчет з/п.
- сдача всех отчетов под ключ
- облачная 1С и 1С Отчетность
- персональная рабочая группа бухгалтеров (МРК, бухгалтер на первичке, ГБ), которые работают максимально эффективно и всегда ответят на любые вопросы.
- ПРЯМОЕ общение со всеми контролирующими, т.е. налоговая не беспокоит клиента.
- Именно на этом тарифе мы оптимизируем налоги клиента. Следим за безопасным НДС клиента, уменьшаем налог на прибыль в ноль, УСН Д-Р сводим к 1%, уменьшаем НДФЛ на вычеты и применяем пониженные ставки на страховые взносы.
- Минимальный диапазон от 0 до 10 ХО.

Тариф Комплексный Прайсы

Диапазон	Работники
0 - 10	1
11 - 20	1
21 - 30	1
31 - 40	1
41 - 50	1
51 - 60	1
61 - 70	1
71 - 80	1
81 - 90	1
91 - 100	2
101 - 110	2
111 - 120	2
121 - 130	2
131 - 140	2
141 - 150	2

Величина тарифа для диапазона

Режим налогообложения	Юр.лица и ИП с работни
	Текущая
<input checked="" type="radio"/> ЕСХН	9 235.00
<input checked="" type="radio"/> ОСН	11 970.00
<input checked="" type="radio"/> Патент	6 495.00
<input checked="" type="radio"/> Патент + ОСН	12 520.00
<input checked="" type="radio"/> Патент + УСН «Доходы - расходы»	10 875.00
<input checked="" type="radio"/> Патент + УСН «Доходы»	10 875.00
<input checked="" type="radio"/> УСН «Доходы - расходы»	9 235.00
<input checked="" type="radio"/> УСН «Доходы»	7 920.00

Тариф Оптимальный

Тариф Оптимальный — тариф для любого клиента, который хочет функционал тарифа «Комплексный», но дешевле.

Есть пару услуг, за которые мы берем доп. стоимость. В остальном разница в том, что диапазон ХО от 0 до 5 и каждая последующая +800 руб.

Есть два варианта тарифа Оптимальный и Оптимальный+ разница в базовой цене и мотивации для продавца.

	УСН Доходы	УСН Доходы- Расходы	ОСН
Оптимальный	12000	13500	16500

Дополнительно

100 ₹ исходящий документ

800 ₹ со второго сотрудника

400 ₹ отчет по расходам с бизнес-карты (до 5 строк в чеке)

800 ₹ 1 хоз.операция сверх лимита

1000 ₹ валютный счет

Хозяйственные операции (ХО)

Что такое хозяйственная операция?

Хозяйственная операция (ХО) в стандарте 1С:БО – это факт хозяйственной жизни в бизнесе клиента — сделка, событие, операция – оказывающий или способный оказать влияние на:

- финансовое положение бизнеса клиента,
- финансовый результат бизнеса и (или) движение денежных средств, включая все необходимые первичные документы, оформляющие ХО и проводки на счетах учета в базе 1С.

Влияние факта хозяйственной жизни на бизнес клиента выражается в появлении, изменении или выбытии каких-либо видов имущества либо обязательств бизнеса, или в изменении цены этих видов имущества либо обязательств, а также в изменении величины финансовых результатов. Бухгалтерский учет строится, как учет изменений, произошедших в результате совершения фактов хозяйственной жизни.

Тарифицируемые хозяйственные операции

Что такое тарифицируемая хозяйственная операция?

Это хозяйственная операция, которая будет включена в расчет величины тарифа
Комплексный сервис, если соответствует правилам стандарта 1С:БО для тарифа.

Это следующие правила:

1. ХО входит в этот перечень:

- Операции по кассе: поступление в кассу наличных, выдача наличных из кассы
 - Операции по расчетному счету: поступление на расчетный счет, списание с расчетного счета
 - Реализация товаров, работ, услуг, готовой продукции, прав
 - Поступление товаров, материалов, работ, услуг, прав
 - Авансовые отчеты
 - Начисление процентов по кредитам и займам
 - Списание (передача) материалов
 - Отчет о выпуске готовой продукции
- Агентский договор
Договор лизинга

Исправление внесенные клиентом ХО

Если клиент внес документ самостоятельно или его бухгалтер, то такая ХО не тарифицируется. Если бухгалтер исправляет операцию или документ, она встает в перечень тарифицируемых.




Список исправлений:

- номер документа
- дата документа
- сумма
- контрагент
- договор, для всех документов 1С, кроме документа «Выписка банка»
- организация
- склад
- Дополнительно для документа «Выписка банка» значимый реквизит – это:
добавить новую строку в табличную часть выписки («разбить платеж»)
удалить из строки документа «Выписка банка» комментарий «Загружен из клиент-банка»

Виды первичных документов

Перечень первичных документов бухгалтерского :

- **Банковская выписка:** все сведения по безналичным операциям, обязательна к загрузке. Работаем с двумя форматами: PDF для просмотра, TXT для загрузки в 1С.
- **Товарная накладная.** Это документ, в котором отражается перечень передаваемых товарно-материальных ценностей. Накладная оформляется в 2 экземплярах и содержит сведения, которые впоследствии отражаются в счете-фактуре. Накладная подписывается представителями обеих сторон, участвующих в сделке, и заверяется печатью (если ее фирма использует в своей практике).
- **Акт сдачи-приемки.** Он составляется по завершении выполнения определенных работ (услуг), чтобы подтвердить, что результат работ соответствует изначальным требованиям договора.
- **Авансовый отчет.**
Отчет по расходам физ.лица в интересах компании, оплачивается физ.лицом, собираются чеки. 1 авансовый 10-15 чеков.
Все чеки должны быть в рамках одной группы товаров и услуг в рамках одного отчета
- **Договор.** Это документ, в котором оговариваются права, обязанности и ответственность сторон, участвующих в сделке, сроки и порядок расчета, особые условия и т. д. Его данные задействуют при организации учета по аналитике расчетов с контрагентами, но сам он учетных операций не формирует.
- **Счет-фактура.** Закрывашка для НДСников, обязательна к принятию в учет.
- **ФН –фискальный накопитель,** стоит в каждой кассе, раз в месяц с него идет выгрузка и обработка происходит в 1С. 1 касса = 1ХО
- **Агентский договор** – соглашение по которому при исполнении услуги или покупке товара задействованы 3 лица, которые берут комиссию с заказчика. Агентские договора могут быть с маркетплейсами, посредниками, риэлторами, договор лизинга



Сферы деятельности Особенности привлечения

Строители

Один из самых крупных видов бизнеса в РФ.

Какие бывают:

- **Застройщики**

Шанс подцепить 5% в момент появления нового застройщика

Публикуют всю инфу о себе и стройка у себя на сайте + РОССТАТ

- **Генподрядчик**

выполняет заказ чужими руками, можем покупать материалы

- **Субподрядчик**

Обычно выполняет услуги, бывает использует все СНО, может материалы закупать, может просто оказывать услуги

- **Подрядчик**

услуги населению мелкое строительство

(обычно УСН 6% все просто, иногда надо вести кадры этим и цепляем)

Строители

Один из самых крупных видов бизнеса в РФ.
ЧТО СПРОСИТЬ???

- **Как работает?!**

Все просто первый вопрос в диалоге, для разгона.

- **Налоговая и банки**

Строители просто живут на наличке, а снять ее не просто. Мы знаем методички банков и налоговой, как надо снимать деньги и не привлекать внимание. Оказываем комплаенс, пишем письма и делаем так, чтобы его не заблокировали.

- **Материалы, товары и т.д.**

Выведенная наличка подотчет, но не проведенная, криво проведенные займы, не списанные материалы, активы и т.д. очень сильно уменьшают срезание налогов, также как и не подтвержденные документы.

А мы в этом шарим и пинаем клиента уменьшая налоги.

- **КАДРЫ**

Если есть ГПХ, кадры или само занятые, ведутся они криво: СЗВ-ТД, авансовые отчеты и чеки у само занятых не учитываются, травмированные, пониженные ставки, вычеты по детям. электронные трудовые. приходящие бухгалтера их не ведут.

Грузоперевозки

Распространенная у нас сфера из-за географических особенностей РФ
Какие бывают:

- **Международные (КАРГО и т.д)**

Не наш целевой, возят через границу, много хозок, ГТД и др.

- **«САМОВОЗ»**

Обычно ОСН, куча штата, путевые листы, мед.листы, машины на балансе, лизинг.
Обычно не целевой

- **Посредник**

Получил деньги за заказ, нанял водителей + машины, прибыль оставил себе (УСН 15 или ОСН)
Могут заводят свои машины в лизинг и перерастать в самовозов

- **Дистрибьютор (агент)**

Соединяет водителей и тех. Кому надо что-то увезти. Обычно УСН 6% деньги через свой Р/С

Грузоперевозки

Распространённая у нас сфера из-за географических особенностей РФ Какие бывают:

- **Как работает?!**

Все просто первый вопрос в диалоге, для разгона.

- **Налоговая и банки**

Аналогично строителям просто живут на наличке, а снять ее не просто. Мы знаем методички банков и налоговой, как надо снимать деньги и не привлекать внимание. Оказываем комплаенс, пишем письма и делаем так, чтобы его не заблокировали.

- **Амортизация, бензин**

Машины на балансе могут ломаться, есть статья налогов называемая амортизацией. Амортизацию налоговая не проверяет если она начисляется в разумных мерах и тем самым можно выводить деньги и снижать налоги.

Тоже самое с бензином, иногда есть топливные карты, пишутся грамотно путевые и по ним списываются активы.

- **КАДРЫ**

Если есть ГПХ, кадры или само занятые, ведутся они криво: СЗВ-ТД, авансовые отчеты и чеки у само занятых не учитываются, травмированные, пониженные ставки, вычеты по детям, электронные трудовые, приходящие бухгалтера их не ведут.

Торговля

Движение и кормящая остальные виды бизнеса сфера

Какие бывают:

- **Оптовая торги**

Бывают 44 ФЗ (гос. Торги) 223 ФЗ (коммерческие торги) , для торгов нужна идеальная репутация, особенно для 44 ФЗ. С остальным торгами не работаем.

БОНУС: у нас есть агент, который мониторит торги, оформляет доки и т.д. по низкой цене.

- **Оптовая b2b**

Обычная оптовая торговля чем крупнее бизнес, тем больше хозок

- **Оптовая импорт и экспорт**

Все просто, нужно уметь работать с ВЭД, учитывать курсовую разницу, а при НДС экспорте еще и возмещать его. Это не все умеют, доки должны быть **ИДЕАЛЬНЫМИ**

- **Маркетплейсы**

Почти розница, но есть агентские договора. Если их неправильно учитывать, даже у УСН 6 будет высокий налог.

- **Розница**

Купил по оптовке, продал в розницу. Не все умею работать с кассой правильно да еще в автоматическом режиме

Торговля

Движение и кормящая остальные виды бизнеса сфера ЧТО СПРОСИТЬ???

- **Как работает?!**

Все просто первый вопрос в диалоге, для разгона.

Торги — хорошая репутация, ВЭД — валютные счета и курсовая разница.

- **Товары:**

Когда ты покупаешь товары для продажи они встают на баланс. И пока ты их не спишешь в базе, даже если ты их продал они увеличивают налоги.

- **Документы**

Необычно много документов, не проведенный документ — увеличение налога.


Мы 2 раза в месяц все проверяем и делаем реестр недостающих.

- **БАНК**

Большая операционная нагрузка. Большой банк требует внимательного отношений.

Неучтенный займ, комиссия банка. ВСЕ ЭТО увеличивает налог. Особый учет агентских договоров может привести к разногласию по банкам.

- **КАДРЫ**



**Поздравляю!
Ты прошел обучение!
Ты на шаг ближе к тому,
чтобы стать крутым продаваном!**

